

EL COLEGIO DE MEXICO
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIOLOGICOS

RACIONALIDAD, ESTRUCTURAS Y PROCESOS ORGANIZACIONALES DE
LAS EMPRESAS PUBLICAS INDUSTRIALES EN MEXICO. EL CASO DE
LAS MANUFACTURERAS PUBLICAS PRODUCTIVISTAS.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

DOCTOR EN SOCIOLOGIA

P R E S E N T A

VICTOR E. BRAVO AHUJA RUIZ

MEXICO, D.F.

1981

A mi familia

PROLOGO.

El origen de esta investigación se remonta al año de 1973, cuando en el Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México, A. C., participé en un seminario cuyo propósito inicial consistió en examinar, a partir de la "teoría" o el "análisis" organizacional, las estructuras y los procesos técnico-sociales de las manufactureras más representativas de la realidad industrial mexicana. Con ello, se buscaban dos objetivos: el primero, práctico; y el segundo, teórico. Por un lado, abrir un nuevo campo de estudios en torno a las empresas fabriles del país que, hasta ese entonces, sólo habían sido abordadas con base en perspectivas, la mayoría de las veces, economicistas. Por otro lado, evaluar si el análisis organizacional podía aplicarse legítimamente para entender y explicar el fenómeno técnico-social de las manufactureras de una nación periférica, ya que las conclusiones más destacadas del cuerpo conceptual de referencia habían surgido de observaciones basadas en el funcionamiento de empresas de países centrales, particularmente, anglosajones.

Señalaré, además, que la importancia reconocida del Estado mexicano como rector de la economía nacional, constituyó una razón su

ficiente para que mi interés pronto se volcara en el examen más concreto del fenómeno organizacional de las empresas públicas industriales, es decir, en el estudio de la racionalidad específica que gobierna la determinación de las estructuras y los procesos internos de tales instituciones. Importa subrayar, sin embargo, que llevar a cabo mi objetivo en términos de las solas aportaciones del análisis organizacional, planteaba entonces un problema adicional, a saber: que las inferencias de dicha perspectiva sociológica no sólo se apoyaban en manufactureras de otros países; sino que, además, en empresas por sobre todo de la iniciativa privada.

Pues bien, a la luz de una investigación exploratoria que en 1975 desarrollé en cuatro grupos industriales de más de 40 manufactureras públicas y privadas, y merced a varias discusiones posteriores que sostuve con los miembros del mencionado seminario, llegué a dos conclusiones particularmente importantes en términos de la problemática teórica de este estudio. En primer lugar, que ciertamente no todas las empresas estatales estructuran sus procesos técnico-sociales de la misma manera que lo hacen las privadas o conforme lo preveen los planteamientos más pragmáticos del análisis organizacional; y en segundo lugar, que al interior de los supuestos de alcance medio de la perspectiva sociológica en cuestión, no era posible desprender elementos teóricos suficientes que permitieran explicar estos primeros hallazgos.

Me encontraba, pues, ante un dilema: abandonar la investigación y decretar, como suele hacerse para evitar reflexiones posteriores, que debido a sus múltiples objetivos de carácter social, las manufactureras públicas no pueden adoptar los moldes administrativos que aseguran la eficacia y la eficiencia del funcionamiento más unilateral de las unidades de producción en manos de los particulares; o bien, insertar el análisis organizacional dentro de una concepción menos estrecha de la sociedad, de manera que se obtuviera una explicación verdadera del por qué las estructuras y los procesos técnico-sociales de las empresas públicas industriales parecían obedecer a dos tipos de racionalidades que dicotomizaban el conjunto de tales instituciones. Esto es, al separar empresas públicas cuya organización no correspondía con aquella de las privadas; pero, también, al distinguir otras que si funcionaban de manera similar. Es obvio que esta investigación responde a la opción por la segunda alternativa.

En ese sentido, las páginas que siguen buscaron dos objetivos. El primero consistió en articular el análisis organizacional dentro de una concepción histórico-materialista del Estado y de su intervencionismo económico, con el propósito de despejar la lógica respectiva de los dos procesos de surgimiento y reproducción y las correspondientes racionalidades de los, entonces, dos tipos de empresas públicas industriales que , de esa manera, logramos distinguir teóricamen

te. El segundo objetivo, de carácter empírico, se dió a la tarea de verificar que, a pesar de opiniones muy generalizadas de sentido común, existe un importante sector de manufactureras estatales, cuyas estructuras y procesos técnico-sociales pueden interpretarse y explicarse, legítimamente, en términos de la racionalidad eficientista de las escuelas más destacadas del análisis organizacional.

En el primer capítulo, de carácter introductorio, tendré oportunidad de presentar la problemática teórica-empírica más específica que abordó esta investigación en función de sus objetivos generales expuestos en el último párrafo, así como detallaré el contenido de los capítulos posteriores del informe; lo anterior, a la luz de una breve aunque necesaria presentación de los antecedentes históricos de las empresas públicas postrevolucionarias. Es por ello, que reservé este lugar, para expresar mi sincero agradecimiento a las distintas instituciones y personas que, directa o indirectamente, colaboraron en el desarrollo de este trabajo.

A El Colegio de México, A.C., a sus autoridades y al cuerpo de profesores del Centro de Estudios Sociológicos, debo manifestar un reconocimiento particular por la formación académica que tuvieron a bien transmitirme durante el tiempo en que fui alumno de esa institución. En especial, a la Dra. Viviane B. de Márquez, quien, además, se encargó de tutelar las distintas fases por las que atravesó esta

investigación.

De igual manera, me encuentro endeudado con el Centro de Inves
tigación para la Integración Social, organismo en el que presto ac
tualmente mis servicios. Su Directora General, la Dra. Gloria Ruíz
de Bravo Ahuja, no vaciló en permitirme el tiempo y las facilidades
materiales necesarias, sin las cuales no habría podido llevar a ca
bo este estudio.

Debo extender también mi gratitud al Consejo Nacional de Cien
cia y Tecnología, que tuvo a bien financiar este proyecto cuando
hubo necesidad de aplicar y de codificar más de 150 entrevistas que
respondieron las autoridades de mayor jerarquía de 14 empresas p^ubli
cas y de 10 privadas.

Al respecto, quiero patentizar mi profunda consideración a esos
responsables empresariales, que invirtieron parte importante de su
tiempo en responder, pacientemente, a un cuestionario por demás ex
tenso. De manera distintiva, a aquellas autoridades de la Cámara Na
cional de la Industria de Transformación y de la Secretaría del Pa
trimonio y Fomento Industrial, que me ayudaron a detectar las empre
sas incluidas en la muestra analizada en esta investigación, así
como a entablar un primer diálogo con sus directivos correspondien
tes.

La contribución de varios colegas y amigos, fue igualmente ina
preciable durante el desarrollo de este estudio. El Dr. Rainer Go

dau Schucking me orientó en varios aspectos relacionados con problemas teóricos y metodológicos. El Mtro. Alejandro Calatayud intervino en la etapa del tratamiento computacional de la información. Finalmente, el Lic. Manuel Orozco colaboró muy eficientemente en lo vinculado con la aplicación adecuada de los cuestionarios y me prestó una gran ayuda, junto con Gonzalo Celorio y Francisco Hinojosa, en el momento de la revisión final del manuscrito.

Asimismo, a la Srita. Gloria Eugenia López debo agradecer la tarea de haber mecanografiado un documento ciertamente difícil, por el número importante de cuadros estadísticos que contiene.

Por último, no quisiera terminar estos merecidos reconocimientos, sin mencionar el apoyo inapreciable, tanto material como moral, que me brindaron los miembros de mi familia. A mi padre, a mi madre, a mi esposa, a mis hermanos y a mis hijas, deseo expresarles mi inmensa gratitud.

INDICE

Capítulo primero

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA EMPRESA PUBLICA INDUSTRIAL. INTRODUCCION DE LA PROBLEMATICA TEORICA Y EMPIRICA DE UN ESTUDIO ORGANIZACIONAL DE SU FUNCIONAMIENTO INTERNO.	1
Antecedentes históricos de la empresa pública industrial. Primeras observaciones.	3
Problemática teórica y empírica de un estudio organizacional de las empresas públicas indus triales.	22
Notas de página.	40

Capítulo segundo

EL ESTADO Y LA EMPRESA PUBLICA INDUSTRIAL.	54
El intervencionismo económico del Estado y su contradicción determinante en primera instancia.	64
Las funciones general y parcial del Estado y las empresas públicas generadoras de valores de uso.	97

La función sectorial del Estado y las empresas públicas productoras de valores de cambio.	112
Notas de página.	142

Capítulo tercero.

LAS EMPRESAS PUBLICAS INDUSTRIALES PRODUCTORAS DE VALORES DE CAMBIO Y LAS EMPRESAS PRIVADAS. PROPUESTA DE UN ESTUDIO ORGANIZACIONAL COMPARATIVO.	152
El análisis organizacional y materialismo histórico. Intento de una primera síntesis en torno al estudio de las empresas industriales productivistas.	160
Objetivos teóricos y prácticos de un estudio organizacional comparativo de las empresas públicas productoras de valores de cambio frente a las privadas.	180
El análisis organizacional y las empresas industriales productivistas.	191
Notas de página.	236

Capítulo cuarto

CONSIDERACIONES METODOLOGICAS EN TORNO A LA INVESTIGACION EMPIRICA	247
--	-----

Operacionalización de las variables de control o independientes.	249
Operacionalización de las variables dependientes.	267
La muestra.	306
Notas de página.	313

Capítulo quinto

VERIFICACION E INTERPRETACION DE LAS HIPOTESIS DE LA INVESTIGACION.	317
Descripción de las variables de control o independientes.	321
Verificación empírica de la hipótesis decisional.	339
Verificación empírica de la hipótesis estructural.	373
Notas de página.	433
CONCLUSIONES	437
Notas de página.	460
BIBLIOGRAFIA	462

CAPITULO PRIMERO

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA EMPRESA PUBLICA INDUSTRIAL. INTRODUCCION DE LA PROBLEMATICA TEORICA Y EMPIRICA DE UN ESTUDIO ORGANIZACIONAL DE SU FUNCIONAMIENTO INTERNO .

En noviembre de 1978, el gobierno mexicano patrocinó la IV Asamblea General de la Asociación Latinoamericana de Administración Pública a través de la Coordinación General de Estudios Administrativos de la Presidencia de la República y de dos empresas estatales: Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad. Las más de 120 ponencias que en dicha ocasión presentaron administradores, funcionarios públicos y profesores universitarios procedentes de los Estados Unidos y de distintos países de Europa y de América Latina, fueron debatidas en tres mesas de trabajo, cada una de ellas relacionadas con las siguientes temáticas: "El Estado y las empresas públicas", "Las empresas públicas y el desarrollo nacional" y "Las empresas públicas y las empresas privadas". De dichas ponencias y de las sendas discusiones que se suscitaron, parece necesario extraer una primera conclusión particularmente significativa en términos de los propósitos teóricos y prácticos de esta investigación. Nos referimos a la manifiesta importancia que, tanto los responsables

gubernamentales como los científicos sociales, atribuyeron a la problemática administrativa de las empresas estatales en general y, muy en particular, a aquella de las empresas públicas de carácter más industrial (1).

Sin embargo, de la misma manera que conviene evidenciar esa preocupación común en torno a la cual convergió el interés de los funcionarios públicos y los estudiosos de lo social, pensamos que es igualmente provechoso recuperar la insistencia de algunos ponentes orientada a subrayar la estrechez explicativa de la gran mayoría de los enfoques teóricos de carácter macrosocial, que en función de sus correspondientes perspectivas pretendían haber contribuido a esclarecer el fenómeno de las empresas públicas industriales, de manera que se pudiera abordar el estudio posterior de su organización interna (2). Pues bien, tres años después, el panorama conceptual sobre el tema en cuestión sigue siendo desalentador, hecho que debe preocupar a un país como México, que ha sentido su reciente desarrollo económico en un modelo denominado de "economía mixta", según el cual se confiere un rol fundamental a la acción directa del Estado y al consecuente sector de unidades de producción bajo su directa responsabilidad.

Antecedentes históricos de la empresa pública industrial. Primeras observaciones.

Con el doble objetivo de resaltar la importancia cuantitativa y cualitativa de las manufactureras estatales y de delinear los elementos más generales de sus condiciones históricas de surgimiento, consideramos oportuno recurrir a tres estudios que analizan los acontecimientos más relevantes de la administración pública federal del México postrevolucionario. En ellos, sus autores se dieron a la tarea de reseñar el desarrollo de las empresas públicas de los últimos 50 años y de clasificarlas con base en sus objetivos de carácter no necesariamente industrial (3). En lo relacionado con el aspecto cuantitativo del fenómeno, tales estudios muestran que, a partir de 1920, el incremento del número de las empresas públicas en general (4) rebasó las pautas de un simple crecimiento lineal y aproximó aquellas que caracterizan los desarrollos de índole exponencial. Es así como, al agrupar los organismos descentralizados junto con las empresas de participación estatal (5), se observa que 10 instituciones de ese tipo fueron creadas en los años veinte; 45, en los treinta; 101, en los cuarenta; 101, en los cincuenta; 132, en los sesenta; y 105, en

tan sólo los cuatro primeros años de la década de los sesenta. En síntesis, para 1974 el sector de las empresas públicas contaba con un total de 496 instituciones descentralizadas y de participación estatal, de las cuales 256 ejercían directamente actividades industriales, comerciales o pesqueras (6). De la misma manera, importa precisar que las empresas públicas en su conjunto sumaron, en ese mismo año de 1974, activos por más de 271 mil millones de pesos, ocuparon a 618,089 trabajadores y arrojaron ingresos por más de 132 mil millones de pesos. Además, contribuyeron con el 10 u 11% de los ingresos tributarios que percibe el Gobierno Federal y participaron con un poco menos del 11% en el producto nacional bruto (7).

Para proporcionar otras cifras que, como las del párrafo anterior, reflejen el crecimiento del sector paraestatal durante los últimos años de la década pasada, conviene señalar que aún restan por emprender investigaciones que acusen directamente el reciente desarrollo de las empresas públicas, en general, y de las industriales, en particular. En espera de esos estudios, por el momento basta remitirse a los anuarios estadísticos que completan los informes presidenciales para dar por sentado que el ritmo del incremento de dichas empresas no varió considerablemente, a pesar de que su número sufrió una disminución en 1979 (8). Es así como, al agrupar una vez más los organismos descentralizados con las empresas de participación estatal, se tiene que del gasto ejercido por el sector público en 1975,

a tales instituciones les fue asignado el 49.98% del total; en 1976, el 50.65%; en 1977, el 51.39%; y en 1978, el 52.84% (9).

Sin embargo, es necesario comprender por encima de los datos agregados anteriores que la importancia de las empresas públicas industriales no es sólo cuantitativa, sino también cualitativa; es to último, en la medida en que el giro fabril de dichas empresas sin gulariza, definitivamente, las actividades del Estado mexicano con respecto de las funciones más limitadas que se atribuyen las esferas públicas de otros países capitalistas. Por ello, frente al interés por el estudio de los sectores estatales de los Estados Unidos, el Reino Unido o Brasil, que en 1974 contribuyeron con el 15%, el 25% y el 32.2% en el producto interno bruto de sus respectivas eco nomías nacionales, el sector estatal mexicano que durante ese mismo año sólo participó con el 11% merece particular atención si se to man en consideración dos hechos relacionados con el examen más es pecífico de sus empresas públicas de carácter industrial (10). Por un lado, que la intervención directa del Estado en la economía no sólo se observa en las áreas clásicas de las finanzas, el comercio o el bienestar social, sino que además y de manera creciente du rante los últimos años, en la industria. Y sobre todo, por otro la do, que la mencionada actividad fabril del Estado mexicano ha reba sado los sectores tradicionales de los energéticos, las comunica ciones o los transportes (11), incurriendo así en sectores defini

tivamente industriales de índole por demás diversa y sin temor aparente de enfrentarse con empresas privadas.

Sobre ese último particular, conviene hacer memoria de un reciente artículo, en el que sus autores afirman precisamente que, a diferencia de otros países, las funciones del sector paraestatal mexicano se han tornado cada vez más manufactureras, por lo que en la actualidad el Estado contribuye con su presencia en casi todas las ramas de la actividad industrial (12). Apoyados en datos de la entonces Secretaría del Patrimonio Industrial y del Banco de México, los investigadores proporcionan un cuadro que ilustra, ejemplarmente, la extrema diversificación de la intervención pública industrial que ya se observaba en 1972. Los datos indican que durante ese año el Estado mexicano participó en la elaboración de alimentos y bebidas con un 3.7% del total producido por la nación; en la fabricación de textiles, con un 1.3%; en la confección de calzado y prendas de vestir, con un 0.3%; en la industria de la madera y del caucho, con un 2.1%; en la producción del papel y de sus productos, con un 5.74%; en la industria química, del caucho y de las materias plásticas, con un 6.8%; en la extracción, refinación y química del petróleo, con un 61.6%; en la fabricación de productos de minerales no metálicos, con un 0.3%; en la industria metálica básica, con un 20.2%; y en la fabricación y reparación de productos metálicos, con un 14.45% (13).

Por último, otra de las razones que también subrayan la urgen

cia de emprender estudios en torno a las empresas públicas industriales, se relaciona con la incuestionable organicidad de sus procesos de surgimiento y reproducción, los cuales, amén de responder a una toma de consciencia del rol de Estado por parte de sus responsables directos, seguramente se encuentran determinados por condicionantes adicionales de índole histórico-estructural, que conviene despejar para lograr un mejor entendimiento de la realidad mexicana y de su esfera pública. Al respecto, señalemos que existe una amplia bibliografía de reseñas más o menos detalladas sobre la progresiva consolidación del sector manufacturero paraestatal(14); empero, más allá de precisar su contenido, por el momento sólo nos interesan propósitos descriptivos, con base en los cuales consideramos lícito afirmar que son dos los periodos que caracterizan la historia del desarrollo de las empresas públicas industriales postrevolucionarias. El primero, que abarca los años comprendidos entre 1917 y 1940, representa el momento en que el Estado mexicano contribuyó a sentar las bases generales que impulsaron el surgimiento de una sociedad capitalista: por un lado, fomentando la creación de instituciones públicas financieras, comerciales y de bienestar social; y por el otro, impulsando la aparición de empresas más relacionadas con la industria, cuyo objetivo consistió en garantizar una infraestructura material mínima en los sectores de los energéticos, las comunicaciones y los transportes. Durante el segundo periodo, que se inicia en

1941 y se extiende hasta nuestros días, el Estado conservó su papel de protector pasivo y activo del capitalismo al reforzar las tareas de las instituciones descritas; sin embargo, es un hecho que sumó a sus funciones económicas de apoyo al sistema otras aún muy poco analizadas, que se manifiestan en el número cada vez más creciente de esas manufactureras estatales que parecen competir con las privadas en casi todas las ramas de la actividad industrial señalada en el último párrafo.

En ese sentido, conviene ilustrar rápidamente las aseveraciones del párrafo anterior; para ello hay que recordar que las empresas públicas del México contemporáneo surgieron inmediatamente después del movimiento armado, en un intento del Estado mexicano por reorganizar la economía nacional en materia de políticas fiscal y monetaria. Sin embargo, la gran crisis económica por la que atravesó el mundo capitalista de la época y la ausencia en el país de un liderazgo político auténticamente legítimo, explican la relativa lentitud del intervencionismo público de los años comprendidos entre 1917 y 1934. Como se indicó, durante ese período apenas se crearon 18 organismos descentralizados y empresas de participación estatal, de los cuales la mayoría se aglomeró en el sector de las finanzas y muy pocos en el de las obras de infraestructura material básica. Por un lado, resalta la fundación del Banco de México, S.A., en 1925; la del Banco Nacional de Crédito Agrícola y Ganadero, S.A., en 1926; la de la Nacional Financiera, S.A., en 1933; y la del Banco Nacional Hipote

cario Urbano y de Obras Públicas, S.A., también en 1933. Por otro lado, en lo relacionado con las actividades públicas más industriales bajo la responsabilidad del Estado, mencionamos la fundación de la Comisión Nacional de Irrigación, en 1925; al igual que la de la Comisión Nacional de Caminos, en ese mismo año (15).

Una vez que la crisis económica de 1929 se conjuró y que el país recuperó su tranquilidad política merced a la intervención del Gral. Plutarco Elías Calles, los seis años de la administración del Presidente Cárdenas se caracterizaron por una participación muy activa del Estado en la economía, orientada, como se dijo, fundamentalmente a establecer las bases definitivas que allanaron el camino del futuro desarrollo capitalista de la nación. Al respecto, es necesario precisar que la nueva coyuntura histórica-estructural se articuló con una conscientización por parte de las autoridades públicas acerca del rol fundamental que debía asumir el Estado como rector de la economía nacional. Fue así como, al asumir la Presidencia de México, Cárdenas no vaciló en afirmar que era "fundamental ver el problema económico (del país) en su integridad y advertir las conexiones que ligan cada una de las partes con las otras (...). Sólo el Estado (añadió) tiene un interés general y, por eso, sólo él tiene una visión de conjunto. La intervención del Estado ha de ser cada vez más frecuente y cada vez más de fondo" (16). Esta declaración, que denuncia un divorcio definitivo con respecto de la

concepción neoclásica del Estado gendarme o administrador, dio origen a la conformación progresiva de una mística que habría de caracterizar la ideología oficial de los años venideros, según la cual la actividad pública se juzgaría "por encima" de la civil o estaría encaminada a "arbitrar" los distintos intereses particulares en conflicto.

Pues bien, en relación con el giro de los 39 organismos o empresas de participación estatal creadas durante el periodo presidencial del General Lázaro Cárdenas conviene señalar, antes de iniciar la presentación de los de carácter más industrial, que la labor pública se dirigió primero a consolidar y reforzar las instituciones financieras oficiales que habían empezado a reproducirse en los años anteriores, con base en las cuales el Estado emprendió más adelante tareas fabriles. De esa manera, conviene precisar que fue en 1935 cuando el Banco de México, S.A. logró finalmente asegurar el monopolio en la emisión de papel moneda, y con ello afianzar el control sobre los bancos comerciales que le permitía ejercer su legislación (17); igualmente, es oportuno notar la fundación del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. en 1937; y la del Banco Nacional Obrero para la Promoción Industrial, S.A. en ese mismo año. A estas instituciones financieras, se sumaron otras de índole comercial y las muy importantes de bienestar social, que habrían también de anteceder o acompañar a las futuras actividades industriales del Estado.

Así, importa consignar la creación de los Almacenes Nacionales de Depósito, S.A., en 1936; la de la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S.A., en 1937 (hoy Compañía Nacional de Subsistencias Populares); y por último, la del Instituto Politécnico Nacional, en 1936: centro educativo que garantizaría la adecuada formación técnica de los jóvenes profesionistas responsables del desarrollo venidero del país.

Expuesto lo anterior, toca mencionar la fundación de las principales empresas públicas constituidas durante los años comprendidos entre 1934 y 1940, cuyas actividades más relacionadas con la industria se concentraron casi exclusivamente en los sectores de los energéticos, las comunicaciones y los transportes. En ese sentido, es útil recordar que la consolidación de la Nacional Financiera, S.A. como banco de desarrollo, permitió a las autoridades públicas marcar los primeros pasos de lo que llegaría a constituir una política eminentemente nacionalista en lo tocante a la producción de energéticos. Fue así como en 1937, ante la Asamblea General de la mencionada institución de crédito, se consignó la adquisición de seis compañías eléctricas para que en el futuro, y a través de la recién fundada Comisión Federal de Electricidad, se proporcionara el correspondiente servicio. De la misma manera, cabe mencionar la intransigencia cada vez mayor de las compañías extranjeras que controlaban la extracción y la explotación del petróleo, nacionalizadas en 1938 y

que dieron lugar a la creación de Petróleos Mexicanos. Por último, no conviene olvidar que en 1937 el Estado inició su penetración en el sector de los transportes, cuando expropió la compañía de los Ferrocarriles Nacionales de México y con ello logró asegurar la administración del servicio. Lo que se buscaba era que el Sindicato de los Trabajadores Ferrocarrileros de la República se hiciera directamente responsable de la gestión de su empresa; empero, tres años más tarde se moderaron los objetivos iniciales y se fundó la Administración de los Ferrocarriles, que hoy se conoce con el nombre de Ferrrocarriles Nacionales de México. (18).

Concluida la administración del Presidente Cárdenas, México inicia otro período de su historia, que la mayoría de los analistas concuerdan en diferenciar del inmediatamente anterior (19). Para ello, señalan que si durante los años treinta no se logró perfilar en el país ningún sector de la incipiente burguesía nacional que pudiera formular un proyecto orgánico de clase, por el contrario, a partir de la década de los cuarenta, la nación emprende un desarrollo contradictorio dirigido por fracciones de capital ya bien definidas y de intereses contrapuestos: nos referimos, por un lado, a las reforzadas burguesías locales que pudieron o supieron aprovechar las obras materiales de infraestructura creadas durante el cardenismo; y por el otro, desde mediados de los años cincuenta, a aquellas burguesías internacionales que irrumpieron en la escena mexicana

na cuando culminó el conflicto bélico en Corea. Pues bien, en términos de los objetivos esencialmente descriptivos de este primer capítulo, conviene señalar que esta nueva coyuntura histórico-estructural coincidió con el surgimiento de otra fase en la historia de las empresas públicas industriales que, de la misma manera, importa insertar en la también diferente política del Estado en lo referente a su intervencionismo económico. Al respecto, tres son las tendencias que caracterizarán la participación estatal en la economía, a partir de la presidencia del General Avila Camacho: en primer lugar, la creciente importancia de su magnitud, medida por el monto cada vez más considerable de la inversión pública; en segundo lugar, el incremento desproporcional de los gastos asignados a partidas productivas frente al consecuente decremento de las expensas no-productivas; y por último, en tercer lugar, la progresiva diversificación de la inversión productiva, más allá de los clásicos sectores, como el de los energéticos.

En efecto, recalculando los distintos gastos en términos de los precios de 1960, el Banco de México señala que en 1940 la inversión pública sumó 2,148.15 millones de pesos; en 1950, 6,185.19 millones; en 1960, a 8,376.13 millones; en 1970, 22,890.72 millones; y en 1975, 40,512.47 millones (20). En síntesis, se observa que en 35 años la inversión pública se incrementó más de 18 veces, considerando obviamente precios actualizados. Asimismo, la mencionada

fueron permitiendo desglosar la inversión en partidas cuyo destino se dirigió directamente a la producción, frente a aquellas que no cumplieron el mismo objetivo. Adoptando esta última clasificación se tiene que en 1940 la inversión productiva estatal representó el 25% del total asignado; en 1950, el 25%; en 1960, el 47%; en 1970, el 50%; y en 1975, el 54% (21). Amén de subrayar el constante increcimiento de la inversión pública productiva durante los últimos años, los datos anteriores permiten comprobar que el lapso comprendido entre 1965 y 1975 representa el momento en que los gastos productivos del Estado alcanzaron y rebasaron los no-productivos. Por último, datos referentes a la diversificación de la inversión productiva del Estado pueden desprenderse de un informe proporcionado por la entonces Secretaría de la Presidencia, en donde se agruparon estadísticas del sector público industrial correspondientes al período 1940-1954 y se tuvo la precaución de aislar aquellas netamente relacionadas con las manufactureras de las vinculadas con los sectores de los energéticos, las comunicaciones o los transportes. En primer lugar, se desprende que la inversión pública en las manufactureras sólo se consigna a partir de 1944; en tanto que, por ejemplo, la de los energéticos se inicia en 1938. En segundo lugar, se permite comprobar el dinamismo inmediato de esta nueva partida industrial, puesto que para 1945 sólo representó el 0.3% de la inversión pública total, y para 1952, el 4.4%; así, después

de actualizar esos gastos con base en los precios de 1960, se tendría que la inversión en materia de diversificación industrial se multiplicó más de 20 veces en esos primeros 17 años (22).

Con base en lo anterior no debe sorprender que la política es total post-cardenista, en lo relacionado con la nueva creación de empresas públicas industriales, haya igualmente sufrido cambios como resultado de la ya distinta estrategia del intervencionismo económico del propio Estado. Al respecto, importa reiterar, en primer lugar, que los créditos cada vez más cuantiosos provenientes del exterior permitieron que el Estado consolidara y siguiera reforzando aquellas empresas públicas responsables de la implantación de una infraestructura material necesaria para garantizar un desarrollo capitalista armónico del país. De esa manera, vale recordar la importante reestructuración que afectó a Petróleos Mexicanos en 1958 y que terminó vigorizando su estatuto de única institución responsable de la extracción y explotación del petróleo; también es oportuno mencionar la reorganización que, por esa época, vivió la comisión Federal de Electricidad, a raíz de la cual adquirió una importancia de primer orden que facilitó la nacionalización definitiva del sector eléctrico en 1960 (23). Igualmente, cabe consignar los esfuerzos estatales encaminados a promover el desarrollo regional, a través de la creación de varias empresas en zonas apartadas del territorio nacional dadas a la tarea de industrializar, principal

mente, las cuencas fluviales del país. Tal es el caso, por ejemplo, de las Comisiones del Papaloapan y del Tepalcatepec, fundadas en 1947; y de la del Grijalba, en 1951 (24). Sin embargo, lo que resulta realmente novedoso a partir de 1940 es el surgimiento, en un principio lento y después acelerado, de aquellas otras empresas públicas netamente manufactureras que el Estado ha adquirido o creado por diversas razones iniciales y que posteriormente conserva, a pesar de que sus actividades no conlleven a la fabricación de bienes infraestructurales básicos y, por lo tanto, lo enfrenten a empresas de la iniciativa privada en terrenos que aparentemente no competen al sector público de una sociedad capitalista contemporánea (25).

Más allá de las indicaciones proporcionadas en las páginas anteriores, es necesario repetir que muy pocas investigaciones han intentado resaltar la magnitud exclusiva y creciente de estas últimas manufactureras estatales dentro del contexto mayor de la economía nacional. Sucede, por un lado, que la gran mayoría de los analistas del sector académico centrados en el examen de las empresas públicas, no ha juzgado conveniente clasificar las distintas instituciones que estudian con base en el género de las actividades de las mismas, por lo que las conclusiones de sus trabajos incluyen indistintamente la realidad de organismos del Estado dedicados a la industria, al comercio o a los servicios (26). Por otro lado, cabe mencionar que las estadísticas oficiales agregan y desagregan información en términos de

propósitos y criterios que no siempre coinciden con los objetivos de un investigador. Es así como ciertas empresas de carácter netamente industrial son ubicadas en los sectores comercial o de las comunicaciones y los transportes; en tanto que el sector industrial reúne, por igual, a aquellas empresas que promueven el desarrollo de bienes de infraestructura básica con las que más interesan en este párrafo, por desarrollar actividades fabriles de toda índole (27). En ese sentido, consideramos que los lectores interesados en obtener una idea precisa de la progresiva diversificación industrial del Estado, podrían remitirse a analizar la marcada importancia que han adquirido en la actualidad las dos instituciones financieras que controlan alguna parte o la mayoría de las acciones de las manufactureras públicas responsables de dicha diversificación. Nos referimos a la ya mencionada Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA) y a la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial, S.A. (SOMEX).

Como se recordará, NAFINSA fue fundada en 1933 con el fin de facilitar, desde un inicio, que el Estado canalizara institucionalmente los créditos destinados a promover los proyectos de infraestructura clásica que asumen los sectores públicos de un gran número de países capitalistas, orillados a garantizar ellos mismos el adecuado funcionamiento de sus sectores de los energéticos, las comunicaciones o los transportes. Sin embargo, en diciembre de 1940, la institución de crédito sufrió una importante reorganización, de manera que tam

bien pudiera abordar la tarea más general de coadyuvar al desarrollo integral de la industrialización mexicana. La coyuntura internacional de la Segunda Guerra Mundial y la escasez interna de capitales privados nacionales, permitieron que NAFINSA iniciara exitosamente la diversificación industrial del Estado, creando empresas encaminadas a sustituir importaciones cuantiosas que mermaban las finanzas públicas ante la necesidad creciente de contraer créditos en moneda extranjera. Es posible suponer que, durante esos primeros años de la administración del presidente Avila Camacho, la actividad de NAFINSA no rebasó límites por encima de sus nuevas funciones y que, por lo tanto, la iniciativa privada se mantuvo al margen de la penetración industrial del Estado; empero, es un hecho que ya para 1946 la institución proyectaba un intervencionismo público tal, que el entonces presidente Alemán Valdéz se vio obligado a enmendar su ley orgánica para establecer que NAFINSA no debía entrometerse en actividades que eran del dominio legítimo de la iniciativa privada, "además de contener una seguridad explícita de que la institución haría cualquier esfuerzo para obtener la cooperación privada en cualquier promoción que emprendiera y, antes de ofrecer el financiamiento, vería que los empresarios privados pusieran tanto capital como pudiera esperarse razonablemente bajo las circunstancias" (28). Pues bien, a pesar del voluntarismo del Lic. Alemán Valdéz, debe observarse que la agudización de condiciones histórico-estructurales por esta

blecer no hicieron sino acelerar la diversificación industrial de NAFINSA: si para 1945 la institución tenía injerencia en 35 corporaciones, para 1961 participaba en 535 empresas de todo tipo; en síntesis, la inversión de NAFINSA ha representado, desde 1950, entre un cuarto y un tercio del financiamiento total del sistema bancario a la industria (29).

De entre las manufactureras públicas, en cuya fundación o reorganización ha participado NAFINSA, cabe hacer mención especial de Altos Hornos de México, S.A., Fundiciones de Hierro y Acero, S.A., Aceros Esmaltados, S.A., Máquinas-Herramientas, S.A. e Industria Eléctrica Mexicana, S.A. de C.V., que marcaron durante los años cuarenta el inicio de la participación del Estado en la industria pesada. También en esa década se ubica la emergencia del sector público en la fabricación de papel, cuando la institución financiera logró el control de la Compañía Industrial de Atenquique, S.A. Por último, vale recordar en los años cincuenta las creaciones realizadas por NAFINSA: Constructora Nacional de Ferrocarriles, S.A., Diesel Nacional, S.A. y Siderúrgica Nacional, S. A., empresas que permitieron integrar el Combinado Sahagún y confirieron al Estado influencia directa en la construcción de carros de ferrocarril y en la fabricación de autobuses, de automóviles y de sus partes.

Muchas otras empresas podrían citarse para ilustrar la hetero

geneidad de la actividad financiera de NAFINSA, tanto para el periodo comprendido entre 1940 y 1960, como para los años posteriores. Sin embargo, la diversificación de la intervención del sector público en materia industrial resulta más obvia si se recuerda que, en 1962, el Estado se hizo cargo de la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial, S.A., a la sazón el segundo banco de desarrollo manufacturero más grande del país. Fundada en 1941 por un inmigrante español, SOMEX pronto llegó a convertirse en una de las más importantes instituciones financieras de México: en 1962 participaba en aproximadamente 40 empresas. Sin embargo, el excesivo costo inmediato de determinadas inversiones riesgosas proyectadas a largo plazo, así como la ineficiencia de algunas de las firmas que componían su cartera, condujeron a la institución a un punto crítico cercano a la quiebra. Después de un periodo de inestabilidad, el Estado finalmente intervino y pasó a controlar un número importante de empresas, entre las que destacan: Aceros Esmaltados, S.A., Vehículos Automotores Mexicanos, S.A., Sosa Texcoco, S.A. y Manufacturera Mexicana de Automóviles, S.A. (30).

En síntesis consideramos que, más allá de destacar el peso cada vez más considerable de las manufactureras públicas dentro de la economía nacional de los últimos años, esta breve introducción también permite extraer otra conclusión relacionada con el fenómeno del intervencionismo del Estado mexicano en la industria, cuya importancia, en función de los propósitos teóricos y prácticos de esta investiga

ción, quedará establecida en las siguientes páginas. Nos referimos a la aparente heterogeneidad del mencionado intervencionismo que, seguramente, se encuentra en el origen de los dos tipos de empresa pública industrial que fueron distinguidos con la ayuda de criterios observacionales ciertamente no muy precisos. Cabe mencionar, por un lado, a las empresas estatales que hicieron su aparición poco tiempo después de la culminación del movimiento revolucionario y que, hoy en día, continúan reproduciéndose con el objetivo formal de garantizar la fabricación y la administración de los bienes infraestructura les básicos que aseguran un desarrollo capitalista en el país. Por otro lado, vale citar a aquellas otras manufactureras públicas que iniciaron sus procesos de surgimiento y reproducción una vez conclui da la administración del presidente Cárdenas, cuyos productos netamente fabriles han dejado de constituir bienes vinculados con los energé ticos, las comunicaciones o los transportes, dando lugar a que dichas manufactureras parezcan enfrentarse a empresas de la iniciativa priva da en áreas de actividad que no corresponderían a los Estados más in tervencionistas de una formación social capitalista actual.

Problemática teórica y empírica de un estudio organizacional de las empresas públicas industriales.

Después de haber puesto el énfasis en la creciente importancia socioeconómica de las empresas públicas industriales, se comprende fácilmente que, durante la mencionada IV Asamblea General de la Asociación Latinoamericana de Administración Pública, haya surgido una preocupación marcada por examinar la validez de los supuestos teóricos mayores de aquellos trabajos más interesados en esclarecer la racionalidad que gobierna el funcionamiento interno de dichas manufactureras. Al respecto, cabe subrayar la insistencia ya indicada de tres ponentes que participaron en la mesa intitulada "Las empresas públicas y las empresas privadas", en cuyos sendos informes no vacilaron en plantear dos importantes señalamientos sobre este particular (31). En primer lugar, resaltaron atinadamente el divorcio cada vez más agudo de las dos corrientes de investigación que, de manera general, traducen enfoques unilaterales y equívocos acerca de las empresas públicas de índole industrial: las unas, al desindividualizar la realidad de dichas instituciones y considerarlas, por lo tanto, como simples parámetros que responden mecánicamente a las políticas

macroeconómicas de un Estado definido "a priori"; y las otras, al re saltar su autonomía de gestión frente a un aparato estatal que tam bién integran necesariamente (32). En segundo lugar, en términos de los objetivos que nos proponemos, vale destacar que los mencion ados ponentes también coincidieron en subrayar la carencia de estud ios sobre los procesos de surgimiento y reproducción de las empres as públicas industriales, que respaldaran los pocos intentos por abordar el examen posterior de sus estructuras y procesos internos a partir de la perspectiva conocida con el nombre de "análisis organ izacional". Como es sabido, esta perspectiva ha sido exitosamente aplicada durante más de treinta años para entender y explicar el as pecto técnico-social de las organizaciones industriales; sin embargo, es un hecho que su consideración, en el caso de las manufactureras es tatales, debe tomar en cuenta que las conclusiones del análisis organ izacional han sido desprendidas de observaciones desarrolladas en otras latitudes y en empresas, la mayoría de las veces, privadas (33).

Con base en estos últimos señalamientos, creemos poder brindar ya las indicaciones más generales de la problemática teórica y empír ica que intentaremos abordar en este trabajo. Para ello, consideram os que podríamos abreviar el contenido de dichas indicaciones si se entiende que nuestros esfuerzos cobran sentido cuando se insertan en los planteamientos formulados en el párrafo anterior; y más específic amente, si se comprende que esta investigación se dio a la tarea

de articular el análisis organizacional dentro de una teoría del Estado y de su intervencionismo económico, con el fin de demostrar y verificar que el análisis organizacional puede efectivamente aplicarse para entender o explicar las estructuras y los procesos técnico-sociales de un tipo particular de empresas públicas industriales que logramos distinguir en lo teórico y en lo empírico. Siendo así, no dudamos que este trabajo pueda desconcertar a aquellos analistas del Estado poco interesados en el estudio específico de la realidad interna de las instituciones que lo conforman, como también pueda desubicar a los analistas de las organizaciones acostumbrados a un manejo irrestricto y mecánico de las conclusiones de su perspectiva intelectual. Sin embargo, confiamos en que a partir de la articulación que se propone, se contribuya a brindar una imagen menos unilateral y parcial de la racionalidad, las estructuras y los procesos organizacionales de las manufactureras públicas.

Asentado lo anterior, conviene dedicar el segundo apartado de este primer capítulo a exponer, con más detalle, algunos de los principales obstáculos teóricos y empíricos que enfrentamos durante esta investigación y que se tuvo la obligación de superar con el propósito de cumplir el objetivo fundamental precisado en el último párrafo. En ese sentido, indiquemos que una de las primeras interrogantes por resolver estableció la necesidad de examinar si el análisis organizacional contaba con un cuerpo coherente de principios teóricos

que dieran cuenta de sus conclusiones más relevantes para, en un momento posterior, estudiar su compatibilidad con los supuestos mayores de una concepción del Estado que incorporara el fenómeno de su intervencionismo económico. En un principio simple, la pregunta planteó serios problemas, en la medida en que el análisis organizacional constituye una perspectiva de alcance medio, por demás heterogénea, que incorpora un número elevado de corrientes de pensamiento: citemos, por ejemplo, a las escuelas de los administradores científicos del trabajo, de los estudiosos de las relaciones humanas, de los interaccionistas, de los teóricos de las decisiones, de los discípulos contingentes, etc. Como es sabido, todas estas escuelas coinciden ciertamente en su interés por el estudio de las organizaciones; sin embargo discrepan en lo tocante a sus correspondientes aproximaciones metodológicas y a las unidades de análisis que privilegian cada una de ellas. Es así como el estructuralismo, el funcionalismo, el interaccionismo y el causalismo han sido aplicados periódicamente para analizar las organizaciones, de la misma manera que se ha puesto el énfasis en examinar sucesivamente los ambientes que las circunscriben, los grupos sociales que las integran o, por último, los individuos aislados que se constituyen en sus miembros (34).

Pues bien, gran parte del contenido del tercer capítulo se fijó precisamente por objetivo dilucidar un denominador teórico único que, por un lado, conviniera a los propósitos de esta investigación y,

por el otro, permitiera conferir cierta coherencia lógica común a las distintas corrientes de pensamiento presentes en el análisis organizacional. Para tal efecto, anticipemos que tuvimos la necesidad de recurrir a un examen cuidadoso de los escritos tempranos de Max Weber relacionados con el tema de la burocracia, puesto que las diversas escuelas de la perspectiva organizacional han surgido explícita o implícitamente de críticas, la mayoría de las veces infundadas, a dichos escritos. Señalemos, de manera más concreta, que se intentó despejar la unidad teórica buscada al demostrar que los estudiosos más relevantes de la perspectiva en cuestión siempre han coincidido en su afán último por detectar aquellos factores organizacionales incongruentes en términos de una racionalidad burocrática, que han deseado preservar y a la cual Weber dio el nombre de acción social racional "con arreglo a fines sólo en los medios" (35). Como se tendrá oportunidad de detallar, este tipo de racionalidad confiere sentido y explica la acción social de agentes interactantes que comparten valores comunes, con base en los cuales no cuestionan el fin último de su conducta, pues se limitan a determinar los medios más adecuados para alcanzar metas previamente determinadas e interiorizadas. El contexto, que exalta la eficacia y la eficiencia de la acción social conjunta, explica el marcado éxito que ha alcanzado el análisis organizacional en su ya larga historia por entender y opinar en torno de las estructuras y procesos técnico-so

ciales de aquellas empresas que, como las industriales privadas, pueden orientar unilateralmente sus actividades hacia la acumulación cada vez mayor de un capital propio.

Por el contrario, es un hecho que intentar servirse del análisis organizacional para dilucidar las estructuras y los procesos internos de las manufactureras estatales, plantea interrogantes muy serios cuyos lineamientos generales de solución es importante adelantar, con el propósito de introducir la segunda problemática que encaró esta investigación, cuando se vio en la necesidad de optar por una teoría del Estado y del intervencionismo económico de sus instituciones industriales y establecer, así, los fundamentos teóricos de sus respectivas racionalidades. Para ello, ejemplifiquemos la exposición volviendo al caso de los dos tipos de empresas públicas industriales distinguidas en el apartado anterior, en función de criterios ciertamente tan sólo descriptivos, y concentrémonos primero en las manufactureras estatales que hicieron su aparición poco tiempo después de la culminación del movimiento revolucionario, en los sectores clásicos de los energéticos, las comunicaciones y los transportes.

Al respecto, una observación apresurada de la operación de estas empresas induciría a pensar que el análisis organizacional puede, efectivamente, aplicarse para dar cuenta de su funcionamiento interno, en tanto que tales instituciones guiarían sus actividades en

términos de una intención formal por generar una infraestructura material encaminada a fomentar un desarrollo capitalista armónico en el país. Sin embargo, el examen más detallado que efectuamos de los procesos de surgimiento y reproducción de estas empresas permitió establecer que sus miembros no logran integrar criterios nítidos que les permitan realmente orientar actividades, conforme lo supondría la acción social racional "con arreglo a fines sólo en los medios", que validaría la aplicabilidad del análisis organizacional; lo anterior, debido a que los objetivos formales de tales manufacturas difícilmente se cumplen y son incompatibles con cualquier intento, por parte de sus responsables, que conlleve a maximizar procesos internos de acumulación de capital. Indiquemos, de manera más concreta, que esclareceremos el contexto que explica la carencia de autonomía de gestión de tales instituciones responsables de garantizar una infraestructura capitalista, y veremos que sus metas reales se apartan de las formales en función de coyunturas histórico-estructurales bien determinadas. Serían, pues, esas coyunturas, y no los supuestos del análisis organizacional, los factores más condicionantes de la racionalidad particular, las estructuras y los procesos técnico-sociales de las empresas estatales mencionadas en este párrafo.

En franco contraste con las anteriores, tendríamos a las manufactureras públicas que , a partir de la administración del president

te Avila Camacho, se dieron a la tarea de diversificar el interven
cionismo económico del Estado en materia industrial y, como dijimos,
a invadir áreas de actividad que las han orillado a enfrentarse con
empresas de la iniciativa privada. Pues bien, en la medida en que lo
gramos despejar los condicionantes histórico-estructurales, en fun
ción de los cuales dichas manufactureras determinan sus actividades
organizacionales con la misma racionalidad que lo hacen las priva
das, vale decir: acumulando un capital propio y merced a una autono
mía de gestión, nada nos impidió proceder más adelante a verificar
que el análisis organizacional interpreta y explica adecuadamente
sus estructuras y procesos internos. Para ello, más allá de la la
bor verificativa, señalemos que esta investigación se enfrentó enton
ces a la tarea de establecer que el intervencionismo económico-indus
trial del Estado mexicano ha generado dos tipos de manufactureras
públicas, cuyas características morfológicas muy generales ya anti
cipamos y que tendremos oportunidad de precisar en el segundo capí
tulo, cuando detallemos sus respectivos procesos de surgimiento y
reproducción.

Precisemos en ese sentido que, al distinguir un tipo de empre
sas públicas acumuladoras auténticas de un capital propio, nuestra
investigación logró delimitar la lógica de un sector de actividades
públicas que confieren al Estado una marcada autonomía económica y
política con respecto de su tarea formal de representar el interés

"general" de la sociedad. Esto último nos llevó tanto a encarar o a replantear las distintas aproximaciones teóricas acerca del Estado que, la mayoría de veces, sólo incorporan su problemática de manera periférica; así como a responder al sentido común más inmediato que, siempre temeroso del intervencionismo público cada vez mayor, no logra comprender que el Estado genere actividades propias y administre manufactureras tan eficaz y eficientemente como lo hace el sector privado.

En efecto, es bien sabido que, en lo vinculado con las denominadas teorías burguesas del Estado, los fenómenos relacionados del intervencionismo público y de las manufactureras estatales sólo se formulan como resultado de accidentes pasajeros del capitalismo, o bien en función de necesidades más constantes del sistema, que ven en la acción del Estado una fuente de salvación por demás idealista y normativa. Es así como, por un lado, al poner énfasis en las ventajas de la libre competencia, el enfoque neoclásico sólo considera justificada la participación estatal directa en la industria, cuando se dé la posibilidad del surgimiento de un monopolio privado y, por lo tanto, puedan peligrar las condiciones de competencia perfecta de un mercado que se desea libre. Al restringir la actividad manufacturera gubernamental en términos de tareas correctivas que sólo importa aplicar en sectores desviantes de la economía nacional, la citada escuela neoclásica desprecia definitivamente el estudio de

la empresa pública industrial. Por otro lado, el muy conocido enfoque de la demanda efectiva, que importa vincular con la llamada revolución keynesiana, ciertamente recupera con un poco más de detalle la problemática del intervencionismo económico del Estado, al reconocer la incapacidad del capitalismo "laiser-faire" para salir por sí mismo de sus constantes crisis; sin embargo, importa señalar que la participación gubernamental sólo se concibe, entonces, en el corto plazo y como destinada a palear dichas crisis, por lo que se llega a la mencionada concepción normativa e idealista del Estado. Recordemos que esta escuela considera que el aparato estatal debe abandonar sus funciones de administrador y guardián del sistema capitalista e impulsar, así, la actividad económica privada a través del gasto público, vale decir: de la inversión y del consumo públicos. Esto último posiblemente explique la presencia de manufactureras estatales en los sectores de los energéticos, las comunicaciones y los transportes, las cuales operan con criterios que no guardan parentesco alguno con los que norman el funcionamiento de las empresas privadas; empero, es un hecho que la escuela keynesiana poco dice de las manufactureras públicas que, por el contrario, se ubican en ramas muy diversas de la actividad industrial y se enfrentan a las privadas, sin preocuparse por reactivar parámetros económicos a nivel nacional (36).

A su vez, las denominadas "teorías marxistas" del Estado, ofrecen ciertamente la ventaja de descansar en una concepción histórico-

materialista que resguarda contra todo peligro tendiente a deificar la actividad estatal, por lo que decidimos adoptarlas como punto de referencia para deslindar los procesos de surgimiento y reproducción de los dos tipos de empresa pública industrial que distinguimos. Sin embargo, tendremos ampliamente oportunidad de volver a subrayar que, por el momento, sólo muy pocos investigadores de esta perspectiva han abordado el examen del intervencionismo del sector público en el capitalismo contemporáneo, puesto que la gran mayoría de ellos ha centrado la atención en la crítica ideológica del Estado burgués, en su superación revolucionaria, o bien en el examen de su génesis histórica. Veremos que los pocos estudios interesados en el tema que nos ocupa se apoyan, tanto en supuestos exageradamente mecánicos que remiten la actividad económica estatal al voluntarismo de una clase o fracción de clase hegemónica; o bien en una pretendida autonomía del Estado que, por falta de precisión teórica, ha llegado a representar un "cajón" en donde se ubican todas aquellas políticas del Estado que no logran relacionarse mecánicamente con los intereses de la mencionada clase o fracción de clase dominante (37).

Reiteremos finalmente que, al identificar un tipo particular de manufactureras estatales que no podrían ser distinguidas de las privadas, con base en sus objetivos inmediatos de acumulación de capital ni en términos de sus procesos y estructuras organizacionales, esta investigación pretende también enfrentarse a aquellos sectores

sociales interesados en sembrar la idea de una pretendida e inevitable "burocratización" o incapacidad administrativa de las empresas públicas, para de esa manera contribuir a frenar la presencia creciente del Estado en la economía y, sobre todo, en la industria de transformación. Como es sabido, los representantes de esos sectores sociales invitan siempre a generalizar la falta de eficacia y eficiencia organizacionales de las manufactureras públicas en conjunto, al adoptar criterios propios de las empresas que acumulan capital y al sugerir que, con base en tales criterios, sólo se evalúen las instituciones industriales del Estado que se ubican en los sectores de los energéticos, las comunicaciones o los transportes. Al respecto, no sólo demostramos que estas últimas empresas estatales no pueden operar como lo hacen las privadas, sino que, además, estableceremos el mal que harían al sistema capitalista si siguieran tal ejemplo (38).

Pues bien, después de haber despejado la unidad teórica implícita en las distintas corrientes del análisis organizacional, y una vez que se delinearon los elementos más generales de una concepción del Estado capitalista adecuada a nuestros propósitos, se planteó entonces un tercer problema teórico: articular los dos enfoques con el propósito de reconfirmar la coexistencia de los dos tipos de manufactureras estatales ya mencionadas, aunque en esta ocasión a la luz de una perspectiva organizacional enriquecida por elementos teóricos cualitativos que permitieran precisar la racionalidad de aquel único

género de empresas públicas industriales, cuyos procesos y estructuras internas pueden ser examinados por las corrientes de pensamiento más connotadas de la mencionada perspectiva. Señalemos que, para efectuar dicha articulación, se centró primero la atención en el caso de las manufactureras privadas y se propuso identificar la racionalidad "con arreglo a fines sólo en los medios", que gobernaría su funcionamiento organizacional, con la vocación unilateral de las mismas instituciones relacionadas con su firme propósito por optimizar la acumulación de un capital propio. En ese sentido, se precisó que la razón de ser del intervencionismo económico del Estado y de uno de los dos tipos de manufactureras públicas distinguidas, consiste en reproducir aquellas condiciones de existencia del capitalismo que, contrariamente al dogma liberal, no pueden fabricar las unidades privadas de producción con base en su propia racionalidad. Sin embargo, más allá de esa aseveración ya muy consabida, indiquemos que esta investigación pretende haber establecido la contradicción que, en primera instancia, condiciona ese intervencionismo formal, de cuyo análisis detallado se detectó la génesis de otro tipo de intervencionismo relacionado con el surgimiento de nuevas empresas estatales, que curiosamente asumen la misma racionalidad que las privadas, por lo que el análisis organizacional puede interpretar sus estructuras y procesos internos (39).

Advirtamos, asimismo, que con el propósito de trascender el ni

vel exclusivamente deductivo de la gran mayoría de los estudios centrados en el examen del Estado y de sus instituciones, esta investigación encaró también la tarea empírica de verificar, con el mayor rigor posible, que el análisis organizacional podía efectivamente ser de gran utilidad para entender y explicar el funcionamiento interno técnico-social del mencionado tipo de manufactureras estatales, cuyas labores se desenvuelven en ramas por demás diversas de la actividad industrial, sin buscar con ello reproducir una infraestructura capitalista en el país. Más allá del interés práctico que pudiera representar esta comprobación para determinadas autoridades públicas, por nuestra parte comprendamos que su establecimiento adquiere una importancia fundamental en la medida en que constituye una primera verificación empírica de la existencia de ese sector de actividades estatales dotadas de una racionalidad propia, similar a la que se atribuye a las unidades particulares de producción. Pues bien, señalemos que para llevar a cabo la citada verificación, se optó por comparar la realidad organizacional de dos muestras de manufactureras: la primera, compuesta por empresas privadas; y la segunda, integrada por empresas públicas cuyos objetivos no traducían una intención explícita por contribuir a fomentar las bases materiales de un capitalismo a nivel nacional. Merced a dicho estudio comparativo, buscamos demostrar que las estructuras y los procesos organizacionales de las manufactureras examinadas no dependían del régio

men legal de las mismas, es decir: de su carácter público o privado. En otras palabras que, contrariamente al sentido común más generalizado, no todas las empresas industriales del Estado manifiestan estructuraciones y procesos organizacionales desvinculados de la racionalidad eficientista que caracteriza la gestión de las empresas privas.

Sin embargo, precisemos que la investigación empírica y su interpretación posterior plantearon la necesidad de desarrollar una cuidadosa discusión teórica centrada en las conclusiones más relevantes del análisis organizacional, vinculadas, más directamente, con el examen del funcionamiento interno de las instituciones de indole industrial. Lo anterior, con el doble propósito tanto de determinar los niveles de análisis y las variables que permitieron equiparar las empresas públicas y privadas que decidimos cotejar; así como de determinar aquellas propiedades más generales de dichas manufactureras, que fue necesario controlar para emprender su estudio comparativo sin sesgo alguno. Así, por ejemplo, indiquemos que se vio la necesidad de manipular el tamaño de las empresas para, de esa manera, asegurar su adecuada variabilidad y poder analizar la centralización o la concentración del poder decisional en su interior; ya que, por otras razones, ciertos autores advierten que en las manufactureras de mayor tamaño se tiende precisamente a agudizar la concentración de poder en la cúspide de sus jerárquias correspondientes. Pues bien, dedicamos parte del tercer capítulo a

efectuar dicha discusión teórica, en tanto que los dos capítulos siguientes fueron consagrados: el cuarto, a exponer las consideraciones metodológicas que facilitaron el desarrollo de la investigación empírica; y el quinto, a explicitar los resultados de los análisis estadísticos efectuados sobre la información recolectada.

También conviene anticipar, en relación con la labor empírica de esta investigación, que la muestra global de las manufactureras encuestadas incluyó 10 empresas privadas y 14 públicas; estas últimas fueron obviamente seleccionadas de entre aquellas instituciones industriales del Estado que, de acuerdo con nuestras reflexiones teóricas, orientaban sus actividades organizacionales y de reproducción a nivel económico, con la misma racionalidad que caracterizaría el funcionamiento técnico-social de las unidades de producción en manos de particulares. Pues bien, la recolección de los datos se llevó a cabo en el año de 1979; en cada manufacturera fueron entrevistados el Director General y aquellos responsables de los Departamentos de Finanzas, Comercialización, Producción e Innovación. A los diferentes encuestados se les aplicó, como veremos, un extenso cuestionario de más de dos horas de duración, compuesto por 140 indicadores relacionados con 15 variables que permitieron comparar las estructuras y los procesos organizacionales de las empresas analizadas. Posteriormente, la información se codificó y fue tratada en una máquina Bourroughs 6700, con base en los programas estadísticos con

tenidos en el Pagete Estadístico para las Ciencias Sociales (40).

Creemos conveniente señalar, con el propósito de concluir este primer capítulo de índole histórico-introductorio, que la lógica de exposición adoptada en este informe de ninguna manera corresponde con la lógica en uso de la investigación que lo ampara. Con ello, posiblemente logremos transmitir con mayor claridad nuestras ideas; sin embargo, ocultaremos la multiplicidad de problemas que tuvimos necesidad de enfrentar, y cuya dinámica particular nos indujo a "viajar" continuamente entre el dato y la teoría. Como el lector se habrá percatado, precisemos que el plan del informe se ajusta a los clásicos requerimientos de una exposición hipotético-verificativa, que inicia con el planteamiento de un marco teórico, continúa con la formulación de hipótesis de trabajo y culmina con su verificación.

Repitamos, así, que en el próximo capítulo, cuyo contenido interesará más a los estudiosos del Estado, nos propusimos llevar a cabo una revisión crítica de las teorías más recientes del intervencionismo económico estatal; lo anterior, con el propósito de despejar la contradicción que determina el mencionado intervencionismo, la cual, conjuntamente con las condiciones histórico-estructurales particulares del desarrollo mexicano, explica los procesos de surgimiento y reproducción de los dos tipos de empresas públicas industriales mencionados. Posteriormente, en el tercer capítulo, que convendrá

más a los analistas de las organizaciones, nos dimos a la tarea de articular el análisis organizacional dentro de la concepción del Estado que adoptamos finalmente. Con ello, perseguimos dos objetivos: por un lado, el de delinear la esencia de la racionalidad que gobierna las actividades de las manufactureras públicas acumuladoras auténticas de un capital propio; y por el otro, el de despejar las dos hipótesis más generales que permitieron comparar las estructuras y los procesos organizacionales de las 14 empresas públicas industriales de ese tipo y de las 10 privadas. Más adelante, en el cuarto capítulo, de carácter técnico-metodológico, nos ocupamos de definir y de plantear la operacionalización de las distintas variables independientes, de control y dependientes, que permitieron recolectar la información de la investigación empírica que reseña este informe. Con base en dichas consideraciones, en el quinto capítulo nos fijamos por objetivo interpretar los diferentes análisis estadísticos que operamos sobre la información obtenida, gracias a los cuales consideramos haber establecido el carácter eminentemente eficiente de la racionalidad, las estructuras y los procesos organizacionales de un tipo particular de empresas públicas industriales, cuya génesis conviene ubicar en aquel sector de actividades estatales dotadas de una autonomía económica y política que tendremos ampliamente oportunidad de examinar.

NOTAS DE PAGINA DEL CAPITULO PRIMERO

(1) La importancia de la Asamblea mencionada dio lugar a que La Revista Latinoamericana de Administración Pública editara, en 1980, sus números 8, 9, 10 y 11, agrupados en dos volúmenes que contienen 63 de las principales ponencias que se presentaron.

(2) En este primer capítulo tendremos oportunidad de detallar esa insuficiencia de estudios teóricos que limitan una aproximación mecánica, de índole organizacional, en torno al análisis de las empresas públicas industriales. Por el momento, contentémonos con señalar que la falta de una teorización adecuada sobre el tema en cuestión ha sido puesta de manifiesto por varios autores, entre quienes destacan Armando Arancibia y Wilson Peres. Véanse Armando Arancibia y Wilson Peres, 1979, p p. 13-44.

(3) Nos referimos a las tres obras de consulta en las que participó Alejandro Carrillo Castro: como autor, en dos de ellas; y como compilador, en la tercera. Véanse Alejandro Carrillo Castro, 1975, 1980; y Gloria Brasdefer y colaboradores, 1976.

(4) Con el propósito de clarificar nuestra exposición, conviene pre

cisar que una empresa estatal no es necesariamente industrial. En ese sentido, adoptaremos en este primer capítulo una definición legal de empresa pública, la cual permite agrupar a todas aquellas entidades de la administración paraestatal que "se caracterizan por poseer personalidad jurídica y patrimonios propios, que son propiedad total o parcial del Gobierno Federal y que tienen como objeto alguna actividad de producción o de distribución de bienes o servicios o en las que el Estado tiene facultades para intervenir en sus decisiones fundamentales". En consecuencia, una empresa pública será industrial cuando sus actividades se relacionen, en algún momento, con la producción. Para mayores detalles pueden consultarse a José Francisco Ruíz Massieu y Wilfrido Lozano Hernández, 1978, p. 168.

(5) Entenderemos por organismos descentralizados a aquellas entidades de la administración paraestatal cuyos recursos deben ser aportados parcial o totalmente por el Gobierno Federal o por algún otro ente paraestatal. Además de poseer autonomía técnica, tienen autonomía orgánica, lo que las independiza de la administración central, salvo en lo tocante a la vigilancia y a los nombramientos de los responsables. Véanse, para mayores detalles, José Francisco Ruíz Massieu y Wilfrido Lozano Hernández, 1978, p. 171.

Por su parte, las empresas de participación estatal, independientemente de la forma jurídica que adopten, son entidades de la

administración paraestatal en cuyas acciones o capital social participa el Gobierno Federal u otros entes paraestatales, separada o conjuntamente. Si es con más del 50% las empresas son de participación estatal mayoritaria; si es con menos del 50%, pero con más del 25%, las empresas son de participación estatal minoritaria. Igualmente, consúltense José Francisco Ruíz Massieu y Wilfrido Lozano Hernández, 1978, p. 168.

De lo anterior debe quedar entendido que los organismos descentralizados o las empresas de participación estatal no son necesariamente empresas públicas industriales.

(6) Véase Gloria Brasdefer y colaboradores, 1976, p. 16; y Alejandro Carrillo Castro, 1980, p p. 211-214.

De la misma manera puede consultarse un reciente artículo de Elia Marúm Espinosa publicado durante el primer cuatrimestre de 1981. Véase Elia Marúm Espinosa, 1981, p p. 81-117.

(7) La importancia económica de las empresas públicas es mayor si se comprende que el monto de los activos y de los ingresos señalados sólo corresponde a los organismos descentralizados y a las empresas de participación estatal sujetas a control. Para mayores detalles consúltense Gloria Brasdefer y colaboradores, 1976, p p. 31-33; y Alejandro Carrillo Castro, 1980, p p. 213-217.

(8) En 1979, el número de los organismos descentralizados y de las

empresas de participación estatal se redujo con respecto de 1978. Véase Elia Marúm Espinosa, 1981, p. 104.

(9) Los porcentajes proporcionados fueron calculados a partir de los datos contenidos en el Anexo 1, estadístico-histórico, del cuarto informe de gobierno. Véase el Anexo 1, Cuarto Informe de Gobierno, 1980, p. 82.

(10) Datos más precisos que dan una idea general de la magnitud de los sectores estatales de 14 países capitalistas y socialistas, por igual, pueden encontrarse en un artículo de William G. Shepherd publicado por el Banco de México. Se incluyen, por ejemplo, estadísticas económicas del Japón, Francia, Suiza, Unión Soviética, Polonia, etc. Véase William G. Shepherd, 1973, p. 11.

(11) Es obvio que al considerar que los sectores de las comunicaciones y de los transportes representan actividades industriales bajo la responsabilidad del Estado, no nos estamos refiriendo al aspecto de los "servicios" que proporcionan esos sectores, sino al de su "creación inicial", que sí es de índole industrial, particularmente, el de su construcción física.

Estamos conscientes de que esta interpretación puede confundir a aquellos lectores economistas más familiarizados con la administracion pública; sin embargo, el contenido del segundo capítulo explicará la necesidad que nos llevó a adoptarla, para posteriormente

clarificarla y superarla.

(12) Nos referimos a un trabajo de René Villarreal y Rocío R. de Villarreal, en donde los autores intentan demostrar que las empresas públicas de los países en desarrollo y en particular las industria les pueden y deben ser consideradas como verdaderos instrumentos de política económica. Véanse René Villarreal y Rocío R. de Villarreal, 1978, p p. 213-245.

(13) Véanse René Villarreal y Rocío R. de Villarreal, 1978, p. 222.

(14) Independientemente de los ya mencionados Alejandro Carrillo Castro y Gloria Brasdefer, muchos otros autores han contribuido a reca pítular las diferentes etapas de la consolidación del sector públi co paraestatal, poniendo particular énfasis en las empresas de carác ter netamente industrial. De entre ellos, conviene mencionar a Cal vin Blair, Douglas Bennet, Kennet Sharpe, Rolando Cordera y Juan Fe lipe Leal. Véanse Calvin Blair, 1964; Douglas Bennet y Kennet Sharpe, 1979, p p. 29-72; Rolando Cordera, 1979, p p. 101-124; y Juan Felipe Leal, 1980.

Para los lectores más interesados en este tema, recomendamos recurrir a la bibliografía que sobre las empresas públicas y el Es tado mexicano listaron José Ayala Espino y Jorge Ruíz Dueñas en el primer cuatrimestre de 1981. Véanse José Ayala Espino, 1981, p p. 193-208 y Jorge Ruíz Dueñas, 1981 (b), p p. 209-218.

(15) Véanse Gloria Brasdefer, 1976, p.p. 17-20; Juan Felipe Leal, 1980, p p. 91-94 y Alejandro Carrillo Castro, 1980, p p. 209-210.

(16) Citado por Rolando Cordera, 1979, p. 109.

(17) Véanse D. Brother y Leopoldo Solís, 1967, p. 21; también citados por Rolando Cordera, 1979, p. 111.

(18) Véanse Gloria Brasdefer, 1976, p p. 17-20; Juan Felipe Leal, 1980, p p. 94-96 y Alejandro Carrillo Castro, 1975, p p. 83-86.

(19) Al respecto, tuvimos oportunidad de estudiar los acontecimientos histórico-estructurales que pusieron fin a la política "populista" cardenista en un artículo que publicamos en 1976. En ese sentido, las consultas bibliográficas que efectuamos nos autorizaron a proponer una periodización que, más precisamente, señala al año de 1938 como momento crucial del desarrollo histórico mexicano. Véanse Víctor E. Bravo Ahuja Rufz y Marco Antonio Michel Dfz, 1976, p p. 31-51.

(20) Estos datos fueron proporcionados por el Banco de México en su revista: Información Económica. Producto interno bruto y gasto. Cuaderno 1960-1977 y fueron reproducidos por Rolando Cordera. Véase Rolando Cordera, 1979, p. 121.

(21) La distinción entre partidas productivas y no productivas la propuso Rolando Cordera, quien clasificó como inversión productiva la

que se destina a los sectores agropecuario, de los energéticos y de la industria; en tanto que como partidas no productivas, aquellas orientadas a los sectores de las comunicaciones y los transportes, el habitat, el comercio y los servicios. Posteriormente, con base en datos del Banco de México, construyó una gráfica que ilustra las variaciones porcentuales de los dos tipos de partidas para los últimos 50 años. Por nuestra parte, en torno a las pequeñas fluctuaciones que señalan una tendencia central, obtuvimos los porcentajes que producimos despejando dicha tendencia. Véase Rolando Cordera, 1979, p. 120.

(22) Estos datos fueron obtenidos de un informe intitulado Inversión Pública Federal 1925-1963, publicado por la ya desaparecida Secretaría de la Presidencia; igualmente fueron reproducidos por Rolando Cordera. Véase Rolando Cordera, 1979, p p. 122-123.

(23) Véase Alejandro Carrillo Castro, 1975, p p. 86-95.

(24) Véase Juan Felipe Leal, 1980, p. 100.

(25) En el anexo 3 del volumen primero de El perfil de México en 1980 se consigna la fecha de la creación de 165 empresas públicas que fueron fundadas entre los años de 1920 y 1969. Por nuestra parte, reproduciremos aquellas de las manufactureras de Estado que no desarrollan actividades relacionadas con los energéticos, las comunicaciones, el transporte, el comercio, etc., pero que también se

rían de carácter industrial. En otras palabras, recapitularemos la fecha de creación de las empresas públicas que más denotan la creciente diversificación industrial del Estado.

1936: Chapas y Triplay, S.A.

1941: Cía. Industrial de Atenquique, S.A.

1942: Altos Hornos de México, S.A.; Fundiciones de Hierro y Acero, S.A.; Cafés de Tapachula, S. de R.L. de C.V.

1943: Guanos y Fertilizantes de México, S.A.; Cobre de México, S.A.; Cía. Carbonífera Unida de Palua, S.A.

1944: Beneficios Mexicanos del Café, S. de R. L. de C. V.; Cía Minera de Guadalupe, S.A.; Refrigeradora del Norte, S.A.; Eléctrica de Monclova, S.A.; Sosa Texcoco, S.A.

1945: Cía Mexicana de Tubos, S.A.

1946: Ayotla Textil, S.A.

1947: Ingenio Independencia, S.A.; Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial.

1949: Industria Petroquímica Nacional, S.A.

1950: Henequén del Pacífico, S.A. de C.V.

1951: Empacadora Ejidal, S.A. de C.V.; Diesel Nacional, S.A.; Mexicana de Coque y Derivados, S.A. de C.V.

1952: Maíz Industrializado, S.A.; Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, S.A.; Cía Minera La Florida de Musquiz, S.A.; Maderas Industrializadas de Quintana Roo, S.A.

- 1953: Ingenio Rosales, S.A.; Operadora de Textiles, S.A. de C.V.
- 1954: Fábricas de Papel Tuxtepec, S.A.
- 1955: Sales y Alcalis, S.A.
- 1956: Cía. Industrial de Ayotla, S.A.; Zincamex, S.A.
- 1957: La Perla, Minas de Fierro, S.A.
- 1958: Instituto Mexicano del Café.
- 1960: Minerales Monclova, S.A.; Tetraetilo de México, S.A.
- 1961: Siderúrgica Nacional, S.A.; Rehidratadora de Leche CONASUPO; Azucarera de la Chontalpa, S.A.
- 1963: Bicicletas Cóndor, S.A.; Hules Mexicanos, S.A.; Instalaciones Inmobiliarias para Industrias, S.A. de C.V.; Ingenio San Francisco el Naranjal, S.A.
- 1965: Comercial de Telas, S.A.
- 1967: Azufres Nacionales Mexicanos, S.A. de C.V.; Industrial de Abastos.
- 1968: Alimentos Balanceados de México.
- 1969: Panificadora Conasupo, S.A.; Siderúrgica Las Truchas, Algodonera Comercial México, S.A., etc. Véase El Perfil de México en 1980, 1970, vol. 1, p p. 192-199.

Sin embargo, importa reiterar que esta lista de 50 manufacturas públicas es tan sólo una pequeña muestra de las 250 empresas estatales que muestran la diversificación del intervencionismo industrial del Estado. Una lista completa de dichas empresas se puede en

contrar en José Francisco Ruiz Massieu y Wilfrido Lozano Hernández, 1978, p p. 175-204.

(26) Un ejemplo de lo anterior se encuentra en un artículo reciente de Fernando Jeannot orientado a esclarecer los procesos de formación de capital y financiamiento de las empresas estatales. Amén del interés por su lectura, es una lástima que el trabajo se apoye en la consideración de 10 empresas públicas, de las cuales 3 pertenecen al sector de los energéticos, 5 al de los transportes y 2 al del comercio. Véase Fernando Jeannot, 1981, p. 16.

(27) Según el Diario Oficial de la Federación del 17 de enero de 1977, empresas tales como Industrias Conasupo, S.A. de C.V.; Leche Industrializada Conasupo, S.A. de C.V.; Mafz industrializado Conasupo, S.A. de C.V.; y Trigo Industrializado Conasupo, S.A. de C.V.; queda ron ubicadas en el "sector comercio" por su vínculo administrativo con CONASUPO. Algo similar sucedió con Construcciones Telefónicas Mexicanas, S.A. y Construcciones y Canalizaciones, S.A., que fueron ubicadas en el "sector de comunicaciones y transportes", por su rela ción con Teléfonos de México, S.A. Paralelamente, es de notar que en el mismo sector industrial se localizan Petróleos Mexicanos y la Co misión Federal de Electricidad con empresas tales como Cabezas Acero Kikapoo, S.A. y Bliss and Laughlin Latinoamericano, S.A.

(28) Véase Calvin Blair, 1964, p p. 220-221, también citado por

Douglas Bennet y Kennet Sharpe, 1979, p. 49.

(29) Véase Douglas Bennet y Kennet Sharpe, 1979, p. 46.

(30) Véase Douglas Bennet y Kennet Sharpe, 1979, p p. 51-52.

(31) Nos referimos, principalmente, a la ponencia de Faquir Muhammad y a la común de Eduardo García de Entrerría y Alejandro Nieto García. Véanse Faquir Muhammad 1980; y Eduardo García de Entrerría y Alejandro Nieto García, 1980.

(32) Al respecto, recordemos que Muhammad plantea la necesidad de integrar los dos enfoques que observan la misma realidad de las empresas públicas industriales a través de dos diferentes puntos de vista: el que destaca el lugar de las empresas públicas como una de las muchas instituciones y modalidades de acción útiles para los dirigentes nacionales; y el que apunta el lugar de las empresas como una realidad autónoma en acción. Véase Faquir Nuhammad, 1980, p. 497.

Por su parte, García de Entrerría y Nieto García formularon la necesidad de abordar el estudio de las empresas públicas industriales, articulando los enfoques muy distanciados de la administración pública y del análisis organizacional. Véanse Eduardo García de Entrerría y Alejandro Nieto García, 1980, p p. 513-515.

Sin embargo, fue Juan Jiménez Nieto quien ya en 1970 apuntó, por primera vez, la urgencia de que se complementaran los dos enfo

ques que hemos referido, los cuales parcializan la realidad de las instituciones públicas. Véase Juan Jiménez Nieto, 1970, p p. 31 y ss.; también citado en Alejandro Carrillo Castro, 1975, p. 44.

(33) Esta necesidad de resguardarse contra una aplicación irrestricta del análisis organizacional también ha sido destacada por los proprios teóricos de esta perspectiva que, no sin serios problemas, ya han intentado su consideración en el caso de las manufactureras públicas de los países "en vías de desarrollo". Véanse Mohamed Badran y Bob Hinings, 1981, p p. 3-5.

(34) Para mayores detalles acerca de esta impresionante heterogeneidad del análisis organizacional, puede consultarse un reciente artículo por publicar de Viviane Márquez y Rainer Godau. Véase Viviane Márquez y Rainer Godau, 1980, p p. 2-29.

(35) Esta acción racional "con arreglo a fines sólo en los medios" articula la acción racional "con arreglo a fines" y a la acción racional "con arreglo a valores". Véase Max Weber, 1974, p p. 20-21.

(36) Un resumen detallado de las aportaciones de estos dos enfoques — el neoclásico y el keynesiano — en lo tocante a las empresas públicas industriales puede encontrarse en dos recientes artículos, en los que sus autores destacan, precisamente, la carencia de una teorización adecuada acerca de este tema. Véanse Armando Arancibia y Wilson Peres, 1979, p p. 18-33; y Elia Marúm Espinosa, 1981, p p.

81-85.

(37) Nos referimos a las dos corrientes que han sido, respectivamente, señaladas con los nombres de "instrumentalistas clasista del Estado" y "estructuralista", las cuales no detallamos en este lugar debido a que constituyen el punto de partida de la exposición del segundo capítulo.

(38) En ese sentido, nuestra investigación también podría contribuir a arrojar cierta luz en torno al problema, aún no resuelto, de la eficacia y la eficiencia de las empresas públicas. Véase Jorge Ruíz Dueñas, 1981 (a), p p. 131-138.

Al respecto, José Francisco Ruíz Massieu es categórico cuando afirma que "carecemos de metodologías para evaluar a las empresas públicas y los conceptos eficiencia, eficacia, productividad, rentabilidad, carecen de contenido unívoco y universal". Véase José Francisco Ruíz Massieu, 1981, p. 122.

(39) Señalemos, en ese sentido, que nuestra contribución teórica no se refiere tanto al esclarecimiento de la contradicción que determina el intervencionismo del Estado, sino más bien a su estudio detallado dentro del contexto histórico-estructural específico del México post-revolucionario.

(40) El mencionado Paquete Estadístico para la Ciencias Sociales fue

publicado, por primera vez, en 1970 y reeditado en 1975. En la bibliografía de este informe se le localizará por sus autores, entre quienes destacan, Norman H. Nie, Jean G. Jenkins y Dale H. Bent. Véanse Norman H. Nie y colaboradores, 1975.

CAPITULO SEGUNDO

EL ESTADO Y LA EMPRESA PUBLICA INDUSTRIAL

En la actualidad, la gran mayoría de las investigaciones empíricas centradas en el estudio concreto de empresas públicas industriales, desde las interesadas en el análisis de sus economías internas hasta las más enfocadas en el examen de sus procesos y estructuras organizacionales, plantean un sinnúmero de obstáculos que impiden o al menos dificultan, el propósito legítimo de buscar inferir sus conclusiones al conjunto de las manufactureras estatales. De entre ellos, el más importante y el que posiblemente sintetice con mayor claridad la tarea que deben superar futuras investigaciones sobre este particular, apunta a la carencia de un marco de referencia que mediante una discusión en torno a la lógica o a las diferentes lógicas de lo "público" en dichas manufactureras, brinde una primera definición del objeto de interés. Como es bien sabido, los problemas teóricos que suscita esta laguna se traducen, inmediatamente, en otros de carácter práctico, los cuales, guardan estrecha relación con las trabas empíricas que surgen para identificar y en su caso diferenciar,

las varias unidades de análisis. En ese sentido, conviene preguntar si las diferentes empresas estatales se refieren a una misma problemática socioeconómica, o en otras palabras y por ejemplo, si son igualmente "públicas" las manufactureras de Estado (1) comprometidas con el abasto de una serie de productos que, por diversas razones, no pueden ya suministrar las particulares; y aquellas otras que, por el contrario, proporcionan toda una serie de mercancías que las convierten en competidoras directas de las empresas privadas.

Por desgracia, es un hecho que muy pocos estudiosos de este tema se han enfrentado a tan espinosa interrogante, pues los más numerosos prefieren debilitar su discurso al adoptar como punto de partida definiciones de carácter jurídico basadas en una determinada legislación, cuyos criterios frecuentemente no persiguen los mismos objetivos de tales investigadores. De esta manera, surgen con bastante regularidad artículos y trabajos que pretenden haber analizado importantes propiedades de las empresas públicas industriales, con base en datos estadísticos censuales que, desafortunadamente, pueden excluir aquellas instituciones que no se encuentran presupuestariamente controladas por el Estado, a la vez que incluir todo tipo de manufactureras y, en ocasiones, hasta organizaciones estatales desvinculadas del proceso productivo, como son las financieras, las comerciales, o bien las orientadas a garantizar servicios educativos, de salud, de recreación, etc (2).

Pues bien, con el propósito de esclarecer tal confusión considere el marco teórico de referencia, a partir del cual se logre definir a la empresa pública industrial y discernir sus diferentes tipos que el sentido común más obvio advierte cuando mezcla sus diversos orígenes y metas inmediatas, debe necesariamente descansar en un análisis de las contradicciones inherentes a las unidades privadas de producción que orillaron al Estado a participar activamente en la economía. Dicho de otro modo, que con el fin de evitar la deificación normativa de las manufactureras estatales, es menester abordar su estudio enfrentándolas a las manufactureras privadas, para que de esa manera surja la lógica o las lógicas de lo "público", como contraparte de la lógica de lo "privado".

Sin embargo, es un hecho que la bibliografía sobre este último particular, ofrece un panorama analítico altamente desalentador. En ese sentido, parecería que existe una tendencia teórica empesinada en destruir la distinción entre lo público y lo privado, cuyos orígenes como señala un conocedor de la materia, deben ubicarse en las visiones doctrinarias de los dos modelos socioeconómicos, entre los cuales, conviene ubicar a la mayoría de las diferentes formaciones sociales: el capitalismo y el comunismo (3). Como es sabido, los defensores más puros de ambas visiones plantean sociedades desestatizadas. Para los capitalistas más acérrimos, lo público pierde sentido ya que puede ser subsumido por la sumatoria de lo privado, supuesta

mente distribuido en la sociedad de manera plural y homogénea; en tanto que los comunistas más ortodoxos, después de desentrañar el carácter necesariamente clasista que condiciona lo público a lo privado en el planteamiento capitalista anterior, añaden que en un futuro inexorable lo privado deberá desaparecer con el propósito de que surja un público realmente libre de compromisos clasistas.

En la actualidad ya no hay país auténticamente capitalista, en el sentido de que responda aun a las tesis profundamente individualistas del liberalismo más recalcitrante; como tampoco ninguna nación socialista puede vanagloriarse de haber alcanzado la etapa suprema del comunismo. En parte y como es lógico suponer, a ello se debe que existan instituciones, organismos, empresas, etc., que tienen carácter público, frente a otras que se cobijan en los principios de la propiedad privada. Sin embargo, es desafortunado que en sus análisis concretos, la mayoría de los estudiosos se inclinen por otorgar poca importancia a este fenómeno, reduciéndolo a simples manifestaciones de derecho más que de hecho; o bien concibiéndolo como estratagemas que inventan sistemas ya caducos en su afán por sobrevivir.

Es así como — siguiendo muy de cerca el pensamiento de Bendix o Dahl, autores que no perciben un límite en el auténtico desenvolvimiento de la libertad y de la iniciativa de individuos inmersos en Estados pluralistas, donde el poder se encontraría diluido merced a

su ejercicio descentralizado (4) — ciertos estudiosos han llegado a formular la ruptura entre lo público y lo privado, advirtiendo que lo primero constituye tan solo materia de organización social que las distintas disciplinas abordan de manera diferente en función de sus correspondientes necesidades. Para el economista, dice uno de estos autores, "es pública la función de producción de bienes y servicios de demanda indivisible o preferente; el politólogo tendrá por tal la estructura en que encarna el poder soberano; a mitad de camino entre ambos, el hacendista verá como públicas las instituciones sujetas al régimen financiero del fisco; el jurista llamará derecho administrativo al régimen de derecho común que privilegia las estructuras, funciones y procesos gubernamentales, el psicólogo social identificará organización pública con burocracia y tratará de descubrir los comportamientos intra y extra institucionales del servidor público, de anotar sus diferencias con el resto de la fuerza de trabajo y de cotejarlo con la clientela" (5).

Al señalar que el corte entre lo público y lo privado constituye tan sólo una operación analítica sin referente empírico, no podemos dejar de afirmar que estos pensadores coinciden con Parsons, para quien la distinción sirve únicamente en cuanto está encaminada a lograr un adecuado funcionamiento del sistema social. De hecho, su materialización es ocasional y se produce cuando para ciertos individuos fallan los mecanismos de internalización de pautas de valor so

cializante; sólo entonces surge el Estado o lo público, como contra parte del individuo o lo privado, pero con el único propósito de restaurar el orden quebrantado (6).

Así pues, el concepto de empresa pública industrial tiene poca cabida en este discurso, cuyas fuentes doctrinarias el lector seguramente identificó y ubicó en la filosofía individualista del capitalismo liberal. Junto con Waldo, para quien la distinción entre lo público y lo privado no tendrá sentido en muchas organizaciones del futuro (7), estos autores concluyen que "la acción empresarial carece de sexo, su estructura no ha de ser pública ni privada" (8).

Por su parte, siguiendo otra línea de pensamiento, la reflexión de ciertos marxistas vulgares en su afán de analizar las diversas manifestaciones del capitalismo contemporáneo tampoco ofrece lugar al concepto que nos ocupa, pues cometen el doble error de aplicar mecánicamente la determinación que condiciona la superestructura a la infraestructura y de abordar teleológicamente la consideración del Estado. En efecto, en contraposición con el panorama anterior, estos autores advierten como hecho empírico definitivo la injerencia cada vez mayor del sector público en materia económica, pero están firmes en la doble convicción de que responde automáticamente a los intereses privados y en la inexorabilidad del derrumbe final del capitalismo. Siendo así, su tarea se simplifica al examen de los mecanismos

que permitirían a un sector de la burguesía servirse del Estado para buscar vanamente prolongar la agonía del sistema (9).

Amén de que la empresa pública reclame el sitio que le otorga el razonamiento teleológico del planteamiento anterior, la verdad es que ni en los estudios más sofisticados, como el de Boccara, se concede cierta especificidad a la acción económica del Estado actual. Con relación a la actividad productiva privada, el autor señala que ambos, es decir, el conjunto, "se constituye en un todo orgánico conducente a salvar al capitalismo, pero preparando, sin embargo, el escalón superior. No se puede oponer, como se ha hecho a veces, desde el punto de vista esencial y en el marco del CME, la acción del Estado en el sector público propiamente dicho, que forma el 'capitalismo de Estado', y la acción del Estado sobre la economía privada, que sería la intervención pública en beneficio de los monopolios en el capitalismo contemporáneo" (10).

De esta manera volvemos a encontrarnos en un callejón sin salida que observa periféricamente la participación económica del sector público al condicionarla a los intereses de aquel sector burgués capaz de postergar la crisis final del sistema, vale decir, en posibilidad de utilizar al Estado para continuar, por un tiempo, valorizando el capital. En ese sentido se afirma que al dejar de exigir la tasa media de ganancia, la empresa pública industrial cumple tal cometido

al desvalorizar el capital que representan sus medios de producción.

Ahora bien, con base en esta breve introducción, creemos haber expuesto los argumentos suficientes que invalidan cualquier intento de buscar significado al fenómeno de las manufactureras de Estado, ya sea en los discursos que fundamentan su juicio en las tesis del capitalismo liberal, o bien en aquellos que están más interesados en proclamar el advenimiento ineludible de una sociedad sin clases que en analizar situaciones presentes. De esta manera consideramos entonces necesario remitirnos a estudios que, como señalamos, inicien su reflexión en un primer reconocimiento de lo privado y posteriormente centren su atención en el desarrollo del Estado capitalista, en el examen detallado de las causas de su intervencionismo económico y de las formas que adopta para que, volviendo a la realidad, se pueda conferir sentido a la problemática de las empresas públicas industriales y distinguir diversos tipos en términos de sus respectivos procesos de surgimiento y reproducción. Con ello, evitaremos volver a deificar al Estado como lo hicieron, implícita o explícitamente, las denominadas teorías de la modernización, las cuales, más que explicar el desarrollo de los países periféricos, se dieron por tarea marcar su rumbo. Por encima de su carácter funcionalista y del error que cometieron al mal interpretar el pensamiento de Weber (11), estos modelos normativos confirieron un rol fundamental al Estado y a su actividad modernizante, que sólo se entendería en un

plano idealista.

Siendo así, divideremos este capítulo en tres grandes apartados. El primero se avocará a presentar una revisión teórica de aquellas perspectivas que nos permitieron esclarecer la contradicción que, en primera instancia, determina el intervencionismo económico del Estado. Con base en dicha contradicción, los siguientes dos apartados se centrarán en la identificación de las funciones económicas del Estado, a partir de las cuales cobran significado los procesos de surgimiento y reproducción respectivos, de dos tipos de empresas públicas industriales que nuestro análisis distinguió. En ese sentido, el segundo, apartado se ocupará del estudio de las manufacturas estatales que calificamos como "generadoras de valores de uso" y las cuales, se encuentran condicionadas por aquellas dos funciones antitéticas del Estado que lo orillan tanto a reproducir las condiciones materiales de existencia del capitalismo en su conjunto, así como a privilegiar los intereses sectarios y a corto plazo de las fracciones hegemónicas del capital. Al respecto, indicaremos más adelante que la orientación no productivista de estas manufactureras, invalidaría cualquier intento de entender y explicar sus estructuras y procesos organizacionales a partir de las conclusiones de las escuelas más relevantes del análisis organizacional. Por último, el tercer apartado de este capítulo se centrará en el examen de las empresas públicas que señalamos como "productoras de valores de cambio"

y vinculamos con una función económica que el Estado revertiría en la sociedad civil, para de esa manera mediar la contradicción que de termina su intervencionismo y tiende a apartarlo de su compromiso original de garantizar la reproducción material del sistema en su conjunto. Con el propósito de verificar la orientación supuestamente productivista de estas últimas manufactureras de Estado y así legiti mar la aplicación del análisis organizacional para el entendimiento de sus estructuras y procesos organizacionales, se diseñó entonces el trabajo empírico de esta investigación que detallaremos y expon dremos, a su vez, en los próximos capítulos.

El intervencionismo económico del Estado y su contradicción determinante en primera instancia.

Pues bien, con el propósito de exponer desde un inicio la revisión bibliográfica, con base en la cual, esclarecimos mas tarde la contradicción que determina el intervencionismo económico del Estado burgués, decidimos distinguir dos secciones en el primer apartado de este capítulo. En la primera, recapitularemos las aportaciones más vinculadas con nuestros objetivos, de las dos corrientes de pensamiento que más han influido en los análisis histórico-materialistas de los últimos años y en particular, en aquellos más interesados en el estudio de la participación estatal en materia económica: nos referimos a la escuela instrumentalista y a la estructuralista. En ese sentido, optamos por remitirnos a los escritos de Ralph Miliband y Paul Boccara para ilustrar el punto de vista de los autores marxistas instrumentalistas quienes, en última instancia, consideran que la actividad estatal se encuentra mecánicamente condicionada por la fracción hegemónica del capital, en la medida en que sus representantes o intelectuales orgánicos controlan los puestos de más alta jerarquía de los organismos públicos. Por su parte, juzgamos obviamente

lógico ejemplificar el parecer de los marxistas estructuralistas examinando las reflexiones de Nicos Poulantzas, por ser este uno de sus más connotados inspiradores. Al respecto, es bien sabido que en franco desacuerdo con respecto de los juicios de Miliband y Boccara, Poulantzas enriqueció el análisis del Estado capitalista cuando propuso la noción de su "autonomía relativa", liberándolo de esa manera del determinismo mecánico en donde se encontraba encasillado. Finalmente, después de criticar la postura metodológica de los diversos autores citados, en la segunda sección de este apartado nos daremos por tarea identificar la contradicción que, en nuestra opinión, condiciona en primera instancia el intervencionismo económico estatal, misma que incorpora dialécticamente el parecer respectivo de los instrumentalistas y de los estructuralistas. Para tal efecto, nos apoyaremos en un estudio de los textos más relevantes en términos de nuestros intereses, de Ernest Mandel y de algunos de los más sobresalientes miembros de la que se ha dado por denominar "la escuela alemana" y entre quienes destaca, Elmar Alvater.

Sin embargo, antes de iniciar el análisis del intervencionismo económico del Estado burgués que, en los dos próximos apartados de este capítulo, nos permita delinear las funciones estatales y diferenciar dos tipos de empresas públicas industriales, importa señalar que la participación del Estado en materia económica no es un fenómeno reciente o pasajero, no obstante lo que piensen algunos li

berales acérrimos, ni tampoco homogéneo o uniforme, como convendría a espíritus simplistas.

Al respecto, es bien sabido que desde sus más tempranos inicios el capitalismo empezó a cobrar vigor amparado, antitéticamente, en la fortaleza del Estado Absolutista, el cual, al imponer y defender el mercantilismo, permitió el tránsito de la acumulación originaria a la propiamente capitalista. Cuando la ley del valor terminó por imponerse en todas las regiones del globo, el ya robustecido modo de producción "arrojó las muletas" que lo vinculaban con su antiguo y paradójico progenitor. En adelante, su desenvolvimiento se relacionaría con otra forma de Estado, cuya nueva ideología le permitiría ocultar su intervencionismo en términos de acciones pasivas y no activas como antaño. El liberalismo se constituyó así en una doctrina siempre vigilante y, en su caso, demoledora de todo tipo de obstáculo que frenara la auténtica soberanía de la libre competencia: de esa manera, durante cierto tiempo, los diferentes capitales emprendieron la función productiva con pesos específicos más o menos similares. Sin embargo, sus rápidas concentración y centralización pronto rompieron el precario equilibrio, se incrementó la producción y surgieron las crisis. En la actualidad es de sobra evidente que el Estado capitalista se ha desprendido de su velo de aparente neutralidad e interviene activa y directamente en la economía; pero desentrañar la lógica de tal intervención y de aquella que genera a la empresa pública in

dustrial es tarea menos obvia, ya que la respuesta del Estado a la crisis del sistema no puede considerarse automática ni mecánicamente orientada a palearla.

Es verdad que el panorama anterior no corresponde, de hecho, a la realidad de ningún país central y menos aun periférico. Sin embargo, como subrayan Sonntag y Valecillos, la variedad empírica de las diversas naciones "no puede ocultar el hecho de que las características generales del Estado capitalista pueden ser encontradas en todas las formaciones sociales del capitalismo, aunque en formas considerablemente diferentes y múltiples" (12). Así, por ejemplo, Rolando Cordera opina que se distinguen tres periodos en el desarrollo histórico mexicano en un estudio reciente, encaminado a analizar la participación económica del Estado a raíz de que el país rompiera con la relación colonial y se incorporará definitivamente al mercado mundial. En una primera etapa, que va de 1821 a los últimos años de 1940, la indefinición política y la opacidad socioeconómica del país, conjuntamente con los intereses que animaban al capitalismo competitivo de la época, permitieron la paulatina conformación de un gobierno encaminado a asegurar la consolidación del capitalismo, a través de un tránsito ciertamente disímulo y contradictorio. Merced a un proceso de "ocupación y desalojo de territorios y formas de organización de la producción", el Estado logró impulsar las fuerzas productivas, y fomentó y expandió activamente un mercado interno a escala nacional. Más adelante, y has

ta mediados de los años cincuenta, la participación pública se tornó pasiva y se orientó hacia el apoyo del desarrollo de un capitalismo autónomo dirigido por aquella fracción burguesa industrial urbana que el contexto de la Segunda Guerra Mundial alentó por un tiempo. Es la época en que, frente al intervencionismo dirigista de Cárdenas, Alemán encontró una conocida etiqueta que intentó velar la injerencia estatal en la economía: el sistema de economía mixta. Sin embargo, el autor se ñala que poco tiempo después el surgimiento de la gran empresa oligopólica y la penetración del capital transnacional inician un tercer período, aún vigente y que comprende la crisis que atravesó el país los primeros seis años de la pasada década. En lo relacionado con el análisis de la conducta económica del Estado durante este último lapso, el examen de Cordera se vuelve menos preciso. El autor ciertamente reconoce un notable incremento en la actividad pública vinculada con la producción, pero no parece ofrecer explicación satisfactoria sobre el particular. Así se contenta con subrayar que, "a pesar de su indudable potencialidad centralizadora, de que mantiene su participación en el proceso de formación de capital, de que aumenta el número de empresas directamente productivistas bajo su control, (el Estado) se ve cada vez más inmerso en el cuerpo económico de la sociedad y, en su propio interior, reproduce, con las mediaciones y especificidades del caso, la competencia incesante de la economía capitalista privada" (13).

Por lo que a nosotros respecta, juzgamos que no será este el lugar

donde podamos proponer las indicaciones que servirían de punto de partida para despejar la lógica de la acción económica estatal de los últimos años; siendo así, sólo nos interesa subrayar que, en lo general, el intervencionismo no es un fenómeno nuevo: sus manifestaciones exteriores pueden haber variado con el tiempo, mas no su esencia. Por lo tanto, se entiende que sus raíces más profundas no deban buscarse en los rasgos sobresalientes de la actual organización de los países capitalistas centrales o periféricos, sino que, por el contrario, en primera instancia se desprendan de la dialéctica misma que determina al modo de producción capitalista. En suma, dentro del régimen mismo de propiedad privada, pretendemos historizar el concepto del "intervencionismo económico de Estado" para poder discernir la lógica de lo público, de sus manifestaciones concretas y, muy en particular, de aquellas que conllevan a la creación y la reproducción de las manufacturas estatales.

La tarea no es simple. Piénsese que su vocación última, tendiente a la explicación de la empresa pública industrial, de alguna manera tiene que superar el problema de encontrar un cierto orden en el impresionante arsenal de políticas orientadoras, dirigistas, directas o indirectas con las que cuenta el Estado para injerir en la economía: políticas impositivas, de endeudamiento, de crédito, regímenes de rehabilitación empresarial, de concesiones, de subsidios, coinversiones con capitales privados nacionales o extranjeros, nacionalizaciones, ex

propiaciones, regímenes promocionales de vivienda, turismo, etc.

Ahora bien, parecería necesario que un estudio histórico materialista del intervencionismo económico del Estado burgués, se iniciara desentrañando el carácter ilusorio o formal de la identificación primaria del fenómeno con un pretendido interés general. Como es sabido, en su lucha frente a otras sociedades de clase, el Estado capitalista tiende a manifestar existencia propia al lado y por fuera de los intereses particulares, cuyos conflictos animan la sociedad. Por nuestra parte, eludiremos la tarea al considerar que enriqueceríamos en muy poco los argumentos que, hace más de un siglo, utilizara Marx para desmistificar este primer aparente desdoblamiento de elementos civiles, por un lado y estatales, por el otro (14). Sin embargo, nos importa subrayar que si bien Marx visualizó y puntualizó el fenómeno, también es verdad que ni él ni sus más connotados discípulos lograron desarrollar una teoría sistemática y más profunda del Estado (15).

En la opinión de varios expertos, esta ausencia de estudios clásicos sobre el tema, junto con la barrera que la versión dogmática estalinista impuso al desenvolvimiento del pensamiento marxista, explican que, durante largo tiempo, sólo tuvieron auge los ensayos orientados a insistir en el carácter eminentemente supraestructural y clasista del Estado. Así, tres rumbos permiten clasificar el contenido de estos primeros análisis: los encaminados a la crítica ideológica de la teoría del Estado burgués; los relacionados con la historia de sus

génesis y con el examen de sus instituciones y funcionamiento en momentos normales y de crisis; y, por último, aquellos más interesados en formular su superación (16).

Sólo recientemente, con la comprobación empírica del crecimiento del Estado capitalista y de su intervención cada vez mayor en la economía, surge una cuarta corriente que, implícita o explícitamente, se plantea la tarea de examinar las relaciones estructurales que la actividad productiva estatal estrecha con la privada en general. Sea dicho lo anterior, sin cuestionar obviamente los señalamientos tempranos de Marx, más allá y a raíz del reconocimiento de una falsa pero necesaria separación, en primera instancia, de lo público y lo privado (17). Pues bien, consideramos oportuno iniciar el estudio tendiente a arrojar luz sobre el fenómeno de las empresas públicas industriales, no sólo con el análisis de las aportaciones de los representantes de esta nueva perspectiva que más se relacionen con nuestros fines; sino además con las contribuciones de aquellos autores de cuya crítica emerge esta corriente ya que, como subraya Evers, "los resultados hasta ahora obtenidos de la polémica sobre la lógica del Estado burgués todavía distan de haber descubierto los vínculos estructurales buscados, (por lo que) no pueden arrojarse el derecho de invalidar cualquier ensayo que no los asuma como armazón categorial" (18).

El primer autor comúnmente citado para hacer la revisión que proponemos es, sin duda, Ralph Miliband, quien un tanto a la ligera ha

pasado a ser representante de las denominadas teorías instrumentalistas clasistas del Estado. Desde un punto de vista metodológico, estas versiones promueven un análisis exógeno del aparato público, el cual es inicialmente conceptualizado como instrumento neutro por cuya atribución se justifica rivalizar. "Como nunca antes (dice Miliband), los hombres viven hoy a la sombra del Estado. Lo que desean realizar, individualmente o en grupos, depende hoy, en lo fundamental, de la venia y apoyo del Estado. Pero como esa venia y ese apoyo no se otorgan indistintamente, tienen que procurar, cada vez más directamente, influir y dar forma al poder y a las intenciones del Estado o, si no, intentar apropiarse de él por completo. Por la atención del Estado o por su control, compiten los hombres; y contra el Estado rompen las olas del conflicto social." (19)

Es posible que los orígenes de esta interpretación que plantea un conflicto primario entre los hombres por adueñarse de los mecanismos legítimos de un poder público imparcialmente concebido, guarden un parentesco no muy lejano con los análisis de Mosca y Pareto en torno a la circulación de las élites, o bien con la sociología de la dominación weberiana. Sin embargo, contrariamente a estos autores, y a pensadores como Dahal, quienes no advierten grupo social alguno que lo conviertan, según determinadas razones, en influyente general (de donde se deduce la alternancia y no la permanencia de las élites), Miliband considera la postura marxista que señala la heterogeneidad y la

asimetría características de las relaciones sociales y fruto de la coexistencia concreta de clases dominantes por encima de otras dominadas.

De esta manera se entiende que la lucha entre los diferentes grupos sociales aspirantes a conquistar el control del Estado, no pueda ni deba visualizarse igualitaria y simplemente orientada a identificar a aquellos hombres con aptitudes técnicas óptimas tendientes a regular el orden social. Es obvio que esta concepción pluralista homogénea carezca de sentido para Miliband, quien considera que la contienda termina dando razón a aquel grupo vinculado con la clase más poderosa, el cual una vez en el poder, amén de que pretenda responder a los intereses generales de la sociedad, inclinará la balanza del instrumento estatal a favor de aquellos intereses particulares dominantes. De la misma manera que Domhoff replicó a Wright Mills en su intento por demostrar que la clase superior americana es gobernante a pesar de su carácter heterogéneo (20), debe quedar entendido que Miliband no llega al absurdo de suponer que la clase dominante detiene directamente el poder, como antes lo hacía la aristocracia. Es sabido que estos autores comparten los principios de la metodología del liderazgo que, con base en los antecedentes sociales y en la preparación de los individuos que controlan las instituciones, infiere el tipo de decisiones que adoptan.

Aún muy contaminada por los tres tipos de corrientes que caracterizan los estudios tempranos marxistas del Estado burgués, esta interpretación ofrece un lugar conceptual limitado a la acción económica estatal, y por ende, a la empresa pública industrial. Miliband ciertamente advierte su presencia: nos dice que, "por supuesto, los países capitalistas poseen ahora un sector público que a menudo es muy grande, a través del cual el Estado posee y administra una amplia gama de industrias y servicios que sobre todo, pero no exclusivamente, pertenecen a la infraestructura". (21) Sin embargo, en su obra clásica, El Estado en la sociedad capitalista, ni explícita ni implícitamente ofrece elemento alguno que permita recuperar la génesis de tales manufactureras, pues prefiere detallar las funciones que cumplen y que consisten en convertirse en mercados excepcionalmente amplios, sin los cuales las empresas de los miembros de la clase dominante dejarían de realizar sus mercancías. En las contadas ocasiones en que alcanza a entrever alternativas independientes en el desarrollo de estas industrias públicas, el enfoque teleológico que domina su percepción frena, inmediatamente, todo intento explicativo, por lo que el autor termina alegando que más allá de su función básica las otras posibles manifestaciones tienen poca importancia. Así concluye que, no obstante la existencia de un sector público y de las políticas de intervención, regulación y control del Estado en la vida económica, las actividades de las empresas capitalistas no han sido

afectadas, por lo que es equívoco hablar de lo público, de sistemas de economía mixta, etc., en sociedades donde impera el derecho privado (22).

Ahora bien, las críticas más demoledoras formuladas a la obra de Miliband provienen de otros marxistas (23), quienes coinciden en señalar que si bien el autor, junto con Domhoff y otros estudiosos, logró desenmascarar la mecánica falsamente pluralista de la democracia burguesa; también es verdad que su discurso no alcanzó a abandonar el carácter instrumentalista, por lo que sus fundamentos metodológicos se apartan de los principios explicativos del marxismo. En efecto, debe resultar claro que Miliband no efectúa un análisis endógeno del Estado capitalista que le permita concluir acerca de su esencia necesariamente clasista. En ningún momento proporciona elemento estructural alguno que vincule la actividad económica pública con los intereses privados de las clases dominantes; en su lugar propone un esquema doblemente teleológico y mecánico, encaminado a relacionar las dos instancias. Por un lado, asume que el Estado es un instrumento cuya orientación interna la fija el voluntarismo de la clase que protege a los diversos responsables de las instituciones públicas; y por el otro, advierte que la determinación de esa clase indirectamente gobernante debe buscarse fuera del Estado, en la sociedad civil, donde el imperio del "orden" económico capitalista sobre todas las otras formas sociales productivas hace claro que la

burguesía se convierta en detentora última del poder público.

El hermetismo normativo de toda lógica funcionalista y la unilinealidad propia de la causalidad mecánica necesariamente acotan el alcance interpretativo de la explicación de Miliband, la cual debe limitarse a descansar en el voluntarismo economicista de las clases dominantes para dar cuenta de la actividad estatal en general, y de su intervencionismo, en particular. Esta última tarea, que el autor no desarrolla en profundidad, puede encontrarse en las obras de los teóricos del capitalismo monopolista de Estado (CME), que con ciertas salvedades, conviene ubicar dentro de esta perspectiva instrumentalista clasista (24).

Como es sabido, los defensores de la tesis del CME parten de aquellos escritos de Lenin donde se advierte que, en una determinada fase del capitalismo, la cada vez más impresionantes concentración y centralización del capital, ya definitivamente determinado por leyes monopólicas, conllevan a que el aparato estatal y sus consorcios se entretejan con los privados para formar un todo único. En la opinión de los teóricos del CME, este fenómeno resulta de la crisis general del sistema, cuyo sector monopólico principal no logra valorizar su propio capital, por lo que sólo le resta recurrir al Estado y evitar así el "derrumbe final". Este último interviene desvalorizando el capital que le corresponde, poniéndose al servicio del sector monopólico, con lo que abandona al resto de la burguesía y pone en

entredicho al pretendido interés general de la sociedad que debería salvaguardar.

Es verdad que los diferentes autores marxistas alegarían la necesidad de matizar y aclarar síntesis que, como la del párrafo anterior, posiblemente exageren los rasgos mecanicistas de las tesis del CME en su afán de resumirlas. Considérese que de su planteamiento se pueden desprender supuestos, por demás polémicos, en lo tocante a la praxis revolucionaria. Por ejemplo, sería factible pensar que si el Estado es un instrumento neutro, cuya orientación final sólo se encuentra en manos del voluntarismo del sector monopolístico, la tarea revolucionaria no debería consistir en destruirlo, sino en apoderarse de su control para ponerlo al servicio del movimiento obrero. En el entendido de que no nos incumbe participar en tal debate, señalemos que el vínculo entre el Estado y el sector monopolístico ha dado lugar a discusiones encaminadas a definirlo con más especificidad y que conviene resumir, dada la importancia que puedan tener en un intento por recuperar cierta independencia en la acción del Estado.

En primer lugar, parece haber cierto acuerdo en autores como Katzarov, Baran y Sweezy, quienes independientemente de que comulguen con el conjunto de las tesis del CME, parecen aceptar la idea de Stalin según la cual "el capitalismo monopolista del Estado consiste en subordinar el aparato de Estado a los monopolios capitalistas", por

lo que se subraya entonces la mecanicidad del vínculo que nos ocupa. A su vez, Varga considera al capitalismo monopolista y al Estado como instancias independientes que, no sin conflictos, unen sus fuerzas para que a través del sector público los monopolios socialicen sus pérdidas. Como advierte Oszlak, esta independencia es obviamente rechazada por Baran y Sweezy cuando indican que los conflictos que la materializan son, de hecho, intracontradicciones en el seno de las diversas fracciones de las clases dominantes. Como es sabido, estos autores se encuentran más cercanos al pensamiento de Miliband y no aceptan que la intervención del Estado, en la actualidad, corresponda a una nueva fase del capitalismo; y añaden que siempre ha sido la misma, contrariamente a los postulados del CME (25).

Si Baran y Sweezy preferirían hablar de fusión y dar énfasis a la unidad de objetivos para ilustrar el lazo que estrecha el Estado con el capitalismo monopólico, por su parte, Varga propone el término de conjunción que destaca las discrepancias constantes del vínculo no obstante su fin determinado. En este nivel de la exposición es común citar a Boccara, quien se inclinaría a rechazar tanto la expresión de fusión y su mecanicismo subyacente, como la de conjunción que deificaría al Estado. "Las nuevas formas unen la acción económica de los monopolios y del Estado capitalista en una totalidad orgánica única que funciona según sus propias modalidades. Pero si hay ligazón, interpenetración, combinación, no hay fusión, sino por el

contrario, muchos roces, contradicciones y conflictos en el interior de este organismo único." (26)

Coincidimos con Oszlak al indicar que esta afirmación de Boccara, junto con escritos más recientes de Miliband, donde llega a conceder cierto grado de libertad a la actividad estatal con relación a los intereses de las clases dominantes que la gobiernan, contienen los elementos necesarios para dinamizar el esquema instrumentalista clasista y permitir, así, una captura y una explicación menos automáticas, y por tanto más complejas y ricas, de los fenómenos de la intervención del Estado y de las empresas públicas industriales. Sin embargo, la verdad es que, salvo su decisión de cambiar de perspectiva, los seguidores de esta corriente se caracterizan por su concepción teleológica, mecanicista y economicista de lo público.

Así, por ejemplo, Alonso Aguilar, conocido investigador mexicano que en varios artículos ha aplicado las tesis de CME al estudio de la injerencia económica estatal y de las manufactureras públicas, subraya, como fue indicado, que la tendencia al descenso de la tasa de ganancia y la crisis económica inherente al país explican que el Estado, merced a los mecanismos más variados y a su contingente de empresas industriales, contribuye a suavizar o contrarrestar esa y otras contradicciones. Más allá de que otorgue mínima independencia a la actividad gubernamental, restringiéndola por cierto al Congreso

y a la actividad de ciertos ministerios relacionados con la importación de servicios sociales, el autor añade que el intervencionismo económico está, por mucho, funcionalmente condicionado al desenvolvimiento de los grandes monopolios. Así concluye: "la tesis según la cual (las empresas de Estado) constituyen el sector 'público' de nuestra economía 'mixta', es un hábil recurso verbal para confundir a los trabajadores y hacerles creer que en tal 'sector' no existe la explotación sino el irrestricto respeto a la ley y la armonía propia de una 'democracia social'. Las empresas estatales no representan los intereses generales de la sociedad sino los intereses generales de la clase dominante, o sea de la burguesía, y a menudo, sobre todo, el interés particular de la fracción hegemónica, es decir, del capital monopolista" (27).

Con lujo de detalle, el autor proporciona una lista de 17 "razones" que, más que explicar, indicarían cómo hacen las manufactureras públicas, es decir, los mecanismos que utilizarían, para siempre compaginar y servir a los mismos objetivos que las empresas privadas. Frente a cualquiera de los desarrollos del grupo Somex, y es sólo un ejemplo, el lector más ingenuo se preguntaría si es verdad que las industrias de Estado venden a bajo precio, presentan gastos desorbitantes, compran materia prima sin control alguno, adiestran a millones de trabajadores que posteriormente pasan a ubicarse en las manufactureras privadas, se convierten en receptoras de "chatarra" procedentes

de empresas al borde de la quiebra y en manos de particulares etc., etc. (28)

No hay duda que es necesario insistir en desmistificar, con el propósito de esclarecer, el pretendido interés general que, según los discursos ideológicos de las autoridades, perseguirían las empresas de Estado; como también es cierto que algunas de estas instituciones se constituyen en apoyo para el desarrollo de las industrias privadas. Sin embargo, aludir que todo el sector empresarial público se encuentra al servicio del capital monopolístico, sólo se justifica por error de observación, por la falta de una teoría que brinde una explicación alternativa, o por el imperio del razonamiento teleológico más ingenuo, el cual, al advertir que el sistema no se derrumba y responde a los intereses monopolísticos, deduce entonces que directa o indirectamente todo lo que sucede en su interior se encuentra manipulado por dichas motivaciones (29).

No sería muy atrevido afirmar que, más allá de otros argumentos, fueron precisamente los sesgos teleológicos y mecanicistas del esquema instrumentalista clasista del Estado, aquellos supuestos metodológicos que hicieron reaccionar al pensamiento marxista francés, el cual, con base en su tradición estructuralista, formuló nuevos lineamientos para interpretar al Estado, que como veremos han sido aplicados al estudio de su intervencionismo económico y de allí la importancia de ana

lizarlos. Al respecto, Gold y colaboradores señalan, con razón, que el exponente más acabado de esta corriente marxista estructuralista es Nicos Poulantzas, quien, en su obra clásica Poder político y clases sociales en el Estado capitalista, afirma el deseo de marcar claramente la distancia que separa su concepción de aquella visión "simplista y vulgarizada que ve en el Estado el utensilio o instrumento de la clase dominante", por lo que es inepta para captar el funcionamiento del Estado capitalista con relación a los tipos de Estado precedentes (30).

Condenando la confusión entre lo económico y lo político, que termina por provocar el modelo "Estado-comisionado de los monopolios" del CME, Poulantzas subraya la necesidad de buscar en las condiciones inherentes al modo de producción capitalista, el elemento estructural que condicione y explique las diversas manifestaciones del Estado y, en particular, las contemporáneas. Para ello propone el concepto de su autonomía relativa, pieza central del pensamiento del autor, que aclara el embrollo volviendo a ubicar al Estado en su lugar, en tanto instancia dialécticamente determinada por la estructura económica.

Como es bien sabido, Poulantzas inicia la exposición del concepto de autonomía relativa del Estado advirtiéndole que su contenido no tiene parentesco alguno con la orientación que adoptaría el aparato

estatal ante una pretendida nivelación o empate de las fuerzas proletarias en su lucha con las burguesas; tal concepción mecánica sería resaltada por espíritus simplistas que, con base en lecturas superficiales de El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte y Las luchas de clases en Francia de 1848 a 1850, pretenderían de esa manera explicar la libertad relativa que goza el Estado respecto de la burguesía en condiciones similares. Asimismo, continúa señalando el autor, el concepto no puede ser equiparado con una situación utópica en la que el aparato estatal, convenientemente dirigido por determinadas élites, alcanzara la suficiente independencia para permitir el paso de un modo de producción a otro; semejante idea resultaría de interpretaciones revisionistas de los textos de Marx y Engels acerca del bismarckismo. Así, Poulantzas concluye el apartado donde examina algunas versiones erróneas en torno a la autonomía relativa del Estado, poniendo el énfasis en que la noción "no tiene que ver con la de un equilibrio de fuerzas ni con la de un Estado de transición. Dicho de otro modo, no pone en causa las relaciones del Estado actual y de la fracción hegemónica de los monopolios: al contrario, las presupone" (31).

Para entender el concepto de autonomía relativa es necesario, primero, abstraer de situaciones concretas, tales como el bonapartismo, el atributo general que caracteriza al Estado capitalista, de suerte que volviendo a la realidad se obtenga la explicación buscada; en este sentido, Poulantzas sugiere que tal rasgo general se identifique

con la unidad propia del poder que logró institucionalizar. En efecto, al afirmar que una concepción marxista científica de la superestructura debe conferir al Estado "la función fundamental de constituir el factor de cohesión de los niveles de una formación social", Poulantzas añade que el aparato estatal burgués llegó al extremo de alcanzar una unidad propia, al homogenizar y deseconomizar la pluralidad compartimentada de los centros de poder de carácter económico-político que particularizaban a los tipos de Estado precedentes. El Estado contemporáneo posee, afirma, una coherencia interna tal que "impide que las relaciones de las clases o fracciones de bloque en el poder y, con mayor razón, las de éstas y las clases o fracciones aliadas o apoyos, se fundan en una parcelización, o fragmentación, o reparto del poder institucionalizado del Estado" (32).

Ahora bien, contrasta con esta unidad propia del Estado capitalista el hecho de que sólo en contadas ocasiones la burguesía haya sido capaz de gobernar directamente, de conformar merced a sus propios partidos políticos el nivel hegemónico de la sociedad. Parece ser, como subraya Marx, que esta clase social sacrifica, a cada instante, su propio interés general y su interés político a sus motivaciones particulares más precarias, más próximas. Sin embargo, en su intento de arrojar luz sobre esta limitante, Poulantzas descarta toda explicación de carácter voluntarista; en su lugar, propone buscar orígenes estructurales y, además, sugiere ubicarlos en el campo

de la lucha de clases. En ese sentido, el autor señala dos rasgos de esta lucha, cuyas implicaciones impiden que la burguesía detente ella misma el poder.

Por un lado, cabe mencionar la lucha al interior de las clases dominantes, en la cual participan las diversas fracciones que compiten entre sí por intereses inmediatos diferentes, con lo que impiden que la burguesía en su conjunto logre realizar una unidad interna propia, en tanto que materialización política de un interés común. Pero, por otro lado, también importa señalar la lucha de la burguesía con el proletariado, cada vez más consciente de su condición explotada y, por lo tanto, con menos oportunidad de ser, política e ideológicamente, controlado por las clases dominantes, ellas mismas.

Siendo así, se entiende que el Estado burgués sólo pueda presentar esa unidad propia en la medida en que, si bien determinado por la lucha de clases, no obstante cuente con cierta autonomía relativa respecto de las clases o fracciones del bloque en el poder y por extensión de sus aliados o apoyos. Lejos de corresponder a una situación atípica o novedosa, Poulantzas considera que la autonomía relativa constituye una característica propia del Estado capitalista, cuantitativamente variable y directamente correlacionada con su unidad propia, con su unidad de poder de clase. De ahí su insistencia en que la noción no pueda ser equiparada con una situación de empa

te o de equilibrio entre las fuerzas de las clases en lucha que, pasajeramente, desvinculara al Estado del bloque dominante que representa. Por el contrario, "esa autonomía relativa le permite (al Estado) precisamente intervenir, no sólo para realizaciones de compromiso con las clases dominadas que, a la larga, resultan útiles para los intereses económicos de las clases y fracciones dominantes, sino también intervenir, según la coyuntura concreta, contra los intereses económicos a largo plazo de tal o cual fracción de la clase dominante: compromisos y sacrificios necesarios a veces para la realización de su interés político de clase" (33).

La superioridad interpretativa de este esquema estructuralista marxista respecto del voluntarista, cuando se trata de explicar el intervencionismo económico del Estado y el fenómeno de las empresas públicas industriales, debe ya resultar clara. Se desprende, en primer lugar, del abandono del enfoque teleológico, el cual, con base en paleativos que encontraría la burguesía destinados a postergar la crisis final del sistema, pretendería dar cuenta de la acción del Estado contemporáneo. Al respecto, importa recalcar que Poulantzas no cuestiona la funcionalidad del sistema, el hecho de que en el largo plazo sea posible vincular las políticas estatales con el establecimiento de las condiciones tendientes a reproducir el capitalismo. Sucede simplemente que el autor va más allá, pues advierte que el error que se cometía al confundir los fines con las causas y,

asimismo, propone el elemento estructural verdaderamente genético de la actividad del Estado burgués, a saber: su unidad interna y su correspondiente autonomía relativa.

En este sentido conviene señalar que si bien las tesis del CME brindan una imagen confusa acerca del vínculo que estrecha el capital monopólico con el Estado, permitiendo pensar en fusión o conjunción, Poulantzas por el contrario, parece aclarar la duda al formular el problema de la intervención del Estado y relacionarlo con el concepto de su autonomía relativa, el cual considera al conjunto de las clases que conforman la sociedad: las explotadoras y las explotadas, las dominantes y las dominadas. En ese vasto contexto de luchas y de alianzas, se entiende que la explicación de la actividad del Estado no deba mecánicamente remitirse a los intereses económicos de una fracción de la burguesía. El autor señala que, de esa manera, no podrían interpretarse las funciones actuales del Estado, que si bien pueden tender a absorber los excedentes de la producción monopolista, no es menos cierto que las medidas fueron impuestas a las clases dominantes por el Estado bajo la presión de las clases dominadas.

En suma, el esquema estructural marxista permite extraer dos conclusiones de particular importancia con relación a los fundamentos metodológicos de la explicación y clasificación de las políticas de intervención económica del Estado y, por ende, de las empresas pú

blicas industriales. En primer lugar, destaca que su análisis no puede iniciar ni descansar, exclusivamente, en el examen de sus fines últimos, ya que se corre el riesgo de caer en el razonamiento teleológico más obvio. En segundo lugar, propone desarrollar el análisis sirviéndose de la noción de la autonomía relativa, la cual circunscribe la actividad estatal en la doble consideración, económica y política, del conjunto de las clases en lucha, y evita el mecanicismo y el economicismo de reducirla a su sola vinculación con los intereses materiales de un sector particular de la burguesía.

Amén de que destaquemos la importancia, aún vigente, del esquema estructural marxista en los estudios de la actividad estatal con temporánea, conviene señalar que la reflexión de Poulantzas ha sufrido críticas severas. Por lo que respecta a nuestro interés, consideremos aquellas centradas en apuntar la insuficiencia conceptual de la noción de autonomía relativa, sobre la cual autores como Gold y colaboradores llegan al extremo de afirmar el carácter eminentemente funcional de su inserción teórica. Alegan que, en vez de una explicación, Poulantzas "produce una discusión bastante rica acerca de cómo la autonomía relativa del Estado protege los intereses de la clase dominante y también de la necesidad funcional de tal estructura de Estado" (34).

Con el propósito de matizar tal censura, que sólo compartimos

parcialmente, importa recordar que el concepto poulantziano de la autonomía relativa del Estado en gran medida se presenta orientado a despersonalizar el sesgo voluntarista de la concepción instrumentalista clasista del Estado. Al respecto, el autor es claro cuando advierte que la relación entre el aparato estatal y la burguesía es objetiva, por lo que de coincidir sus funciones con los intereses de la clase dominante, ello se debería al sistema mismo y no al origen social de sus miembros, a su propio albedrío (35). Pues bien, fiel a este principio, Poulantzas desarrolla una exposición de la autonomía relativa que, si bien deja desarmados a los espíritus deductivos individualistas, es falso que descansa en supuestos teleológicos. La estructura de Estado que discutimos, independientemente de su función, tiene una génesis bien determinada, que el autor ubica en su contra parte: en la unidad propia que logró integrar el aparato estatal burgués.

Consideramos que la verdadera crítica al análisis de Poulantzas debería conducir a determinar si el autor proporciona ex plicativos de los procesos que generan esa unidad propia que caracteriza al Estado capitalista, y cuya materialización posterior consiste en las funciones que debe satisfacer. En este momento importaría censurar a Poulantzas, alegando que en lo relacionado con las funciones económicas del Estado su análisis dista aún de brindar los elementos teóricos suficientes que permitan circunscribir a la auto

nomía relativa. Tarea que, poco tiempo después, completan autores como Altvater y Mandel (36).

En efecto, Mandel considera que de tres funciones que competen al Estado capitalista sólo dos han sido analizadas en profundidad por la teoría marxista. La primera, vinculada con el quehacer de reprimir cualquier amenaza al modo de producción prevaleciente, fue la dimensión del Estado que el marxismo clásico estudió más de cerca: destacó la importancia del ejército, la policía, el sistema judicial y el penitenciario. La segunda, relacionada con la necesidad de aglutinar hegemónicamente a las clases explotadas, se constituyó a partir de las reflexiones de Lukács, Gramsci y Poulantzas, quienes después de advertir que la dominación de clase exclusivamente apoyada en la represión equivale a una situación insostenible de guerra civil permanente, se dieron por tarea analizar los procesos integrales del aparato estatal burgués. Así, Mandel llega a la tercera función del Estado, que juzga poco desarrollada por el marxismo, y que precisamente consiste en facilitar las condiciones materiales necesarias para la producción capitalista (37).

Ahora bien, con el propósito de examinar este último punto, Mandel considera útil para iniciar el análisis demostrar primero, que libradas a ellas mismas, las diferentes unidades individuales de capital se muestran incapaces de proveer las bases para su re

producción general, contrariamente a lo predicado por el dogma liberal y por las teorías pluralistas del Estado. En efecto, es sabido que en un mercado competitivo el capital sólo se regenera como tal en la medida en que las diferentes unidades productivas se interrelacionan, realizando sus mercancías y, consecuentemente, el plusvalor contenido en ellas. En ese sentido, se entiende que las condiciones generales para la reproducción del capitalismo puedan ser elaboradas por las propias unidades individuales, únicamente cuando su realización arroje plusvalor, de lo contrario no se explicaría el intercambio. Sin embargo, también debe quedar claro que, una vez encaminados a la obtención máxima de ganancia, los capitales individuales dirijan su mirada a aquellas actividades que les permitan incrementar el ritmo y el volumen de la acumulación, ya que de ello depende la obtención de plusvalor. Precisamente en este punto, cuando la lógica de los capitalistas no va más allá de sus unidades productivas específicas, se percibe la incapacidad que presentan para elaborar mercancías que no les retribuyen suficientemente y de manera inmediata, no obstante dependan de ellas a largo plazo. Tal es el caso de aquellas condiciones generales para la reproducción del capitalismo, cuya obtención no rinda beneficios adecuados en términos de los intereses individuales, o bien requiera de la participación de un fenómeno elevado de unidades especiales de producción que sería difícil integrar debido a la infinidad de motivacion

nes privativas que persiguen.

Así pues, la estabilidad del capitalismo se vería fuertemente comprometida si su existencia sólo dependiera de la voluntad de las diferentes unidades de producción. Sujetos a una competencia sin tregua, los capitalistas tienden inevitablemente a proteger sus intereses; y olvidan o postergan aquellos de carácter general que, de manera integral y en el largo plazo, aseguran su reproducción. Siendo así, se comprende que el capitalismo requiera de una institución que, con cierta autonomía con respecto de las diferentes unidades productoras, garantice los intereses generales del sistema que estos son incapaces de afianzar, constituyéndose así en un "capitalista total ideal" (38).

De esta forma Mandel concluye el primer apartado de su argumentación, al establecer las bases que darían cuenta de las funciones económicas de una institución que, como subraya Altvater, no podría estar sujeta a las limitaciones del propio capital. En ese sentido, las decisiones de dicha institución se enmarcarían en un contexto que, si bien articulado al capitalismo, permanecería sin embargo por encima de la necesidad de producir plusvalor, es decir, manteniéndose "junto a la sociedad burguesa pero al margen de ella" (39).

El segundo y último momento del discurso de Mandel está, entonces, destinado a esclarecer las razones que permiten al aparato es

total burgués satisfacer tales requisitos. Al respecto, el autor re curre a la historia del desarrollo del capitalismo y a los textos clásicos de Marx y Engels, donde, como fue indicado en este capítulo, se desmistifica el aparente desdoblamiento que opera el modo de pro ducción burgués entre elementos civiles, por un lado, y estatales, por el otro. Mandel señala que, debido a la singular generalización de mercancías, a la propiedad privada y a la competencia de todos con tra todos, el capitalismo produce un aislamiento de las esferas priva das y públicas que impide a capitalistas individualmente activos re presentar, a través de lo público, los intereses generales del capital. Recuperando a Poulantzas y otorgando contenido económico al concepto de autonomía relativa, el autor concluye que "la competencia capita lista determina así, inevitablemente, una tendencia a la autonomiza ción del aparato estatal, de suerte que este puede funcionar como un 'capitalista total ideal' que sirva a los intereses del modo de pro ducción capitalista en su conjunto, protegiéndolo, consolidándolo y sentando las bases de su expansión por encima y contra los intereses en conflicto del 'capitalista total real' que en el mundo concreto se compone de muchos capitales" (40).

A diferencia de las teorías voluntaristas clasistas del Estado y de las tesis del CME, que en última instancia remiten el fenómeno del intervencionismo económico estatal, ya sea a la simple sumatoria de los intereses de las diversas unidades de producción que confor

man el capitalismo, o bien al interés exclusivo y predominante del capital monopolístico, las reflexiones de Altvater y Mandel tienen la ventaja de ubicar el origen de las funciones económicas del Estado en el conjunto dialéctico de los distintos capitalistas en conflicto, vale decir: en el "capitalista total real". Sin embargo adolecen del defecto, señalado por Merton, en torno a las alternativas, equivalentes o substitutos funcionales. En efecto, si bien es cierto que los autores establecen la imperiosa necesidad que tienen el capitalismo de contar con una institución cuyas funciones puede cubrir el Estado, no es menos verdad que dejan de analizar dos puntos particularmente importantes. Por un lado, omiten señalar que otro tipo de organismo, funcionalmente equivalente al Estado, tendría la posibilidad de suplirlo en tanto institución vital para la economía capitalista; por el otro, señalan muy superficialmente las tensiones estructurales que originan en el sistema, las funciones adicionales del Estado que no fueron tomadas en cuenta al atribuirle su papel económico.

Por lo que respecta al primer asunto, estudiosos tales Gold, Lo, Olin Wright y Evers no vacilan en admitir que la teoría marxista no ha podido aún explicar, es decir, deducir de los fundamentos lógicos del Estado el surgimiento de sus funciones materiales ni determinar su contenido exacto. Sin embargo Evers cuestiona y concordamos con él, la legitimidad de la concepción materialista de aquellos autores aferrados en demostrar deductivamente, no sólo la posibili

dad, sino también la necesidad estructural, en este caso de índole económica, del Estado capitalista, menospreciando el valor cognitivo de la inducción y abstrayendo el acontecer de su existencia histórica real (41).

En lo relacionado con el segundo punto, importa señalar que nuestra censura es más bien de grado, ya que los dos autores se cuidan bien de subrayar, aunque de manera periférica, el carácter conflictivo y contradictorio que confieren al Estado al atribuirle su papel económico. Altvater, por ejemplo, indica que el aparato estatal burgués no expresa el interés general del "capitalista total real" en forma libre, puesto que "la existencia promedio del capital no elimina las acciones e intereses de la multitud de unidades de producción, las cuales permanecen contrapuestas unas a otras" (42). Por su parte, Mandel agrega que la autonomización del poder estatal no puede ser sino relativa, debido "a que las decisiones del 'capitalista total ideal', si bien trascienden los intereses competitivos en conflicto de las unidades productoras específicas, ni 'carecen de valor', ni son neutrales sus efectos sobre ellas(...). Por lo tanto, todos los grupos del capital están obligados a participar activamente en política, no sólo para articular sus propias concepciones sobre los intereses de clase, sino también para defender sus intereses particulares" (43).

En suma, creemos haber argumentado lo suficiente como para afirmar que el fenómeno del intervencionismo económico del Estado y, por ende, aquel de las empresas públicas industriales, se encuentra de terminado en primera instancia por la contradicción que enfrenta el aparato estatal entre, por un lado, asegurar las condiciones materia les para la reproducción del capitalismo en su conjunto y, por el otro, responder a los intereses particulares de aquellos capitalis tas individuales que logran constituirse en presión política. Esta contradicción y aquella que encara a productores y propietarios di rectos, constituyen el núcleo central del antagonismo que una socie dad capitalista establece entre el carácter social de la producción y el carácter privado de la propiedad (44).

Pues bien, antes de iniciar la exposición de los dos próximos apartados de este capítulo que, con base en las conclusiones del párrafo anterior, nos lleve a identificar las diferentes funciones del Estado y a distinguir dos tipos de empresas públicas industriales, señalemos que el análisis de la contradicción determinante del inter vencionismo económico estatal, subsume dialécticamente las respeti vas metodologías que sugieren los autores estructuralistas e instru mentalistas para estudiar la actividad económica del denominado sec tor público. En efecto, al señalar que el Estado se ve sujeto a sumi nistrar las condiciones materiales necesarias para asegurar las con diciones de existencia del capitalismo en su conjunto, se está supo

niendo implícitamente que el aparato estatal busca defender cierta autonomía, para de esa manera garantizar la unidad estructural cl as ista que lo define formalmente; pero al indicar que también responde a los intereses sectarios y a corto plazo de las fracciones hegemónicas del capital, se destacan igualmente las presiones individuales y antitéticas de los capitalistas particulares que, asimismo, condicionan su actividad económica y tienden a desviarlo de su com promiso inicial.

Las funciones general y parcial del Estado y las empresas públicas generadoras de valores de uso.

Como señalamos en un principio, dedicaremos el contenido de es te segundo apartado al examen de los procesos de surgimiento y repro ducción del primer tipo de empresas públicas industriales que distin guió nuestro estudio y las cuales, siguiendo a Offe, calificaremos como generadoras de valores de uso al no encontrarse directamente

condicionadas por el objetivo de realizar plusvalor. Para tal efecto, remitiremos el análisis de tales empresas a dos funciones antitéticas del Estado que, nos fue posible diferenciar, por su vínculo respectivo con cada uno de los dos polos opuestos de la contradicción que, en primera instancia, determina el intervencionismo económico estatal. En ese sentido y con el propósito de simplificar la exposición en términos de una lógica expositiva, decidimos quebrar la citada contradicción para, en un primer momento, aislar aquellas actividades industriales del Estado que denominaremos "generales" y cuya función debe garantizar el suministro de aquellas condiciones materiales necesarias para la reproducción del capitalismo en su conjunto. En páginas anteriores vimos que el aparato estatal se encontraría en la posibilidad de satisfacer tal cometido al articular su doble autonomía con respecto de la necesidad de acumular un capital propio y en relación con las fracciones de clase del bloque en el poder, lo que le permitiera cubrir los intereses generales del capitalismo y presentarlos como intereses generales de la sociedad. Más adelante y en un segundo momento, concluiremos el análisis de este primer tipo de empresas públicas al señalar que sus actividades concretas tienden siempre a apartarse de sus metas generales, ya que el Estado debe igualmente responder a los intereses antitéticos de aquellas fracciones hegemónicas del capital más preocupadas por su devenir sectorial e inmediato, dando así lugar a una función estatal que

llamaremos "parcial".

Ahora bien, en un intento por detallar las "funciones generales" del Estado y los medios utilizados para garantizarlas, Evers subraya atinadamente la existencia de una amplia bibliografía sobre el particular que, sin mayor escrúpulo, describe funciones que no van más allá de la tosca sistematización de apreciaciones subjetivas de sentido común (45). La literatura de corte teleológico, usualmente deprovista de marcos teóricos de referencia, tiende a confundir los fines con los medios por falta de criterios que le permitan distinguir entre el hecho y el valor, vale decir, entre los objetivos intermedios y finales que caracterizan el contexto de toda acción. Por su parte, las aportaciones de la teoría marxista deben considerarse con precaución, ya que explicitar las funciones y los medios de la actividad estatal, representa una tarea práctica que depende del establecimiento de los fundamentos lógicos del Estado burgués, labor que tal como hemos visto apenas se inicia.

Sin embargo, el propio Evers añade que, de entre los esfuerzos que más han contribuido a arrojar luz sobre este punto, resaltan los de Alvater y Lapple. Alvater clasifica en cuatro tipos las "funciones generales" del Estado (46).

1.- suministrar las condiciones materiales generales de producción (infraestructura);

- 2.- asentar y afianzar un ordenamiento jurídico global dentro del cual se muevan las relaciones de los sujetos jurídicos en la sociedad capitalista;
- 3.- regular el conflicto entre trabajo asalariado y capital y, en caso de necesidad, reprimir la política de la clase trabajadora; y finalmente,
- 4.- garantizar la existencia y la expansión del capital nacional en su conjunto dentro del mercado mundial capitalista.

Por su parte, Lapple distingue tres categorías (47):

- 1.- asegurar los requisitos generales materiales de la producción;
- 2.- establecer las bases necesarias para la reproducción de la fuerza de trabajo; y por último,
- 3.- fomentar y consolidar las condiciones generales de la difusión externa del modo de producción capitalista, tanto como afianzar un ordenamiento jurídico defendiéndolo si así se requiere por la vía de la fuerza pública institucionalizada.

Independientemente de que las dos clasificaciones sólo difieren por el hecho que Alvater ubica en un cuarto apartado aquella función general del Estado tendiente a garantizar la expansión externa del capitalismo, no sería de extrañar que ambas tipologías se enfrentaran a dos críticas inmediatas. Estas últimas censurarían la extrema generalidad de sus categorías y la consideración indistinta, en un mismo desarrollo, de las instancias infraestructural y superestructural.

Al respecto, conviene primero añadir que precisamente por la genera lidad de las categorías descritas se evita la confusión de medios y fines. Piénsese, por ejemplo, en las tres actividades estatales que propone Mandel: ideológica, represiva y material; pues bien, un rápido examen de su contenido inmediatamente advertiría que las funciones ideológicas y represiva representan tan solo un par de aspectos inter medios orientados a un mismo objetivo, aquel de garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo.

En segundo lugar, importa agregar que la escuela alemana, así denominada por Evers y a la cual pertenece Alvater (48), de ninguna manera confunde los momentos infraestructural y superestructural, como lo hacen las teorías voluntaristas clasistas del Estado y las tesis del CME al proponer una fusión entre los monopolios y el Estado. Tampoco llega esta escuela al extremo de marcar una diferencia tal entre la economía y la política que, esquemas similares al de Poulantzas, no logran después articular claramente. Sucede, como ha sido señalado y debe quedar claro, que a partir de la autonomización del Estado frente a las diversas unidades de capital y a la lucha de clases, se busca condensar en el aparato estatal las determinaciones estructurales que parten desde la infraestructura hacia la superestructura. Es por ello que Evers y O'Donnell advierten, en es te esfuerzo, un intento por conferir al Estado la categoría "puente" entre lo económico y lo político, el "y" en "sociedad y Estado" o,

al menos, lo que se pueda lógicamente deducir para este "y" (49).

Volviendo a nuestra discusión señalemos que, con el propósito de cubrir su "función general", el Estado emplea trabajadores que se suman al aparato administrativo gubernamental o se aglutinan en empresas públicas tendientes tanto a crear la infraestructura global del capitalismo (construcción y mantenimiento de carreteras, puentes, vías férreas...); así como a establecer las condiciones para la reproducción de la fuerza de trabajo (edificación y organización de sistemas educativos, de salud, de recreación...); y también a garantizar un orden legal (fundación y administración de cuerpos judiciales, policíacos, militares...) (50). De entre esas áreas, la primera ofrece particular importancia para este estudio, ya que en su contexto el Estado emplearía aparentemente fuerza de trabajo y transformaría materia prima, es decir: se convertiría en empresario público industrial. En la medida en que este apartado se ocupa de analizar el intervencionismo estatal relacionado con las "funciones generales" del Estado, o sea, con aquellas del "capitalista total ideal", interesa indagar si es posible deducir lógicamente el por qué y el cuándo del surgimiento de estas empresas, así como explicitar su articulación con aquellas de capital privado.

Con el fin de responder al primer grupo de interrogantes, Alva ter se sirve de un ejemplo que, en nuestra opinión, permite concre

tar la única explicación viable sobre el particular. Tomando el caso de las empresas ferroviarias, el autor busca las razones que orillaron al Estado a garantizar su operación, ya que dichos negocios despertaban un interés considerable en los capitalistas del siglo XIX. Al respecto, advierte que para comprender el fenómeno basta remitirse a una etapa histórica del desarrollo del capital y entender que el nivel expansivo de las fuerzas productivas, conjuntamente con la tendencia histórica de la tasa de ganancia a disminuir, implicó que tales actividades se tornaran poco redituables para unidades individuales de capital, incapaces de encarar procesos de acumulación cada vez más voluminosos y lentos. Es obvio que, al facilitar condiciones necesarias para la reproducción del capitalismo, el Estado se viera entonces en la obligación de asumir el control de estas empresas, por encontrarse él mismo libre de la necesidad de crear plusvalor.

Una vez en manos del Estado, Alvater invita a profundizar el análisis de los vínculos que estas empresas públicas industriales, relacionadas con las "funciones generales" del Estado, estrechan con el capital. Para ello, propone establecer una clara distinción entre sus dos momentos: el productivo y el operativo. El autor sugiere que, salvo casos "accidentales", el momento productivo permanece en manos de unidades productoras privadas. Ellas, ciertamente, pueden enfrentar la tarea de construir un puente, de edificar una

presa o perforar un pozo petrolero, siempre y cuando el Estado las contrate avanzando los recursos monetarios que indirectamente contribuyen a la creación de plusvalor. Cuando la tarea capitalista concluye debe quedar claro que le toca al Estado responsabilizarse de la operación de los valores elaborados, sin obviamente servirse de criterios lucrativos óptimos o medios, debido a las razones expuestas en el párrafo anterior. En suma, "las condiciones materiales generales de la producción pueden así ser creadas muy fácilmente, pero no pueden ser administradas rentablemente por las unidades individuales de capital" (51).

Estas empresas públicas industriales que no emplean directamente fuerza de trabajo productiva, y prefieren contratar los servicios del capital cuando es necesario, son aquellas que el Estado presenta auténticamente orientadas a satisfacer el interés general de la sociudad. Cualquier estudio que examine sus estructuras organizacionales tendrá que desarrollar categorías de análisis adecuadas que tomen en cuenta que, a diferencia de las privadas, tales instituciones no pueden ni deben operar con base en los criterios clásicos de eficiencia y eficiencia. Por ejemplo, es posible que el Estado se sirva de estas empresas, no sólo para promover la fabricación de las condiciones materiales necesarias para la reproducción del capitalismo, sino además, aunque igualmente orientado, busque ampliar las bases de un mercado interno. Se justificaría, entonces, operar con un per

sonal cuyas dimensiones rebasarían toda lógica inmediata y eficiente.

Ahora bien, con el propósito de proseguir la exposición y matizar las conclusiones que hemos obtenido, es menester volver a insertar la acción del Estado en la contradicción que determina su intervencionismo económico, al enfrentar su "función general" con la presión de aquellos capitalistas individuales que logran constituirse en fuerza política. Pretenderemos no sólo identificar los límites o las restricciones de la actividad del "capitalista total ideal", sino además evidenciar las consecuencias que origina en el comportamiento empresarial público descrito, la agudización de una contradicción que el desarrollo del capitalismo sólo puede alentar.

En primer lugar, es necesario recordar, como señala Mandel, que si bien la "función general" del Estado trasciende los intereses competitivos en conflicto de las unidades individuales productoras, no es verdad que sus consecuencias "carezcan de valor" ni, por lo tanto, les sean neutrales. En efecto, las condiciones generales para la reproducción del capitalismo, administradas por el aparato estatal, incorporan valor social que se remite a un no capital o capital social, el cual, libre de la necesidad imperiosa de optimizar su tasa de ganancia, frena sin embargo la acumulación de capital de las unidades individuales productoras. Dos conclusiones son entonces,

importantes. Por un lado, advertir que la "función general" del Estado no puede rebasar ciertos límites que de manera general agote el proceso privado de acumulación; por el otro, comprender que aquellos capitalistas individuales más inmediatamente afectados por dicha "función general" estatal busquen influir en su desarrollo.

Al respecto, Gramsci estudió magistralmente el proceso que permite a una clase o fracción dejar de ser una simple fuerza política, de manera que pueda constituir el nivel hegemónico de la sociedad. Como es sabido, un determinado sector de capitalistas individuales se constituye en fuerza política cuando sus miembros, además de responder a intereses objetivos comunes, se conscientizan de ello: percibiendo subjetivamente la similaridad de objetivos, organizándose homogéneamente en torno a ellos y tratando de imponerlos al resto de la sociedad, bajo la forma de proyectos que cubren la mayor cantidad posible de sectores sociales. Sucede entonces una lucha de alianzas entre los programas de los distintos sectores, hasta que uno de ellos "tiende a prevalecer, a imponerse, a difundirse por toda la arena social, determinando además la unidad de los fines económicos y políticos, la unidad intelectual y moral, formulando todas las cuestiones en torno a las cuales hierve la lucha, no sobre un plano corporativo sino sobre un plano universal, y creando así la hegemonía de un grupo social fundamental sobre una serie de grupos subordinados" (52). Es en ese momento, al enmascarar o encubrir sus intereses par

ticulares imponiéndolos en tanto que intereses universales, cuando una clase o fracción alcanza el nivel hegemónico de la sociedad.

A partir de entonces se entiende que la clase o fracción hegemónica y sus aliados, cuya agrupación da forma al bloque dominante, encuentren altas probabilidades de influir sobre el Estado y logren su apoyo directo al apartarlo de la "función general" que debe cubrir en beneficio de la reproducción del capitalismo en su conjunto. En efecto, como bien sugiere Offe, el aparato estatal burgués se halla seriamente limitado en su quehacer de planificar a largo plazo y por encima de los intereses capitalistas particulares en conflicto (53). Sucede que, si para las unidades individuales productoras la labor proyectiva se circunscribe, sin equívoco alguno, a la optimización de la ganancia a través de la producción y la venta de las mercancías, en el caso del Estado la tarea se complica considerablemente debido a que no se halla directamente inmerso en el mercado, o en la sociedad civil. Así, el autor propone hablar de la producción que promueve el Estado, calificándola como orientada al uso y no al intercambio. Todo el problema, como bien subrayan Gold y colaboradores, reside entonces en identificar los criterios que determinarían esos valores de uso (54), encomienda que en nuestra opinión, trata de cubrir el bloque dominante en curso, en su carácter de hegemónico.

De esta manera, se comprende que las empresas públicas indus

triales descritas tiendan necesariamente a cumplir otra función, antitética a la "general" y que denominaremos "parcial", la cual responde específicamente a los intereses del bloque dominante que, en gran medida, se imponen en el Estado como propios del capitalismo en su conjunto, y en la sociedad, en tanto que generales. Es obvio que con la locución "en gran medida" queremos poner el énfasis en el carácter contradictorio de esta "función parcial" del Estado, que en última instancia no logra callar los intereses marginados de los capitalistas en su conjunto ni aquellos de los explotados en general, pese a la hegemonía que ejerce el mencionado bloque dominante.

Esta concepción guarda cierto parentesco con la interpretación de Offe, quien a partir de un enfoque sistémico, desarrolla el análisis del carácter clasista del Estado burgués. Si bien no corresponde detallar el contenido de su discurso, importa recordar que el autor refiere las diferentes actividades del aparato estatal a un conjunto interdependiente de tres subsistemas de mecanismos selectivos, denominados negativos, positivos y enmascarantes, cuyo funcionamiento contradictorio ilustra la esencia clasista del Estado y determina sus límites operativos. Los mecanismos negativos serían aquellos que apoyándose en las garantías constitucionales y en los aparatos estatales ideológicos, decisorios y represivos, filtrarían y eliminarían todos aquellos posibles proyectos gubernamentales de

tendencias anticapitalistas. Por su parte, los mecanismos positivos seleccionarían, de los alternativas restantes, aquellas que beneficiarían al capitalismo en su conjunto, por encima de los intereses particulares de las unidades productoras individuales. Finalmente, los mecanismos enmascarantes buscarían aparentar la neutralidad de clase que debe circunscribir la acción del Estado (55).

Como se puede apreciar, Ofte parte de un modelo sistémico que comprende la actividad del "capitalista total ideal" tendiente a cubrir su "función general". Posteriormente, el análisis se orienta a identificar los elementos que originan un inadecuado funcionamiento del sistema, así como a exponer las consecuencias correspondientes. Para ello, el autor se concentra en el examen de los mecanismos positivos estatales, entre los que distingue aquellos asignativos, cuyo objetivo consiste en coordinar y regular la distribución de recursos ya elaborados, y los productivos, que deben garantizar las condiciones infraestructurales para la reproducción del capitalismo en su conjunto. Pues bien, Ofte concuerda con nosotros al destacar entre las razones que desajustan el funcionamiento del "capitalista total ideal", expuestas en los párrafos anteriores, la fuerza política que ejercen sobre el Estado los "intereses testarudos, empíricos y miopes de los sectores particulares de capital", para los que la función general del Estado sólo se percibe "desde el ángulo de una absorción parasitaria de valor que se torna en una amenaza di

recta para sus procesos específicos de acumulación de capital" (56).

Extrapolando un tanto el pensamiento del autor con el propósito de detallar la "función parcial del Estado", podría añadirse que la presión de estos sectores de capitalistas individuales, en la medida en que no han logrado imponer su hegemonía, se dirige en un principio a obtener beneficios de las políticas asignativas del Estado, particularmente a través de la aplicación de tarifas impositivas preferenciales, la obtención de créditos "blandos" o el apoyo subsidiario en la compra de materia prima, la adquisición de tecnología avanzada o la organización de programas educativos tendientes a reproducir fuerza de trabajo específicamente entrenada. Más adelante, conforme un sector particular de capitalistas adquiere mayor fuerza política, es de pensar que su influencia se incrementa cuantitativa y cualitativamente, pasando a determinar los "valores de uso" que se leccionan aquellas decisiones globales del Estado destinadas a promover la reproducción de las condiciones de existencia del capitalismo. En síntesis, el proyecto económico del Estado termina, en gran medida, por coincidir con aquel particular del bloque hegemónico.

De lo anterior debe quedar claro que, si bien la "función parcial" del intervencionismo económico estatal no permite directamente desprender empresas públicas industriales, influye sin embargo

en el surgimiento y la reproducción de aquellas relacionadas con su "función general", cuya identificación se logró aislándolas del contexto real. En efecto, aunque rechazamos las tesis del CME, que llegan al extremo de postular una fusión del Estado con los monopolios, por haber demostrado a lo largo de este capítulo que los fundamentos lógicos de una teoría marxista sobre el tema en cuestión llevan a descartar la existencia de una determinación mecánica y voluntarista de ciertos sectores capitalistas sobre el Estado, pensamos que sería igualmente unilateral o parcial considerar la actividad estatal fuera de la arena política, libre de las presiones que ejercen sobre su desarrollo, tanto fracciones de capitalistas, como de trabajadores, cada vez más conscientes de sus intereses objetivos correspondientes.

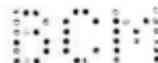
Así pues, el análisis del surgimiento y la reproducción de las empresas públicas industriales que hasta el momento hemos distinguido, no debe limitarse al examen exclusivo del nivel alcanzado por el desarrollo de las fuerzas productivas en una formación socioeconómica concreta, que junto con el estudio de la tasa media de ganancia permitiría identificar las condiciones de existencia del capitalismo que no pueden ya facilitar, espontáneamente, las unidades individuales productoras bajo pena de frenar el adecuado desenvolvimiento del sistema. Es menester, asimismo, considerar la correlación de fuerzas y las alianzas que estrechan los diferentes sectores de ca

pitalistas, cuya presión política sobre el Estado conforma, con el análisis material anterior, un contexto determinante más preciso del por qué, el cuándo y el dónde aparecen tales empresas públicas industriales. Si la primera parte del estudio requiere de la ayuda de técnicas macroeconómicas estructurales, la segunda, como sugiere acertadamente Offe, puede valerse de los mecanismos empleados por los autores instrumentalistas.

La función sectorial del Estado y las empresas públicas productoras de valores de cambio.

Una vez decifrada la lógica que permitiría examinar los procesos de surgimiento y reproducción de las empresas públicas industriales comprometidas con el suministro de las condiciones necesarias para la sobrevivencia global del capitalismo, es obvio que corresponda preguntar si los lineamientos teóricos propuestos igualmente recuperan la etiología de aquellas otras manufactureras que,

el sentido común más inmediato distingue de las anteriores, por fabricar toda una serie de mercancías que también proporcionan las empresas privadas sin cuestionar su propia reproducción ni la del sistema capitalista en su conjunto. Estas últimas manufactureras estas cobran particular importancia en términos de los objetivos de esta investigación, ya que como demostraremos y verificaremos en los próximos capítulos, sus estructuras y procesos organizacionales pueden legítimamente entenderse y explicarse aplicando las conclusiones de las escuelas más relevantes del análisis organizacional. Pues bien, con el propósito de delinear los procesos de surgimiento y reproducción de este segundo tipo de empresas públicas industriales que calificaremos como productoras de valores de cambio, decidimos dividir el último apartado de este capítulo en tres secciones. En la primera, intentaremos evidenciar que las crisis socioeconómicas inherentes a la contradicción cada vez más intensa que determina el intervencionismo económico estatal, crean las condiciones para que el propio Estado genere una tercera función denominada "sectorial" y cuyo objetivo persigue, precisamente, mediar la contradicción anterior que cuestiona la sobrevivencia del capitalismo. Más adelante, brindaremos aquellas indicaciones con base en las cuales, consideramos que en los países dependientes es estructuralmente probable que, la función sectorial del Estado, ampare un sector de manufactureras públicas productoras de valores de cambio y acumuladoras de



un capital propio que permite controlar el poder socioeconómico de aquellas fracciones de capital más interesadas en sus objetivos sectarios y a corto plazo que en aquellos del capitalismo en su conjunto. Para terminar, la última sección de este apartado se propone un rápido análisis de las motivaciones de aquellos sectores de la burocracia pública, cuya creciente conscientización de un "espíritu estatal" garantizaría la definitiva consolidación de ese sector de manufactureras públicas revertidas en la sociedad civil.

Ahora bien, con el propósito de iniciar la presentación de este último apartado, es necesario tener presente que el análisis ya expuesto no ubica al Estado en una cómoda situación de equilibrio, sino que lo coloca en un contexto de permanente inestabilidad reflejo de la contradicción que lo determina y que debe materializarse, ya que su resolución no es factible en el seno de una sociedad capitalista. En efecto, después de establecer, junto con Mandel, la tendencia histórica que explica el crecimiento desproporcionado de las actividades estatales en el capitalismo tardío — momento en que buscaría imponer su hegemonía el sector monopolístico del capital —, autores cercanos a nuestros puntos de vista se han dado por tarea estudiar la crisis del sistema y sus consecuencias inmediatas. O'Connor, por ejemplo, circunscribe el agotamiento fiscal del Estado al antagonismo fundamental que le exige responder tanto a los requerimientos cada vez mayores del proceso de acumulación del ca

pitalismo en su conjunto, como a aquellos que reclama la legitima ción del orden vigente. El razonamiento es simple: para hacer frente a las demandas de la acumulación es necesario recurrir a sus frutos, o sea: a la ganancia, que por no encontrarse socializada obliga a descansar con más frecuencia en los contribuyentes asalariados, es to origina descontentos y conflictos que expresan la necesidad de incurrir en gastos para legitimizar al sistema, al mismo tiempo que bloquean una respuesta adecuada a los requisitos que la misma acumu lación formulaba. De esta manera, surgen tendencias inflacionarias en el presupuesto público que llevan a la crisis fiscal, la cual se ve agudizada por las respuestas estatales a las presiones políticas que ejerce el sector monopólico en busca del apoyo económico corres pondiente a sus intereses sectorios.

Tanto O'Connor como Offe concluyen que las dificultades crecien tes del Estado, destinadas a mediar las contradicciones que le son inherentes, lo han orillado a incorporar de manera paulatina activi dades diferentes a las ya descritas. Más allá de promover las condi ciones globales de la acumulación capitalista o aquellas de sectores individuales particulares, el aparato estatal se ha inmiscuido pro gresivamente en la creación directa de otras, y aunque no ha quedado rígidamente determinado por la acumulación, ha establecido con ella un poderoso vínculo dialéctico. Así Offe es claro cuando señala que los obstáculos que enfrenta el Estado para actuar como "capitalista

total ideal" lo han conducido a "bloquear el propósito mismo de la producción de valores de uso estrictamente complementaria a la acumulación capitalista, cediendo ante las exigencias que surgen meramente de la competencia entre partidos y de los conflictos políticos, pero que de ninguna manera provienen de la acumulación misma. La consecuencia de ello no ha sido una complementareidad 'simbiótica', sino una autonomía y una autosuficiencia 'parasitaria' de la producción infraestructural del Estado" (58).

Por su parte, más cercanos a nosotros, autores como Sonntag y Evers concentran su atención en los países subdesarrollados, entre otras razones para analizar el intervencionismo económico estatal, particularmente importante en esos países y que también remiten al carácter aun más crítico de la crisis que enfrentan. Pues bien, aun que sus respectivos discursos ofrecen importantes discrepancias, resta que podamos conjuntar su análisis debido a que coinciden en la identificación de los rasgos que particularizan la situación socioeconómica del subdesarrollo, a saber: la dependencia (59).

Resumiendo su concepción común en términos de la exposición que hemos venido desarrollando ambos autores concuerdan en señalar que las formaciones sociales denominadas dependientes se caracterizan, tanto por la heterogeneidad estructural de sus economías locales, como por incluir en sus bloques dominantes a sectores capita

listas externos, es decir: cuya base económica trasciende los límites formales o fronteras de dichas formaciones. En efecto, apoyándose en un análisis histórico, los investigadores opinan que el ocaso del imperio mercantilista de las metrópolis ibéricas y el auge del nuevo imperialismo británico, que sirvieron de contexto a los movimientos independentistas de la mayoría de esos países, modificó sustancialmente el proceso de acumulación que los condicionaba. Si durante la época colonial el mencionado proceso se encontraba fundamentalmente orientado hacia fuera, la emancipación política originó una nueva forma de acumulación y reproducción ampliada, de carácter bidireccional, que dialécticamente articuló al anterior, un nuevo proceso de acumulación dirigido hacia dentro con el propósito de que se consolidara definitivamente el capitalismo en tanto relación mundial (60). A partir de entonces, se entiende que la transferencia hacia las metrópolis de una parte de la ganancia local producida por una elevada tasa de plusvalor, junto con el proceso de acumulación interna, hayan incrementado cualitativa y cuantitativamente la heterogeneidad estructural de las formaciones dependientes; logrando que con ello se enfrentaran a partir de ese momento intereses de capitalistas externos con otros nacionales, como reflejo del antagonismo intrínseco entre el principio formal de garantizar una reproducción capitalista subordinada y aquel de constituir un Estado soberano.

Pues bien, Sonntag y Evers advierten que el carácter antagónico

code la acumulación bidireccional, propia de los países subdesarrollados, dificulta aún más la tarea de los Estados correspondientes, orientada a mediar la contradicción que determina su actividad económica, determinando la situación de crisis permanente que los hunde y reforzando otro tipo particular de intervencionismo económico estatal, directamente vinculado con la generación de valores de cambio. En efecto, la creciente heterogeneidad estructural, consecuencia inmediata de la acumulación bidireccional de las formaciones dependientes, no sólo ha diferenciado el espectro de las clases dominadas, incluyendo tanto a trabajadores directamente generadores de plusvalor como a aquellos marginados subsumidos al modo de producción capitalista, sino que también ha ampliado el abanico de las clases dominantes, el cual suma a los capitalistas relacionados con la acumulación hacia afuera con otros interesados en promover procesos internos de desarrollo. Ante este panorama altamente complejo, debe reconocerse que los Estados periféricos, en relación con los centrales, encuentran mayores trabas para realizar la "función general" que les corresponde, en tanto "capitalistas totales ideales". Si en una sociedad desarrollada es particularmente problemático identificar las condiciones materiales generales, cuya producción debe promover el Estado con el propósito de garantizar la existencia del capitalismo en su conjunto, en una sociedad dependiente la tarea se vuelve más confusa, ya que la extrema heterogeneidad de

los diferentes procesos de acumulación particulares impide que las distintas clases o fracciones dominantes respondan a intereses objetivos comunes, y así coadyuven a desentrañar esas condiciones generales.

Con base en lo anterior, Evers sugiere que la crisis permanente de los Estados periféricos consiste, entonces, en la tendencia que presentan a orientar cíclicamente sus actividades económicas, alternando funciones "generales" y "parciales" que, en un momento, intentan apoyar proyectos de desarrollo global cuya difícil identificación y falta de apoyo político los convierte, en otro momento, en programas directamente vinculados con sectores particulares de capitalistas, que importa identificar con los externos por su mayor poderío económico. Los procesos de acumulación de estos últimos, como podría añadir O'Connor, tienden a producir conflictos sociales que, aunados al consecuente déficit fiscal generado, cierran el esquema pendular de la crisis permanente o incesante que caracteriza a los Estados dependientes.

Ahora bien, es obvio que en su intento por mediar la contradicción que determina la actividad estatal capitalista, condicionando la a responder tanto a las exigencias generales del sistema como a aquellas de unidades productoras políticamente significativas, los Estados periféricos se vean en la imperiosa necesidad de sortear su

inestabilidad cíclica o permanente para proteger sus economías locales de las influencias que tiende a destruir el mercado mundial. En efecto, librados a sus propios intereses necesariamente inmediatos, los capitalistas externos destruirían las precondiciones para un aprovechamiento a más largo plazo de los aparatos productivos subdesarrollados, a la vez que reforzarían procesos de acumulación primitiva y obstaculizarían el establecimiento del capitalismo en tanto relación mundial. Lo anterior no sólo explica que, en ciertos momentos, los Estados dependientes tiendan a incrementar su actividad económica, apoyando los proyectos de acumulación de capitalistas locales; sino además, y es esa nuestra opinión, participando directamente en empresas orientadas a generar valores de cambio, para crear así un medio de presión destinado a contrarrestar la fuerza que ejercen las distintas unidades individuales productoras más directamente vinculadas con el exterior, cuya actividad aislada implicaría la destrucción de las condiciones de reproducción de esas sociedades en su carácter mismo de capitalismo dependientes.

En síntesis, el proceso de acumulación bidireccional que caracteriza el desarrollo de los países dependientes tiende a agudizar la contradicción que determina la actividad económica estatal; provocando de esta manera situaciones de crisis permanente que terminarían por cuestionar la permanencia del capitalismo en las sociedades subdesarrolladas, si la posibilidad interventora del Estado no

se conjuntara con su necesidad de reproducir al sistema y de orillar lo a participar en actividades directamente productivas, y así conformar un contrapoder económico y político ante los intereses fragmentados, tercos y miopes de las unidades particulares de capital. Este tercer tipo de intervencionismo económico estatal, que surge en tanto materialización de una contradicción que rehúsa a resolverse, corresponde a la función que denominaremos "sectorial". Son dos las anotaciones que conviene formular al respecto.

En primer lugar, es necesario tener presente que, abandonando el mecanicismo y el voluntarismo de las tesis del CME esta última "función sectorial" de la actividad económica del Estado emerge de un contexto contradictoriamente gobernado, que reconoce tanto la posibilidad de una existencia del aparato estatal apartada de la esfera económica, así como postula que la necesidad última del Estado, es decir su razón de ser, lo remite a garantizar las condiciones de reproducción del capitalismo en su conjunto, y no aquellas de tales o cuales unidades productoras particulares. Posibilidad y necesidad se conjugarían armoniosamente si el Estado lograra siempre articular su doble autonomía con respecto de la sociedad civil y en relación con la lucha de clases. En ese sentido, se entiende que la "función sectorial", precisamente, materialice la dificultad que se tiene para llevar a cabo tal articulación, debido al carácter relativo de las autonomías. Evers no dice otra cosa cuando sub

raya que la heterogeneidad estructural de las sociedades periféricas sitúan a sus Estados en una situación tirante "entre la posibilidad teórica de una ampliación casi ilimitada de su autonomía relativa y la probabilidad empírica de que esta autonomía resulte por el contrario severamente restringida" (61).

En segundo lugar, y como ya fue apuntado, importa recordar que el razonamiento efectuado circunscribe la "función sectorial" del Estado a una clase de equivalencia, cuya finalidad última consiste en crear un frente económico y político, de manera que el propio Estado asegure reproducir las condiciones materiales necesarias para la reproducción del sistema en su conjunto, frente a las presiones de las fracciones hegemónicas de capital. Es así como Offe subraya, acertadamente, que ese frente o contrapoder puede rastrearse a lo largo de toda la historia de los Estados burgueses; señala que en el caso de la Francia de 1848 Marx asignó tal cometido a los esfuerzos del Estado encaminados a lograr el apoyo político y económico de los pequeños propietarios campesinos, de otros pequeños burgueses y los estratos medios (62). ¿Por qué entonces sugerimos que en el capitalismo contemporáneo, y particularmente en el subdesarrollado, las empresas públicas industriales orientadas al mercado pueden cubrir esa "función sectorial"?

Responder a esta interrogante guarda el peligro, que ya subra

yamos, de pretender deducir la historia a partir de la ayuda exclusiva de un esquema lógico formal, tarea por demás ajena al enfoque materialista que hemos adoptado. En ese sentido, debe resultar claro que en determinadas formaciones socioeconómicas, los Estados correspondientes no limiten su "función sectorial" al auxilio único de empresas públicas generadoras de valores de cambio, o bien que definitivamente descarten su apoyo. En todo caso, podemos señalar, junto con Evers, que el creciente intervencionismo estatal de los países periféricos, aunado a la extrema heterogeneidad estructural de esas sociedades, vuelve altamente probable la posibilidad que discutimos. En efecto, en un contexto productivo donde coexisten procesos de acumulación muy diversos que una economía local de mercado no logra integrar, es común advertir la escasez de productos intermedios que suelen importarse para evitar el surgimiento de "cuellos de botella", pero olvidando que la medida incrementa el déficit en la balanza de pagos y tiende a agotar la reserva de divisas y promueve la inflación. Con el propósito de evitar una situación que haría peligrar la estabilidad de las finanzas públicas, el Estado bien puede intervenir en la fabricación directa de esos productos, que si no representan condiciones generales de existencia para el capitalismo en su conjunto, tampoco interesan a los capitalistas individuales, momentáneamente ocupados en otras actividades. Es obvio que, a diferencia de las empresas promovidas por el aparato estatal

en su función de "capitalista total ideal", estas manufactureras pueden administrarse lucrativamente, de donde no hay impedimento alguno para su privatización posterior en coyunturas políticas propicias.

En suma, el contexto estructural de los países subdesarrollados se presta a que el Estado participe, directamente, en empresas públicas industriales vinculadas al mercado. La reproducción de este tipo particular de intervencionismo dependerá del desarrollo de la contradicción que condiciona la actividad económica estatal, la cual se verá influida en la medida en que el mismo Estado logre visualizar cierto orden en esas manufactureras, orientado a traducir su "función sectorial" y cuyo objetivo tiende a mediar el antagonismo que lo sujeta. Parece entonces necesario que un análisis más completo sobre este particular deba considerar el comportamiento de la burocracia pública en tanto único respaldo consciente de la "función sectorial" estatal, pese al sociologismo desindividualizador de los enfoques estructuralistas.

Al respecto, es bien sabido que ya el propio Marx, en su crítica a la filosofía del Estado de Hegel, señalaba que la burocracia pública no podía verse como mero apéndice de la burguesía; objetaba que si bien su existencia respondía a intereses generados en la sociedad civil, no era menos verdad que en el quehacer de satisfacer tales demandas la burocracia desarrollaba intereses propios no neces

riamente vinculados con un pretendido interés general de la sociedad. Así pues, contrariamente a Hegel, para quien la actividad burocrática pública era un simple instrumento mecánico regulador de los posibles conflictos entre el Estado y las corporaciones privadas, Marx apuntaba el carácter esencialmente dialéctico del vínculo Estado-burocracia-corporaciones (63).

El pronto olvido de estos primeros señalamientos sobre el comportamiento de la burocracia pública posiblemente se debió a la ausencia de una teoría del Estado donde, al ser insertados, cobraron plena significación, tarea que Marx no alcanzó a desarrollar y que apenas se inicia. En ese sentido, aun los estudios marxistas contemporáneos que directa o indirectamente versan sobre el tema, tienden a debilitar el análisis al aplicar concepciones por demás voluntaristas y mecanicistas, o bien esquemas exageradamente estructuralistas. Vimos, por ejemplo, que amén de ciertas desviaciones periféricas, los autores instrumentalistas conceptualizan a la burocracia pública como mera prolongación de las clases dominantes; para ellos, los aparatos estatales conforman, tan sólo, cajas negras que responden de manera automática a las demandas de los sectores económicamente poderosos. Por su parte, después de advertir que las diferentes clases o fracciones de la burguesía difícilmente pueden conciliar sus intereses a corto plazo en torno a proyectos comunes, los teóricos estructuralistas proponen la noción de autonomía relativa, que si bien li

bera relativamente a la burocracia pública de su yugo con respecto de las clases dominantes, también es verdad que vuelve totalmente inoperante su operacionalización por haber descuidado la tarea de articular la noción al momento económico y , sobre todo, por insistir en eliminar la "acción consciente" para respaldarla (64).

Haciendo a un lado a instrumentalistas y a estructuralistas, Oszlak señala acertadamente que han sido los tratadistas latinoamericanos quienes, ante el creciente intervencionismo económico de sus respectivos Estados, han vuelto a difundir la tesis de los intereses propios que genera la burocracia pública, en ocasiones llegando al extremo de recuperar el término de "burguesía estatal" atribuido a Bettelheim (65). Kaplan, por ejemplo, que ha dedicado varios de sus ensayos al estudio de este tema, señala que la burocracia pública en tanto capa social y tipo de organización "se articula como personal, aparato, patrimonio, sistema jerarquizado de poder y saber, con fuerte interdependencia de personas, engranajes y mecanismos. Sus miembros cambian la subordinación disciplinada, la aceptación del autoritarismo, la devoción a los superiores (...), a cambio de la identificación de sus intereses y fines con los del Estado" (66).

Pues bien, las indicaciones tempranas de Marx, y otras más actuales de autores como Kaplan, tienen la enorme ventaja de apuntar que el Estado no es una simple entidad abstracta sin contenido empí

rico alguno; añaden que está integrado por individuos concretos, los cuales generan intereses propios que si bien tienden a compaginar con los fines del Estado, también es cierto que obstaculizan su manejo instrumental mecánico. Sin embargo, importa insistir que, al margen de consideraciones teóricas estructurales mayores, los mismos señalamientos darían lugar a interpretaciones sin fin: desde las que visualizan aparatos burocráticos dedicados al pillaje y a la corrupción, al amparo de líderes autoritarios; hasta aquellas que destacan las capacidades técnicas y administrativas de élites políticas al mando de Estados directamente capitalistas. ¿Cuál es, entonces, esa burocracia pública consciente, qué intereses persigue y con cuáles fines del Estado pretende articularse?

Con el propósito de responder a tales interrogantes, importa recordar que la burocracia pública no constituye un cuerpo uniforme, integrado homogéneamente. Por el contrario, los miembros de los aparatos estatales presentan importantes disparidades que la bibliografía enterada ha intentado agrupar en clasificaciones por demás diversas, entre las que destacan aquellas orientadas a distinguir técnicos y políticos, cuyo criterio tipificador se apoya en el género de actividad que ejercen los agentes; o bien, las que toman en cuenta el origen social de los sujetos, usualmente empleadas por los investigadores instrumentalistas. Se podrían citar otras; sin embargo, dado el contexto clasista de este estudio y puesto que nos interesa

identificar a aquellos burócratas que generan y conscientizan intereses propios en el seno mismo del Estado, consideramos necesario remitirnos a una tipología que, como dice Pírez, realice una analogía con la situación de clase. En ese sentido, De Ipola y Torrado proponen servirse de los dos criterios económicos delineados por Marx con el fin de señalar una clase, a saber: su relación con respecto del proceso productivo y su forma de participación en la obtención de lo necesario para su reproducción. Así, pueden distinguirse tres grupos de burócratas.

- 1.- quienes son productivos, es decir, que desarrollan un trabajo abstracto, y son asalariados explotados;
- 2.- aquellos improductivos, gestores de trabajo concreto, que igualmente son asalariados explotados; y finalmente,
- 3.- los también improductivos, pero que no son asalariados ni explotados (67).

El primer grupo de burócratas se compone de aquellos trabajadores de las empresas públicas industriales orientadas al mercado y que viven una situación aparentemente ambigua, en tanto que forman parte directa de una clase social: el proletariado, pero al mismo tiempo se hallan inmersos en el aparato estatal. En ese sentido, es muy probable que el Estado, guardián del ilusorio interés general de la sociedad, se encuentre particularmente motivado en sostener un nivel

adecuado en los ingresos de sus "propios" trabajadores, creando así una aristocracia obrera. Sin embargo, tanto la creciente conscientización proletaria, como las cada vez más frecuentes crisis fiscales, limitan los alcances de cualquier política distributiva, por lo que conviene descartar toda posibilidad de que este "proletariado público" entrelace intereses propios con los fines de un Estado capitalista.

Por su parte, aquellos miembros del Estado que perciben un salario fijo y que son improductivos pero se encuentran explotados, conforman lo que el sentido común identifica usualmente como burocracia. Estos agentes integran el personal de las numerosas oficinas públicas, y el de las empresas de Estado que administran las condiciones materiales para la reproducción del capitalismo en su conjunto, previa o periódicamente elaboradas por empresas industriales privadas. En su carácter de explotados, estos burócratas presentan características análogas a las del proletariado, sin embargo su distanciamiento con respecto de los procesos productivos en gran medida impide que logren conscientizar intereses mayores de clase, limitándose a defender su empleo y el valor adquisitivo de sus salarios. Para la gran mayoría de ellos, el Estado, lejos de garantizar la existencia del capitalismo en general o de beneficiar a una determinada fracción burguesa, representa su única fuente de existencia, por lo que compaginarán sus motivaciones inmediatas con aquella función estatal que tienda a ase

gurar la reproducción misma de los aparatos administrativos públicos.

Por último, el tercer grupo de burócratas, compuesto por aquellos funcionarios improductivos que no son asalariados ni explotados, integra lo que cierta bibliografía denomina "clase" o "élite" política, la cual ocupa los puestos de mayor responsabilidad en los ministerios de Estado o en las empresas públicas administradoras o directamente productoras de mercancías. Al respecto, existen opiniones por demás diversas en torno a los intereses que genera esta capa particular de burócratas y que, posteriormente, intenta articular con determinados fines del Estado. En un extremo, los autores instrumentalistas, consecuentes con sus principios teóricos, señalan que por el origen de clase de estos agentes, la educación elitista que recibieron o su particular inserción en los aparatos del Estado, estos funcionarios no asalariados ni explotados conscientizarían motivaciones similares a los intereses de la clase o fracción hegemónica que terminarían sirviendo, para así poner el énfasis en la "función parcial del Estado" que se desocupa de asegurar las condiciones de existencia del capitalismo en su conjunto. En otro extremo, algunos estudiosos estructuralistas, como Kaplan, acentúan las propiedades de la autonomía relativa del aparato estatal y añaden que, por el contrario, estos administradores políticos articularían sus motivaciones con la "función general" del Estado al situarse por encima de la lucha política, apoyados en racionalizaciones que correrían el peligro de

relegarse en un mundo ajeno a las presiones del momento (68).

Por nuestra parte, consideramos muy posible que determinadas coyunturas político-económicas facilitan el surgimiento de burócratas públicos de más alto nivel, previamente comprometidos con los intereses de determinadas clases o fracciones presentes en la arena política; como también no dudamos en que la autonomía estructural del Estado fundamente la creencia utópica de ciertos de sus miembros, los cuales lleguen a creer en las categorías que consecuentemente utilizan, en la neutralidad y en la supremacía de las políticas estatales. Sin embargo, juzgamos más adecuado suponer que, conforme se agudizan las contradicciones que condicionan la actividad económica del Estado y se repiten con más frecuencia las crisis cíclicas que sacuden al capitalismo contemporáneo y muy en especial al subdesarrollo, aparecen en la cúspide de la burocracia una capa de funcionarios que conscientizan la importancia de su tarea en tanto mediadora, en primera instancia, del interés general del capitalismo frente a aquel de sectores burgueses particulares. Nos referimos, precisamente, a la "función sectorial" del Estado, la cual no podría entenderse sin la presencia de estos políticos profesionales, quienes además logran articularla a un "espíritu estatal" propio, cuya interiorización es producto de una evaluación consciente y profesional de una sociedad calculable, como acertadamente señala Zavaleta parafraseando a Gramsci (69).

Así pues, el surgimiento y la reproducción de las empresas públicas industriales generadoras de valores de cambio no podría limitarse al análisis estructural-económico de la contradicción que determina el intervencionismo estatal, y cuya intensificación pone en peligro la sobrevivencia del sistema o materializa la "función sectorial" del Estado; asimismo, debe conjugar el nivel de lo político que, al enfatizar la conscientización de intereses objetivos, explica la creciente fuerza de la lucha política y la posible conformación de una élite burocrática que, anticipándose a los hechos, conforme un contrapoder económico con el propósito de que el Estado medie el antagonismo y asegure la reproducción del mismo sistema al amparo del aparato estatal. En ese sentido, vimos que en las formaciones dependientes existe una alta probabilidad para que este contrapoder económico se gaste a través de un cuerpo de empresas industriales orientadas al mercado; afirmaciones adicionales se remitirán, en tonces, al estudio de situaciones concretas.

Por último, importa tener presente que el análisis propuesto de ninguna manera intenta encontrar un marco de referencia que permita justificar aquellas tesis denominadas del "estancamiento", las cuales señalan que el capitalismo puede continuar desarrollándose por mucho tiempo e incluso atravesar periodos de auge económico y social. Sin embargo, tampoco pretende comulgar con las tesis opuestas del "derrumbe final" puesto que consideramos que su empleo tiende a funcionar

cionalizar todo discurso científico al obstaculizar el estudio del origen de los fenómenos sociales, sin el cual predomina un simplismo teleológico encaminado a confundirlo todo en términos de una pretendida finalidad última.

En ese sentido, creemos que para comprender nuestra postura, es necesario tener una idea clara de los lineamientos generales del razonamiento de este capítulo. Al respecto, sinteticemos su contenido indicando que se analizaron los procesos de surgimiento y reproducción de las empresas públicas industriales con base en un estudio del intervencionismo económico del Estado y de sus tres funciones cuya etiología responde a la contradicción que, en primera instancia, determina la propia injerencia estatal en la economía. Adoptando la terminología de Oscar Oszlak en cuyos trabajos nos hemos inspirado, en un principio identificamos como "función general" a aquella actividad del Estado orientada a garantizar las condiciones generales de reproducción del capitalismo en su conjunto, la cual da cuenta de la existencia y del crecimiento de empresas públicas industriales que, en el parecer de Offe, orientan su quehacer a promover valores de uso. Más adelante, reservamos el calificativo de "función parcial" al intervencionismo económico que, fruto de las presiones políticas del bloque hegemónico, limita el papel del Estado en tanto "capitalista total ideal", condicionándolo a responder a los intereses de capitalistas particulares y a su proyecto de clase específico.

Si esta actividad no genera empresas públicas industriales particulares, no es menos verdad que interviene en el desarrollo de las anteriores. Finalmente y en oposición a los estructuralistas, para quienes las actividades económicas adicionales del Estado constituyen una extrapolación patológica de su autonomía relativa, propusimos considerar la contradicción cada vez más intensa que enfrentan las funciones "generales" y "parcial" del aparato estatal, cuyo nudo materializa una última función del intervencionismo que bautizamos con el nombre de "sectorial". En este sentido se analizaron las condiciones que, al amparo de esta tercera actividad estatal, permiten la conformación de un cuerpo de manufactureras públicas orientadas al mercado, vale decir, productoras de valores de cambio.

Pues bien, este panorama altamente complejo no traduce una situación estancada en equilibrio armonioso por dos razones. En primer lugar, porque el objetivo de la "función sectorial" del Estado, destinado a mediar la contradicción que, en primera instancia, condiciona la actividad estatal en sus dos tendencias opuestas de responder a los intereses generales del capitalismo en su conjunto y a aquellos de ciertas unidades individuales de capital, acota las posibilidades del mismo Estado orientadas a mantener al sistema, ya que al capital social en sus manos se suman gastos, o bien un capital real, que ponen en peligro la acumulación privada del conjunto de los particulares y de cada uno de ellos. En segundo lugar, puesto

que más allá de la contradicción anterior, la lucha de clases tiene de necesariamente a incrementar el antagonismo entre propietarios y productores directos, provocando conflictos sociales que, como diría O'Connor, terminan por poner en entredicho económico al Estado, en su carácter de guardián de cualquier equilibrio. Con todo, el estudio de esta "función sectorial" y de los medios que emplea el Estado para cubrirla es particularmente significativa, ya que cuando se articula con la subjetividad de ciertos miembros de la burocracia, bien puede no cambiar la ubicación de la cordillera de los Andes ni la determinación objetiva de la historia, pero sí explotar a su favor lo que la misma historia tiene de azaroso o postergable, tal como lo sugiere Zavaleta (70).

Ahora bien, con el propósito de concluir este capítulo, importa recordar que, interesados en el estudio del fenómeno del surgimiento y la reproducción de las empresas públicas industriales, fue nuestra intención remitirnos al análisis del intervencionismo económico del Estado capitalista, con el doble objetivo de otorgar significado al carácter público de las diversas actividades estatales, así como de establecer diferencias cualitativas entre las varias manufacturas públicas. En ese sentido, conviene tener presente que las tres funciones causalmente identificadas como orientadoras del intervencionismo estatal conforman un contexto contradictorio, dentro del cual el Estado se desvía del cumplimiento de su razón de ser en tanto guardián de un ilusorio interés general que intenta desdoblar en públicos los intereses privados del capitalismo en su conjunto. En efecto, por encima de su "función general", el Estado se encuentra sometido a la presión política que ejercen fracciones particulares de capitalistas, de suerte que sus actos necesariamente benefician o perjudican intereses específicos y niegan dialécticamente su pretensión formal de representar al bien común. Así se manifiesta la "función parcial" que busca privatizar lo público general y surge la "función sectorial" que, por su parte, tiende a estatificar lo privado, mediando y materializando la misma negación, sin superarla por ello (71). De esa manera se entiende que, bajo la misma etiqueta de "públicas", en determinadas situaciones concretas se cobijen dos tí

pos de empresas cualitativamente diferentes, aunque asimismo vinculadas con el intervencionismo económico del Estado. Por un lado, las relacionadas con los intereses privados generales que promueven la producción de los bienes materiales necesarios para la existencia del capitalismo en su conjunto y los cuales, son más adelante administrados como valores de uso; y por el otro, aquellas que se orientan al mercado produciendo valores de cambio y cuyas actividades conviene vincular con los intereses particulares de aquellos funcionarios públicos que han conscientizado "un espíritu estatal".

Consideramos que más allá de las conclusiones generales del párrafo anterior, la discusión teórica desarrollada podría, igualmente, servir de apoyo a otras más concretas, encaminadas, por ejemplo, a esclarecer el contexto económico, jurídico, administrativo e ideológico de las manufactureras públicas mexicanas, cuya indefinición fue destacada en el primer capítulo. Sin embargo, dejaremos a un lado esa tarea con el propósito de acentuar en este momento que, al amparo del marco referencial que permite insertar los dos tipos de empresa públicas distinguidas en una teoría naciente del Estado, se está finalmente en posición de formular los elementos conceptuales orientados a plantear estudios empíricos en torno a estas instituciones.

Al respecto, un primer objetivo, que no perseguimos, podría ser aquel de investigar en una formación socioeconómica concreta como

la nuestra, el surgimiento histórico de las manufactureras de Estado, y las líneas generales de su posterior reproducción. En ese sentido, fue indicado que deberían articularse dos niveles de análisis que combinen dialécticamente técnicas estructurales con instrumentales. El primero, de índole macroeconómico, se ocuparía de examinar los niveles alcanzados por el progresivo desarrollo heterogéneo de las fuerzas productivas y la decreciente tasa media de ganancia, con el fin de facilitar la identificación de aquellas mercancías de cuya producción se responsabilizó el Estado, ya sea porque en una determinada etapa de crecimiento del país no encontraron capital privado disponible que enfrentara su elaboración, o bien porque su producción dejó de ser redituable para cualquier capitalista. El segundo análisis incorporaría al estudio el examen de la instancia política y consideraría la agudización de las contradicciones que determinan el intervencionismo económico del Estado, para así despejar aquellos sectores capitalistas y capas burocráticas que, al conscientizar intereses objetivos, irrumpieron en la arena política interfiriendo y mediando el proceso investigado.

Si bien muy pocos trabajos han abordado el estudio de las manufactureras públicas conforme esta perspectiva, existe sin embargo una amplia bibliografía que, con base en enfoques clasistas o pluralistas y a partir de metodologías estructuralistas o instrumentalistas, se ha dado por tarea analizar el contexto económico y político que

permitió el desarrollo y la consolidación del sector empresarial público mexicano. Como fue indicado en el primer capítulo, los diferentes autores, amén de sus divergencias, parecen concordar en tres señalamientos que cobran pleno significado a la luz de la argumentación expuesta en las últimas páginas. En primer lugar, subrayan que el Estado mexicano participa en la "producción" de bienes de infraestructura, tales como el petróleo, la electricidad, las vías férreas, los caminos, etc., que en su momento dejó de proporcionar la iniciativa privada. Sin embargo inmediatamente después añaden que, a partir de los años cuarenta, se gestó un cambio cualitativo en las actividades económicas estatales cuando, a la par de las ramas productivas tradicionales, el Estado empezó a adquirir y a promover el desarrollo de un número creciente de manufactureras públicas dedicadas a la fabricación indiscriminada de mercancías de todo tipo y en plena competencia frente a los capitalistas individuales. Por último, los investigadores coinciden en relacionar el afianzamiento de este sector empresarial público con el fortalecimiento de una élite de políticos profesionales que ocupan importantes cargos en los ministerios de Estado, y asimismo se responsabilizan de la administración de las mencionadas empresas.

Es cierto que la mayoría de las investigaciones históricas — cuyas perspectivas teóricas en torno a las manufactureras públicas se caracterizan por su parcialidad y unilateralidad, algunas insistiendo

en los condicionantes estructurales socioeconómicos que determinan sus mecanismos de surgimiento y reproducción, otras destacando el voluntarismo de los agentes que participan en su gestión — no podrían suplantar los análisis que, al adoptar el enfoque delineado anteriormente, lograran articular las dos metodologías, estructuralistas e instrumentalistas, al amparo de una visión dialéctica materialista. Sin embargo, entendamos que los propósitos prácticos de esta investigación orientados a examinar si el análisis organizacional puede aplicarse para comprender y explicar las estructuras y procesos organizacionales de algún sector de empresas públicas industriales, por su parte, nos hallan orillado a desarrollar un estudio sincrónico de carácter precisamente organizacional que, cumpliera con los objetivos enunciados al comparar y establecer la similitud estructural y procesual de las empresas privadas con respecto de aquel tipo de manufactureras estatales que, en términos del desarrollo teórico deductivo de este capítulo, no podrían distinguirse de las privadas con base en lo que llamaremos su "orientación productivista". Nos referimos, obviamente, a las empresas públicas generadoras de valores de cambio que, al optimizar la extracción de plusvalor y al acumular un capital propio, constituyen ese contrapoder económico y político, merced al cual, el Estado logra mediar la contradicción que determina su intervencionismo económico y lo aparta de su "función general" de reproducir las condiciones de existencia del capitalismo en su conjunto

to.

Por último, debe quedar muy claro que no hubiera sido posible diferenciar los dos tipos de manufactureras públicas que distinguió nuestro estudio, si nos hubiéramos impuesto la tarea de hacerlo con base, exclusivamente, en los fundamentos teórico-metodológicos de las más relevantes escuelas del análisis organizacional. Lo anterior, sencillamente, por el ahistoricismo inherente a la perspectiva estructural-funcionalista que caracteriza el discurso científico de dichas disciplinas y que, por el contrario, el enfoque materialista de las últimas páginas recupera en el centro mismo de su argumentación (72). En ese sentido, propondremos en el próximo capítulo articular el análisis organizacional con una concepción marxista del desarrollo del capitalismo, para así ampliar su alcance teórico y demostrar que las empresas privadas y las públicas vinculadas con el rol sectorial del Estado, constituyen un mismo fenómeno organizacional en la medida en que, ambas, orientan inequívocamente sus actividades en términos de una misma racionalidad: aquella tendiente a optimizar la extracción de plusvalía. Sin embargo, verificar la similitud de sus respectivos procesos y estructuras internas, no sólo persigue el objetivo práctico de establecer la gran utilidad del análisis organizacional para entender y explicar un conjunto delimitado de actividades concretas del sector público; sino que también se buscaría, con ello, proponer una primera prueba empírica del razonamiento teórico de este capítulo.

NOTAS DE PAGINA DEL CAPITULO SEGUNDO

(1) Debe quedar claro que no estableceremos, en el contexto de este capítulo, diferencias fundamentales entre los términos de "Estado" y "aparatos estatales", por lo que serán utilizados como sinónimos cuando así convenga.

(2) Tal es el caso de los trabajos de Alejandro Carrillo Castro, 1975 y 1980; Gloria Brasdefer y colaboradores, 1976; Silvia Gómez Tagle y colaboradores, 1980; etc.

Gómez Tagle y colaboradores proponen, por ejemplo, un interesante estudio sobre los trabajadores de las empresas estatales en México, cuyos resultados no pueden, sin embargo, legítimamente aplicarse al caso de las manufactureras públicas, siendo que la actividad económica del Estado y sus efectos sobre la fuerza de trabajo correspondiente, es el tema que más interesa a los investigadores. En efecto, al adoptar una definición operacional de empresa pública que incluye a los organismos descentralizados, a las empresas de participación estatal mayoritaria, a los fideicomisos y a las instituciones nacionales de crédito, los autores incluyen en su estudio a trabajadores no pro

ductivos de instituciones públicas que no se encuentran directamente vinculadas con la producción, de allí que la tarea inferencial se vea seriamente limitada.

(3) Nos referimos a Oscar Oszlak quien sostiene esta hipótesis en un artículo en el que analiza los sistemas sociales "intermedios o reales", que no es posible equiparar con los sistemas "capitalistas" o "comunistas". Véase Oscar Oszlak, 1978 (a), p. 18.

(4) Reinhard Bendix y Robert Dahl han sido identificados como dos de los más importantes representantes de las teorías pluralistas del Estado, cuyo fundamento doctrinario se remite al liberalismo y al individualismo más reacios. Véanse Reinhard Bendix, 1964; Robert Dahl, 1963 y 1966.

(5) Véase Juan Ignacio Jiménez Nieto, 1978, p. 91.

(6) Véase Talcott Parsons, 1968, p p. 262-270.

(7) Véase D. Waldo, 1974.

(8) Véase Juan Ignacio Jiménez Nieto, 1978, p. 94.

(9) Esta corriente de pensamiento será analizada con más detalle en este mismo capítulo cuando se examinen las teorías voluntaristas clasistas del Estado.

(10) Paul Boccara es, sin duda, uno de los autores más profundos de esta corriente de pensamiento, la cual, durante la fase del capital

lismo denominado monopolista de Estado, supone que la estructura es pontánea del proceso de reproducción capitalista se quebranta por la planificación del Estado, debido a que este último logra unir, fusionar o conjuntar sus esfuerzos con aquellos de los monopolios. Véase Paul Boccara, 1970, p. 28.

(11) Tuvimos oportunidad de señalar este fenómeno en un artículo enfocado al estudio de la marginalidad en América Latina. Véase Víctor Bravo Ahuja Rufz, 1979, p p. 83-116.

(12) Véanse Rudolf Sonntag y Héctor Valecillos, 1979, p. 10.

(13) Véase Rolando Cordera, 1979, p. 118.

(14) Carlos Marx analizó el tema del pretendido interés general que perseguiría la burocracia estatal en la Crítica de la Filosofía del Estado de Hegel y en la Ideología Alemana, donde advierte que la existencia de la burocracia corresponde a la existencia de intereses particulares en la sociedad civil, y que en el proceso de satisfacer tales intereses los miembros del Estado pueden desarrollar los suyos propios. Ni los primeros ni los segundos son compatibles con un idealizado interés general. Véase Carlos Marx, 1968, p p. 54 y ss; y 1974, p p. 49, 67, 75, 102, 113 y 128.

(15) Es bien sabido que Carlos Marx hubiera deseado completar El capital con el análisis de las clases sociales y de las superestructuras política e ideológica: elementos fundamentales para una teoría críti

ca del Estado.

(16) Véase Tilman Evers, 1979, p p. 47 y ss.

(17) Tendremos oportunidad de señalar que Tilman Evers denomina escuela alemana a esta cuarta corriente de pensamiento. Lo anterior debido a la procedencia de sus miembros, entre los que conviene citar a Elmar Alvater, Claus Offe, Erik Olín Wright, David A. Gold, etc. En 1977, Heinz R. Sonntag y Héctor Valecillos reunieron siete artículos traducidos al español de algunos de los más importantes representantes de esta escuela. Véanse Heinz R. Sonntag y Héctor Valecillos, 1979.

(18) Véase Tilman Evers, 1979, p. 51.

(19) Véase Ralph Miliband, 1974, p. 3. Al respecto conviene tener presente que el autor dejó de ser un instrumentalista clásico poco tiempo después de la aparición de su obra El Estado en la sociedad capitalista; posiblemente a raíz de una polémica que, sobre el particular, sostuvo con Nicos Poulantzas. Véase Ralph Miliband, 1970 y 1973.

(20) Nos referimos a la monografía de William Domhoff: ¿Quién gobierna a los Estados Unidos?, que responde a La élite del poder de Charles W. Mills y donde se vincula "clase gobernante" con clase dominante. Véase G. William Domhoff, 1969, p p. 20 y ss.

(21) Véase Ralph Miliband, 1974, p. 10.

(22) Véase Ralph Miliband, 1974, p. 12 y nota de pie de página 22.

(23) Como fue señalado, véase Nicos Poulantzas, 1971.

(24) Es el mismo Nicos Poulantzas quien advierte la convergencia de las tesis de Ralph Miliband expuestas en El Estado en la sociedad capitalista con las comunistas ortodoxas del CME, y considera que su aparente ultraizquierdismo conduce al más feroz revisionismo. Véase Nicos Poulantzas, 1971.

(25) Extraímos estos puntos de vista de un artículo de Oscar Oszlak donde analiza la naturaleza del capitalismo de Estado. Véase Oscar Oszlak, 1978 (a), p p. 43-54.

(26) Véase Paul Boccara, 1970, p. 27.

(27) Véase Alonso Aguilar M., 1977, p. 47.

Los vínculos de Alonso Aguilar con las teorías instrumentalistas clasistas se vuelven más evidentes si se consulta otro artículo del autor donde ilustra el carácter de clase del Estado; en él establece el origen burgués de 800 altos funcionarios públicos de los últimos treinta años, siguiendo muy de cerca la metodología de William Domhoff. Véase Alonso Aguilar M., 1979, p p. 20-62.

(28) Véase Alonso Aguilar M., 1977, p. 46.

(29) Esto último equivaldría volver a recuperar los postulados de la unidad funcional de la sociedad y del funcionalismo universal, criticados por Robert K. Merton hace más de treinta años. Véase Ro

bert K. Merton, 1972, p p. 35-42.

(30) Véase Nicos Poulantzas, 1979, p p. 332-333.

(31) Véase Nicos Poulantzas, 1979, p. 357.

(32) Véase Nicos Poulantzas, 1979, p. 332.

(33) Véase Nicos Poulantzas, 1979, p. 372.

(34) Véanse David Gold y col, 1979, p. 35.

(35) Véase Nicos Poulantzas, 1979, p. 245.

(36) Nos referimos al artículo de Elmar Alvater: "Notas sobre algunos problemas del intervencionismo de Estado", en el cual se inspiró Ernest Mandel para ubicar al Estado en la era del capitalismo tardío. Véanse Elmar Alvater, 1979; y Ernest Mandel, 1972.

(37) Véase Ernest Mandel, 1972, p. 462.

(38) Con esta concepción se quiere enfatizar que el Estado cumple una función económica estructuralmente determinada y no el servicio de tal o cual fracción de la burguesía. El Estado es la materialización del poder entre las relaciones de clase; siguiendo la conocida fórmula de Federico Engels, es un "capitalista total ideal" que sin suprimir la espontaneidad del proceso anárquico de la producción mercantil, mantiene las condiciones generales de la producción frente a las invasiones de los capitalistas aislados como ante aquellos de los trabajadores. Véase Federico Engels 1972, p p. 242 y ss.

- (39) Véase Elmar Alvater, 1979, p. 91.
- (40) Véase Ernest Mandel, 1972, p p. 465-466.
- (41) Véanse David Gold y col., 1979, p p. 49-52; y Tilman Evers, 1979, p p. 61-63.
- (42) Véase Elmar Alvater, 1979, p p. 92-93.
- (43) Véase Ernest Mandel, 1972, p. 466.
- (44) En ese sentido, aunque con ciertas diferencias, compartimos el parecer de Pedro Pirez. Véase Pedro Pirez, 1979, p p. 15 y 16.
- (45) Véase Tilman Evers, 1979, p. 63.
- (46) Véase Elmar Alvater, 1979, p p. 94 y ss; así como Tilman Evers 1979, p. 64.
- (47) Véase Tilman Evers, 1979, p. 65.
- (48) Recordemos que esta escuela alemana, así denominada por el origen de sus más connotados representantes (Elmar Alvater, Claus Offe, David A. Gold, etc.), intenta descifrar los determinantes que condicionan la actividad económica del Estado y se articulan con las funciones políticas e ideológicas.
- (49) Véanse Tilman Evers, 1979, p. 51; asimismo Guillermo O'Donnell, 1977, p. 1.
- (50) Al respecto, no incluimos aquella función tendiente a procurar

la expansión externa del capitalismo, ya que Dieter Lapple, la ubica junto con aquella que establece un orden legal. Las dos se servirían de medios similares: orden legal y ejército, si es necesario.

(51) Véase Elmar Alvater, 1979, p p. 94-97 y 105-110.

(52) Véase Antonio Gramsci, 1972, p. 58; también citado por Pedro Pérez, 1979, p. 20.

(53) Véase Claus Offe, 1979, p. 77.

(54) Véanse David Gold y colaboradores, 1979, p. 45.

(55) David Gold y colaboradores ofrecen un resumen sintético del pensamiento de Claus Offe en la compilación de Heinz Sonntag y Héctor Valecillos. Véanse David Gold y colaboradores, 1979, p p. 40-45.

(56) Véase Claus Offe, 1979, p. 66.

(57) Véanse David Gold y colaboradores, 1979, p p. 45-49.

(58) Véase Claus Offe, 1979, p. 78.

(59) Véanse Rudolf Sonntag, 1979, p p. 134-184 y Tilman Evers 1979, p p. 96-112.

(60) Véase Rudolf Sonntag, 1979, p. 151.

(61) Véase Tilman Evers, 1979, p. 129.

(62) Véase Claus Offe, 1979, p. 67.

(63) Véase el análisis que, sobre este particular, desarrolla Oscar

Oszlak en un estudio tendiente a proponer nuevos elementos para el estudio de la burocracia estatal. Oscar Oszlak, 1978 (b), p p. 884-892.

(64) Véanse David Gold y colaboradores, 1979, p. 64.

(65) Véase Oscar Oszlak, 1978 (a), p p. 48-49.

(66) Véanse Marcos Kaplan, 1980, p. 257; además de 1978 (a) y 1978 (b).

(67) Véanse E. de Ipola y Susana Torrado, citados por Pedro Pérez, 1979, p p. 23-24.

(68) Véase Marcos Kaplan, 1980, p. 258.

(69) Véase René Zavaleta, 1978, p p. 23-24.

(70) Véase René Zavaleta, 1978, p p. 23-24.

(71) Véase Tilman Evers, 1979, p. 122.

(72) Sobre este particular, conviene no olvidar que es justamente el desarrollo histórico de la lucha de clases, el motor que agudiza la contradicción determinante, en primera instancia, del intervencionismo económico del Estado y de cuya mediación, se materializan las empresas públicas generadoras de valores de cambio. Se entiende, entonces, que las crisis históricas permanentes por las que atraviesan los países capitalistas y en particular los dependientes, constituyan aquellos acontecimientos que, paulatinamente, permitan a las élites políticas conscientizar la necesidad de consolidar un rol sectorial

del Estado que, bajo circunstancias concretas, se apoye en un crecimiento sostenido de dichas manufactureras.

CAPITULO TERCERO

LAS EMPRESAS PUBLICAS INDUSTRIALES PRODUCTORAS DE VALORES DE CAMBIO Y LAS EMPRESAS PRIVADAS. PROPUESTA DE UN ESTUDIO ORGANIZACIONAL COMPARATIVO

Si con base en una teoría del desarrollo del Estado capitalista correspondió al segundo capítulo otorgar significado a los procesos de surgimiento y reproducción de las empresas públicas industriales, por su parte, toca a las próximas páginas delinear los elementos conceptuales que justifiquen abordar el análisis empírico de su funcionamiento organizacional interno y vigilar que el conjunto constituya un todo articulado teórica y metodológicamente. En ese sentido, importa reiterar nuestro compromiso por vincular aquellos dos enfoques en divorcio aparente, a partir de los cuales, se formulan estudios concretos sobre las manufactureras de Estado: los unos, con el propósito de identificar agrupaciones administrativas donde se ubiquen y se juzguen como simples parámetros económicos tendientes a satisfacer objetivos considerados como impuestos desde el exterior; los otros, con el fin de determinar sus respectivos procesos y estructuras organizacionales que garanticen el cumplimiento

to eficaz y eficiente de metas, esta vez, distinguidas desde el interior (1). Si por un lado se subraya la trascendencia del entorno empresarial de dichas instituciones, por el otro se acentúa la primacía individual de su funcionamiento autónomo; de manera que en ambos casos, la realidad de las empresas públicas industriales se enfoca unilateralmente (2).

Ahora bien, una estrategia encaminada a desglosar la discusión por efectuar en este capítulo resaltaría las ventajas de iniciar el debate a la luz del marco referencial formulado en las páginas anteriores, para con ello encausar una exposición paulatina de los diferentes niveles de análisis y de las varias categorías que permitirían emprender el examen del funcionamiento mismo de las manufactureras públicas. La fuerza de un procedimiento similar residiría, obviamente, en su carácter deductivo; sin embargo, nos induciría a desvincular el discurso de un importante cuerpo de reflexiones elaboradas en otras latitudes que, bajo la etiqueta de "análisis" o "perspectiva" organizacional, se han dado a la tarea de investigar el comportamiento grupal de aquellas unidades sociales formalmente establecidas en torno al cumplimiento de metas institucionales. El descuido no sólo implicaría ignorar o redescubrir conocimientos acumulados en el pasado durante más de cincuenta años, sino que además, nos apartaría de una corriente de estudiosos contemporáneos interesados en la crítica de esas reflexiones, con el fin de

buscar su aplicación adecuada en contextos diferentes de aquellos que enmarcaron su primera expansión (3).

En consecuencia, abandonaremos la lógica de toda exposición de ductiva con el propósito de llevar a cabo una evaluación teórica y metodológica del análisis organizacional que, al vincularse con los resultados expuestos en el capítulo anterior, justifique la investi gación empírica que desarrollamos: su esquema, las unidades de aná lisis consideradas, las hipótesis que enmarcaron el estudio y las variables que permitieron la operacionalización. En ese sentido, ca bría en primer lugar preguntar si al amparo de la perspectiva orga nizacional se justifica abordar, con supuestos teóricos similares y un mismo instrumental técnico, el examen de los procesos y las es tructuras organizacionales de los dos tipos de manufactureras públi cas cualitativamente distinguidas: por un lado, las formalmente orientadas a garantizar las condiciones de existencia del capitalis mo en su conjunto y las cuales, bajo la presión de sectores particu lares de la burguesía, administran como valores de uso aquellos pro ductos previa o periódicamente producidos por unidades privadas de capital; y por el otro lado, aquellas que respondiendo a la "función sectorial del Estado", se establecen para generar valores de cambio al apoyarse en el interés que persiguen esos políticos profesionales que logran interiorizar un "espíritu estatal".

En verdad, la interrogante es de fundamental importancia ya que la tendencia por comparar lo incomparable de los empiricistas ingenuos, conduciría a ubicar mecánicamente y en un mismo nivel conceptual, a empresas públicas industriales como Petróleos Mexicanos o La Comisión Federal de Electricidad, con otras tales como Aceros Esmaltados, S.A. o Bicicletas Cóndor, S.A. Lo anterior, bajo el pretexto de que las cuatro instituciones representan organizaciones fabriles que intercambian monetariamente sus productos y cuentan con estructuras que permiten distinguir diferentes departamentos y varios niveles jerárquicos; pero sin tomar en cuenta que difieren drásticamente, en lo referente a los vínculos que estrechan con la sociedad civil y, por lo tanto, en lo tocante a los fenómenos de sus respectivas condiciones de reproducción.

Desafortunadamente, es el caso que el análisis organizacional, de los últimos años, en vez de inhibir, ha alentado ese afán generalizante de ciertos espíritus empiricistas. Piénsese en el número cada vez más creciente de esa corriente de publicaciones anglosajonas sobre la materia, cuyo contenido se ampara en el uso de técnicas estadísticas particularmente sofisticadas, merced a las cuales se relacionan variables tan sólo definidas operacionalmente y, se establecen de esa manera inferencias de dudosa consistencia científica (4). Sucede que la perspectiva organizacional constituye, en primera aproximación, un cuerpo heterolítico de reflexiones aisladas ca

rentes de un marco conceptual explícito que las circunscriba y delimite los alcances de sus correspondientes radios explicativos.

Por ello, no debe sorprender que la lectura de cualquier texto encaminado a detallar las diferentes aportaciones del análisis organizacional desaliente a lectores poco conocedores del tema: tanto por la variedad de los enfoques metodológicos y unidades de análisis que han permitido la aproximación empírica; así como por la falta de un hilo teórico conductor, capaz de identificar el motor que induce la reproducción del conocimiento en este campo. De esa manera, el funcionalismo, el estructuralismo o el causalismo, han sido periódicamente utilizados en el examen de las organizaciones y se ha destacado, igualmente, el interés por su estudio propiamente dicho, o por aquel de sus miembros, los grupos sociales que las conforman o, por último, el ambiente que las rodea. Al respecto, conviene apuntar que el entendimiento de las distintas alternativas de investigación se vuelve más confuso, cuando por falta de criterios teóricos que den cuenta de sus respectivos surgimientos, la mayoría de las exposiciones restringen su discurso al solo análisis metodológico de las ventajas y desventajas de las diferentes opciones.

Empero, si es verdad que dentro de este cumulo de reflexiones existe una tendencia mayoritaria por considerar irrestrictamente a todo tipo de organizaciones — sean estas manufactureras, hospita

les, escuelas, o bien prisiones — , también es cierto que algunos estudiosos han criticado esa excesiva tendencia generalizante y, en su lugar, han propuesto clasificaciones orientadas a formular distinciones entre los diferentes objetos de estudio del análisis organizacional. Cabe por ejemplo, recordar las conocidas tipologías de Parsons, Etzioni, Blau y Scott, y Katz y Kahn, que permiten agrupar a las diversas organizaciones reales con base en sus objetivos formales y señalar que las diferencias entre sus respectivas configuraciones estructurales se desprenden de los distintos vínculos que las mismas organizaciones estrechan con el exterior, de los sistemas particulares de autoridad que establecen internamente y de los varios géneros de compromiso que congregan a sus miembros (5). En el entendido de que no es aquí el lugar donde convenga detallar esas tipologías y otras más que podrían citarse, contentémonos con subrayar que a pesar del debilitamiento teórico del análisis organizacional, importantes investigadores parecen coincidir cuando indican el error que se cometería al analizar, de manera indistinta, las estructuras de empresas cuyas condiciones de surgimiento y reproducción difieren cualitativamente.

Con base en los señalamientos anteriores, decidimos, pues, dividir el contenido de este capítulo en tres grandes apartados. En el primero expondremos, exclusivamente, la argumentación teórica-metodológica que nos permitió articular el análisis organizacional

dentro de una concepción histórica-materialista del desarrollo del capitalismo. Con base en dicha articulación, en el segundo apartado intentaremos demostrar: primero, que el análisis organizacional así enriquecido, también invita a diferenciar los dos tipos de manufactureras estatales distinguidas en el capítulo anterior; y segundo, que las conclusiones de las escuelas más relevantes de esta perspectiva de alcance medio, sólo pueden aplicarse a aquellas empresas públicas productoras de valores de cambio, únicas al amparo del "rol sectorial" del Estado y, por lo tanto, en la posibilidad de orientar sus actividades de la misma manera que lo hacen las empresas privadas, es decir, en términos de una racionalidad que, siguiendo a Márquez y a Godau, denominamos "productivista" (6). Asimismo, justificaremos la investigación empírica que respalda las reflexiones teóricas de este trabajo y la cual abordó la tarea de comparar las estructuras y los procesos organizacionales de 14 manufactureras públicas productoras de valores de cambio y de 10 privadas, con el objetivo de delinear un primer terreno en donde se pudiera verificar que el Estado efectivamente revierte parte de sus actividades económicas en la sociedad civil, a través de un contingente de empresas públicas extractoras auténticas de plusvalía y cuyas estructuras y procesos internos, pueden legítimamente entenderse y explicarse a partir de los supuestos organizacionales surgidos de estudios elaborados en empresas privadas. Finalmente, en el tercer apartado de es

te capítulo nos ocuparemos de presentar una revisión sintética de las diferentes escuelas del análisis organizacional más interesadas en el examen de las empresas productivistas. Lo anterior, con dos propósitos íntimamente relacionados. En primer lugar, para señalar que la similar orientación productivista de las manufactureras pú blicas generadoras de valores de cambio y de las privadas, nos per mitió llevar a cabo su estudio comparativo mediante dos hipótesis que llamamos estructural, a la una, y decisional, a la otra: la hi pótesis estructural, de índole cualitativa, plantearía la simili tud estructural de las empresas comparadas; en tanto que la hipóte^sis decisional, de carácter cuantitativo, formularía la mayor incer tidumbre decisional de las empresas públicas vinculadas con "el rol sectorial" del Estado, con respecto de la que atañe a las empresas privadas. En segundo lugar, la revisión del tercer apartado nos ayu dará, también, a proporcionar la ubicación teórica de aquellos fac tores más frecuentemente identificados como condicionantes de las estructuras y los procesos organizacionales de las empresas indus triales, en el entendido de que dichos factores nos permitieron es tratificar la muestra de las manufactureras seleccionadas y estu diar, aisladamente, los efectos del carácter público o privado de su régimen legal.

El análisis organizacional y el materialismo histórico. Intento de una primera síntesis en torno al estudio de las empresas industriales productivistas.

Ahora bien, con el propósito de permitir una comprensión sintética del desarrollo progresivo del primer apartado de este capítulo, conviene abordar su lectura teniendo muy en mente los principales lineamientos de su contenido. Al respecto, importa señalar que iniciaremos la exposición examinando aquellas reflexiones de Max Weber que, en nuestra opinión, respaldan el supuesto fundamental de cuyas críticas periódicas han surgido las escuelas más relevantes del análisis organizacional. Nos referimos a la racionalidad "con arreglo a fines sólo en los medios" que confiere sentido al tipo ideal de la burocracia, contrariamente y por ejemplo, a la acción social tradicional que facilitaría el entendimiento de las instituciones características del medioevo. En ese sentido, seguiremos muy de cerca a Nicos P. Mouzelis al sostener que puede conferirse coherencia teórica a las distintas contribuciones del análisis organizacional, si se las considera como un conjunto de intentos frecuentes por ajustar una versión funcionalista del tipo ideal burocrático a las condiciones cada vez más cambiantes de las sociedades occidentales contempo

ráneas. Sin embargo y con el fin de explicitar la génesis de esas "condiciones cambiantes" que los estudiosos de las organizaciones tan solo constatan, propondremos articular el análisis organizacional dentro de una concepción histórica-materialista del desarrollo del capitalismo; para ello, limitaremos nuestro estudio al caso de las empresas industriales productivistas y expondremos las razones que nos sugirieron identificar la racionalidad "con arreglo a fines sólo en medios" que norma las actividades de sus miembros, con la tendencia que las orilla a optimizar la extracción de plusvalía y que da cuenta de sus respectivos procesos de surgimiento y reproducción.

Expuesto lo anterior, repitamos que se juzgó conveniente iniciar la exposición con el análisis de las ya clásicas aportaciones weberianas en relación a la burocracia, precisamente, por la gran influencia que han ejercido en el desarrollo de la perspectiva organizacional: tanto por haber sido formuladas a partir de un enfoque histórico-macrosocial, como por su contenido ambivalente, producto del relativismo intelectual de un autor siempre cauteloso de comulgar con juicios tajantes. De esa manera, consideramos legítimo afirmar que la mayoría de los estudiosos de las organizaciones, desde los teóricos formalistas de la administración científica del trabajo hasta los empiricistas contemporáneos, han orientado su pensamiento en términos de acuerdos parciales o francos desacuerdos con respec

to de la obra de Weber. Así, dos temas interrelacionados que versan sobre el tipo ideal burocrático han llegado a constituir fuente de importantes debates, en torno a los cuales se ordenan las distintas escuelas del análisis organizacional: por un lado, aquel que plantea especificar el carácter de la racionalidad que confiere sentido a la construcción del tipo; y por otro, el que busca delimitar la unidad de análisis a la que se refiere. ¿Arguye la racionalidad de una moderna burocracia la conducta analítica e imparcial de sus miembros, subraya el carácter consecuentemente subordinado de su comportamiento, o materializa esa tendencia de las sociedades occidentales con temporáneas por conquistar la naturaleza mediante su interpretación racional secular? ¿Trata el tipo ideal burocrático al cuerpo administrativo en general, o bien refleja sus diversas organizaciones y, por ende, aquellas corporaciones de la sociedad civil?

Es obvio que la tarea de dar respuesta a las distintas interrogantes se facilitaría considerablemente si se partiera de una explicación interpósita y monolítica de la obra de Weber, como por ejemplo la parsoniana, y si se restringiera el discurso al tipo ideal de la burocracia. El proceder que en la mayoría de los casos sirve de apoyo a las reflexiones de los estudiosos de las organizaciones, posiblemente explique el debilitamiento conceptual de su perspectiva y la consecuente ausencia de discusiones orientadas a identificar un marco de referencia que, a nivel macrosocial, circunscriba

el alcance de sus diversas aportaciones. Sin embargo, importa tener presente que, por nuestra parte, no buscamos encontrar ese marco conceptual al proponer argumentaciones basadas sobre los juicios directos del propio Weber, ya que la extrema versatilidad del pensamiento del autor impide su traducción teórica unilateral. En vez de ello, nos preocupan dos objetivos. En primer lugar, brindar una imagen lo suficientemente "weberiana" del tipo ideal de la burocracia para que, en un segundo momento, se entienda que una concepción histórico-materialista del desarrollo del capitalismo puede articular los intentos posteriores del análisis organizacional por "ajustar" la interpretación funcionalista de su construcción a una realidad necesariamente cambiante.

Pues bien, una primera aclaración que conviene formular se refiere al carácter históricamente determinado del tipo ideal burocrático (7). En ese sentido, importa comprender que las burocracias aisladas de la antigüedad egipcia o aquellas que antecedieron a la formación de los Estados modernos, poco interesaron a Weber frente a las que surgen y se reproducen vertiginosamente en las sociedades actuales de Occidente y que son concomitantes con la plena expansión de una economía monetaria y un aumento cuantitativo y cualitativo de las tareas administrativas del Estado. Es por ello que en su sociología política, Weber singulariza a la burocracia refiriéndola al tipo de la dominación legal-racional, cuya legitimidad idealiza el

orden de la relación social que estrechan los dominantes, el cuadro administrativo y los dominados de las sociedades contemporáneas occidentales. Por lo tanto, juzgamos que un adecuado entendimiento del tipo ideal burocrático no sólo debe contemplar su inserción dentro del tipo de dominación legal-racional; sino además, la articulación del conjunto en la filosofía weberiana de la historia, la cual, se encuentra regida por el principio general de la creciente racionalización secular que caracteriza el desarrollo de Occidente (8).

Al respecto, señalemos que en términos de un enfoque cognitivo, el proceso de la racionalización secular traduce aquel cambio en la mentalidad del hombre moderno que le permite despojarse de todo prejuicio metafísico o contemplativo en relación con la naturaleza que lo rodea, con el propósito de emprender la tarea de dominarla mediante técnicas que se desprenden de conceptos abstractos cada vez más precisos. Para Weber este impulso hacia una nueva interpretación del universo, que se adscribe a filósofos, juristas, artistas experimentales y científicos empíricos, explica el ocaso de las unidades domésticas de producción precapitalistas y del Estado feudal, así como el consecuente advenimiento de las modernas organizaciones fabriles y del Estado-Nación del siglo XIX. En consecuencia, no es exagerado afirmar que, en primera instancia, los tipos ideales de la dominación legal-racional y de la burocracia cobran un adecuado nivel de significación en la medida en que exageran relaciones so

ciales cuya legitimidad garantiza el pleno desenvolvimiento de la racionalidad secular (9).

Es así como, en la construcción del tipo ideal de la dominación legal-racional, Weber idealiza un orden social sustentado en la creencia de las leyes o en la vigencia de un derecho, el cual, al institucionalizar mediante legislación las transacciones económicas y los cambios de autoridad, termina con los privilegios patrimoniales de sistemas tradicionales incompatibles con una creciente racionalidad secular. De la misma manera, construye el tipo de la burocracia, poniendo énfasis en su racionalidad organizativa técnica, en tanto orden social legitimado por su eficacia y eficiencia administrativas (10). Si la racionalidad secular confiere sentido a la legitimidad legal-racional, ambas deben articularse para otorgar significado a la racionalidad burocrática.

A la luz de las anotaciones anteriores se entiende, entonces, que la racionalidad burocrática aparezca como una combinación de los dos tipos de acción social, que Weber idealiza para interpretar la conducta racional. Por un lado, la acción social racional con arreglo a fines, la cual acentúa el encadenamiento de una conducta que elige sucesivamente alternativas óptimas, convirtiéndolas a su vez en medios orientados al cumplimiento de fines específicos cuyas futuras consecuencias se sopesan cuidadosamente; y por otro

lado, la acción social racional con arreglo a valores, que subraya la relevancia de un valor conscientemente interiorizado, mediante el cual se determina el orden de una conducta en términos del cumplimiento de un fin propio y absoluto, seleccionado por encima de cualquier otra consideración. En efecto, amén de su carácter ahístico, es obvio que vistos aisladamente ninguno de los dos tipos de acción social racional traducen las propiedades de eficacia y eficiencia que confieren sentido a las burocracias weberianas. La acción social racional con arreglo a fines, en tanto que carece de una orientación valorativa que imponga un fin último, en función del cual se garantice la eficacia de la conducta; y la acción social con arreglo a valores, por justificar comportamientos ineficientes si coinciden con el acatamiento de un deber incuestionable. En consecuencia, debe resultar claro que con el propósito de conjugar eficacia y eficiencia, la acción racional que otorga significado al tipo ideal burocrático sea producto de la exageración de una orientación valorativa que permita dirigir la conducta hacia un fin absoluto, y del énfasis en la optimización de los diferentes medios que sucesivamente se seleccionan para tal efecto. Nos referimos a una combinación de los dos tipos puros de acción social racional, que fue precisamente identificada por Weber, y calificada como "acción racional con arreglo a fines sólo en los medios" (11).

Por último, resta precisar cuál es la esencia de esa orienta

ción valorativa y cuáles son esos medios que enmarcan y tipifican la racionalidad burocrática para lograr así su cabal entendimiento. En ese sentido, juzgamos que en lo tocante a los valores, la explicación debe buscarse en la creciente racionalidad secular, ya que de la creencia en la superioridad de esa nueva tendencia cognitiva del espíritu se desprende la legitimidad del tipo ideal de la dominación legal-racional, tanto como aquella del tipo ideal burocrático. Se entiende, por un lado, que el conjunto social de la dominación legal-racional se pliegue a un sistema de reglas aplicado judicial y administrativamente según principios verificables, con el propósito de que los dominados acepten el poder de mando de dominantes asignados o elegidos mediante procedimientos ratificados legalmente; por otro lado, se comprende que los burócratas se sujeten a valores orientados a exaltar los atributos de la imparcialidad y de la obediencia, permitiéndoles conscientizar que su deber estriba en cumplir normas, reglas y órdenes procedentes de autoridades sancionadas técnica y políticamente.

Ahora, si la exaltación que hace el burócrata al cumplimiento del deber como prueba de su fé en la racionalidad secular constituye la orientación valorativa que confiere sentido al tipo ideal burocrático, por su parte las clásicas características del tipo conforman su elemento empírico, es decir: los medios que Weber considera con cierta posibilidad objetiva, encaminada a traducir un apar

to administrativo idealmente eficaz y eficiente. Al respecto, recordemos que el autor correlaciona la superioridad técnica organizativa de una burocracia con: la presencia de una clara división del trabajo que permita diferenciar las labores de un personal altamente especializado; el establecimiento de normas y procedimientos que regulen las situaciones del trabajo y faciliten la impersonalidad y la imparcialidad en la conducta del funcionario; la instauración de una ordenación jerárquica de la autoridad que delimite la responsabilidad de los diferentes cargos y asegure la integración de las actividades; y por último, la creación de un proceso de reclutamiento que garantice el nivel técnico-científico del personal (12).

Pues bien, si concluyéramos en este nivel el análisis de las reflexiones weberianas en torno a la burocracia, se cometería el error de suponer que el autor limitó su pensamiento a interpretar, exclusivamente, el sentido positivo del nuevo orden social que surge en Europa a raíz del derrumbamiento del feudalismo, cuando en gran parte de su obra subraya el pesimismo que guarda sobre el particular (13). Sin embargo, en oposición a Marx, Weber no propone una explicación unilateral que a partir de un antagonismo fundamental, dé cuenta de su desaliento con respecto del futuro de las sociedades contemporáneas. Por el contrario, restringe su quehacer a delinear tan solo, algunas consecuencias sombrías que, en su opinión, acarrea inesperadamente la versión burocrática de la racionalidad

secular, tanto en el individuo como en la sociedad. Por un lado, el autor advierte que la creciente especialización de las modernas organizaciones necesariamente deshumaniza a sus miembros, quienes cada vez más expertos pero menos cultos, ven su libertad personal restringida al acatamiento indiscutible de órdenes parciales y de difícil vinculación con la meta final que persiguen. Por otro lado, Weber anota que el burócrata puede utilizar su conocimiento especializado como una poderosa arma contra aquellos superiores encargados de tutelar el vínculo de las organizaciones con la sociedad, particularmente contra los políticos quienes, convertidos en diletantes en materia administrativa, pierden el control de un aparato administrativo cuyo creciente poderío pone en entredicho la legitimidad del orden social (14).

En síntesis, creemos haber argumentado lo suficiente para afirmar que, referida a la confianza en la superioridad cognitiva del racionalismo secular, la racionalidad que confiere sentido al tipo ideal burocrático singulariza una conducta "racional con arreglo a fines sólo en los medios" y cuya unidad de análisis alude tanto a los diversos aparatos del cuerpo administrativo del Estado moderno, como también y de manera más absoluta, a todas aquellas organizaciones que pueden calcular sus diferentes procesos internos en términos de una maximización de los criterios de eficacia y eficiencia. Con base en esas conclusiones, expuestas a principios de siglo, se

inicia entonces el desarrollo del análisis organizacional contemporáneo que, como dijimos, resulta de un conjunto de intentos periódicos por "ajustar" una versión particular del tipo ideal burócratico a la realidad. Por el momento, nos interesa formular dos anotaciones en torno a este desarrollo con el propósito de delimitar la problemática fundamental de la perspectiva, vinculándola con los elementos teóricos discutidos en el segundo capítulo.

En primer lugar, importa subrayar que a pesar de los temores weberianos en cuanto al devenir de las sociedades burocráticas, la gran mayoría de los teóricos de las organizaciones han coincidido en sobreestimar las sociedades regidas por el racionalismo secular, que de elemento causal generador de los diversos cambios sociales, se ha convertido en meta indiscutible por perseguir. En ese sentido, conforme ha avanzado la acumulación de conocimiento del análisis organizacional, tanto la legitimidad legal-racional como la racionalidad burocrática han sido paulatinamente desubicadas de su contexto teórico genético, dejando de reflejar materializaciones de la racionalidad secular para transformarse en sus simples requisitos funcionales. De esa manera, se entiende que las diversas corrientes de la perspectiva organizacional carezcan de explicaciones convincentes en torno a su intención, implícita o explícita, por consolidar sociedades donde las diferentes transacciones sociales, económicas o políticas se encuentren sancionadas por vías legalmente ins

tituidas y en las que las varias burocracias públicas y privadas se caractericen por su eficacia y eficiencia administrativas (15).

En segundo lugar, corresponde indicar que dada la lectura por demás normativa y teleológica que efectuaron los estudiosos de las organizaciones de la obra weberiana, el enfoque estructural funcionalista terminó por predominar en el análisis organizacional. Por ello, coincidimos con Mouzelis cuando parece señalar que se operó, entonces, una materialización del tipo ideal burocrático, el cual pasó a ser considerado como modelo empírico y criticado como tal (16). Por un lado, la acción social racional "con arreglo a fines sólo en los medios" que confería sentido a su construcción, se convirtió en meta unilateral y última, exclusivamente orientada a incrementar la generación de determinados servicios o productos; por otro lado, los medios que en términos del criterio de la posibilidad objetiva traducían la eficacia y eficiencia del tipo, se transformaron en variables estructurales de organizaciones que hubieran sido ideadas para maximizar el rendimiento de sus procesos internos (17).

Así, quedan delineados los elementos más generales que, en nuestra opinión, enmarcan y explican el desarrollo del análisis organizacional, el cual conviene considerar como un conjunto de reflexiones tendientes a proponer modificaciones estructurales al modelo administrativo deducido de una interpretación instrumental de la ra

cionalidad burocrática que, siguiendo a Márquez y Godau, denominaremos "productivista" (18). Sucede que con el paso del tiempo las diversas investigaciones empíricas en torno a las organizaciones, principalmente las manufactureras, permitieron extraer dos conclusiones que aceleraron la acumulación de conocimientos en este campo. Por un lado, quedó comprobado que los diferentes miembros de una organización tienden a congregarse en grupos espontáneos, cuyo comportamiento se desvía de aquel que regularía la racionalidad productivista; y por el otro, que una empresa solamente orientada a incrementar el ritmo de la producción cuestiona su propia sobrevivencia. Si de la primera observación surgen aquellas corrientes del análisis organizacional que, como la escuela de las relaciones humanas, invitan a ajustar la racionalidad productivista en función de las conductas grupales; de la segunda indicación se desprenden aquellos enfoques que, como el contingente, sugieren acoplar las metas productivistas a las diversas eventualidades del ambiente organizacional.

Sin embargo, la creciente sofisticación de las técnicas estadísticas que, en la actualidad, caracterizan las cada vez más numerosas publicaciones en torno a las organizaciones, no puede ocultar el debilitamiento conceptual de una perspectiva que ha terminado por convertirse en un verdadero gigante con pies de barro. Sucede que, al "funcionalizar" el discurso weberiano y al despojarlo de su concepción histórico-genética, el análisis organizacional tam

bién obvió la construcción de un marco referencial sustituto, por lo que ha sido incapaz de brindar explicaciones coherentes sobre los procesos inter y extraorganizacionales que conducen a la comprobada necesidad de "ajustar" la racionalidad productiva. Por lo general, las diferentes escuelas de esta perspectiva se contentan con pseudo-explicaciones que no logran delimitar el alcance de sus correspondientes conclusiones, más bien orientadas a dar cuenta del cómo de las cosas y no del por qué (19). En consecuencia, antes de iniciar la exposición de las diferentes aportaciones de la perspectiva organizacional relacionadas con esta investigación, creemos necesario brindar las indicaciones que permitan su inserción dentro una interpretación histórico-materialista de la sociedad.

En ese sentido, importa subrayar que, al subsumir nuestro análisis en una concepción marxista del desarrollo del capitalismo, no sólo buscamos responder al requisito lógico de articular la discusión de este capítulo con aquella del anterior. Al respecto, consideramos que más allá de todo interés concreto, el materialismo-histórico representa el marco teórico referencial por excelencia, a la luz del cual cobran pleno significado las diferentes investigaciones empíricas de la perspectiva organizacional. En efecto, relacionado con otras explicaciones macrosociales, el análisis marxista manifiesta su predominio conceptual, por deducir sus varias conclusiones de un estudio inicialmente centrado en el examen de

la racionalidad productiva que, en primera instancia, gobernaría la conducta organizacional de las empresas industriales privadas; y es to con el doble propósito posterior de evidenciar las contradicciones que generan y dilucidar los procesos que a largo plazo circunscriben dialécticamente su vigencia y, a corto plazo, dan cuenta del surgimiento y reproducción de las manufactureras de Estado. El procedimiento integra un marco conceptual obviamente superior a aquellas pseudo-explicaciones desagregadas que, como veremos, limitan la racionalidad productivista: ya sea en términos del comportamiento grupal de sus miembros cuya dinámica basta calificar de freudiana para contraponerla a una conducta empresarial óptima, o bien en función de una inexplicada creciente complejidad de los ambientes organizacionales que invalidaría la capacidad adaptativa de manufactureras exclusivamente orientadas a incrementar la producción.

Ahora bien, con el fin de sintetizar la exposición, importa señalar que la articulación del análisis organizacional, dentro de una concepción histórico-materialista del desarrollo del capitalismo, descansa en la posibilidad de ceñir el estudio de la dinámica de la racionalidad productivista al examen de las contradicciones que establecen las diferentes unidades privadas de producción, cuando interaccionan y enmarcan su conducta obligándose a incrementar sus propias tasas de ganancia, vale decir: cuando se sujetan a la ley del valor (20). Esa racionalidad económica, orientada a ma

ximizar la extracción de plusvalía, se identifica con la productivista por su orientación unilateral y por depender de un creciente rendimiento de los diversos procesos organizacionales que traducen un contexto donde pueden calcularse y aplicarse criterios numéricos de eficacia y eficiencia. Sin embargo, a diferencia de los estudios de las organizaciones, Marx no sólo comprobó y exaltó la expansión progresiva de las fuerzas productivas que resulta de una aplicación cada vez más sofisticada de la racionalidad productivista; sino que, por el contrario, se interesó sobre todo en los efectos alienantes y contradictorios que el carácter de dicha racionalidad origina en el trabajador y en la sociedad, los cuales restringen dialécticamente su validez.

Como es bien sabido, Marx refiere su examen al antagonismo fundamental que una sociedad capitalista establece entre el carácter privado de la propiedad y el carácter social de la producción, cuyas manifestaciones subsumen dos contradicciones esenciales: a nivel de la sociedad, la contradicción entre el proletariado y la burguesía; y a nivel de la economía, la contradicción entre el aspecto organizado de la producción en las empresas privadas individuales y la naturaleza anárquica de la misma en la sociedad que reproducen (21). Pues bien, en nuestra opinión, la gradual agudización de ambas contradicciones y las leyes tendenciales que consecuentemente determinan el desarrollo del capitalismo, constituyen el armazón

conceptual donde conviene ubicar, teóricamente, el fenómeno que las diversas escuelas del análisis organizacional se limitan a comprobar, cuando expresan su intención de "ajustar" la versión productivista del tipo ideal weberiano a una realidad necesariamente cambiante.

Por un lado, la creciente contradicción entre el proletariado y la burguesía genera las condiciones que los trabajadores requieren para subjetivizar intereses objetivos propios y emprender, dentro de la empresa, comportamientos disfuncionales en términos de una racionalidad productivista que, sin ocultar su propósito de servir mecánicamente a los propietarios, menosprecia la progresiva conscientización de las clases desposeídas. De esa manera se entiende que, librados a su propia dinámica, los trabajadores interioricen cada vez más su condición de explotados y se vinculen espontáneamente con colegas en igual situación laboral, ya sea de la misma empresa o de otras, con el fin de integrar grupos primarios en defensa de intereses que, en menor o mayor medida, se aproximan al proyecto de clase del proletariado (22). Como ya indicamos, el examen de la conducta de estos grupos constituye el objeto de estudio de la perspectiva organizacional denominada "escuela de las relaciones humanas". Más adelante tendremos oportunidad de señalar que, en ausencia de un marco teórico referencial, los analistas de las relaciones humanas han limitado su labor a "explicar" la conducta grupal de los

trabajadores en función de una serie de factores desarticulados que la desvían de la prevista por el modelo de la racionalidad productivista; ello con el propósito implícito o explícito de proponer modificaciones a la estructura de este último y la implementación de grupos terapéuticos de trabajo orientados a garantizar, de nuevo, la integración eficaz y eficiente del conjunto organizacional (23).

Por otro lado, la necesidad de ajustar el modelo de la racionalidad productivista se advierte, igualmente, cuando a raíz de la intensificación de los lazos de competencia que estrechan las diferentes empresas industriales entre sí, desaparecen aquellas manufactureras exclusivamente orientadas a incrementar el ritmo de su producción y se fortalecen otras concurrentes que, por nuevos caminos, logran maximizar la extracción de plusvalía a pesar del desorden creciente que originan en la producción social (24). Al respecto, es bien sabido que conforme se incrementa la competencia en torno a una determinada mercancía y no surgen aún las crisis inevitables de sobreproducción, la ganancia correspondiente a su realización es mayor para aquellas empresas que más allá de ofrecer un número elevado de artículos, emprenden su proceso productivo dentro de una estructura centralizada y concentrada de capital. Pues bien, como ya señalamos, el examen de las modificaciones que conviene operar en la estructura del modelo organizacional productivista, en función de vicisitudes ambientales cuyo surgimiento se omite expli

car, constituye el objeto de estudio de aquella corriente de la perspectiva organizacional denominada "escuela contingente". A su debido tiempo indicaremos que los teóricos contingentes y sus actuales descendientes empiricistas, han centrado su tarea en el análisis de las transformaciones estructurales que viven las empresas industriales cuando aumentan de tamaño y/o adoptan procesos productivos de tecnología intensiva, cambios que deben recordar las crecientes concentración y centralización del capital (25).

Así pues, la inserción del análisis organizacional dentro de una concepción marxista del desarrollo del capitalismo permite extraer dos conclusiones en lo relacionado con la delimitación de su problemática de estudio. En primer lugar, reitera que las diferentes escuelas de la perspectiva en cuestión manifiestan cierta coherencia teórica, en la medida en que refieren siempre su análisis a la propia organización industrial y, más concretamente, a la racionalidad productivista del tipo ideal weberiano "funcionalizado" que intentan corregir para asegurar su adecuación eficaz y eficiente a una realidad cambiante; y esto es así, tanto para aquellas perspectivas que estudian la dinámica grupal que estrechan los trabajadores cuando se congregan en camarillas espontáneas, como para las que examinan los factores ambientales que intervienen en el funcionamiento de las modernas organizaciones. Por ello, subrayemos desde ahora que consideramos a la llamada "teoría de las decisiones" como la

aportación de mayor trascendencia teórica en el estudio de las organizaciones, en cuanto sugiere que su análisis debe precisamente centrarse en el examen de la racionalidad que explica el proceso conjunto de la toma de decisiones dentro de una empresa. En su momento veremos cómo, después de asentar el carácter intencional de la conducta organizacional por encima de pretendidos determinismos emotivos o azarosos, los discípulos de esta escuela de pensamiento invitan, sin embargo, a considerar la necesaria limitación y heterogeneidad de las premisas fácticas y de valor que enmarcan la acción racional weberiana "con arreglo a fines sólo en los medios" y la cual idealiza el comportamiento social burocrático del "hombre económico". Finalmente, señalemos que concluyen vinculando la eficiencia y la eficacia de las empresas concretas con una conducta organizacional, que denominan "acotada", y que tan sólo restringe a la productivista (26).

En segundo lugar, debe quedar entendido que al identificar la racionalidad productivista con la inevitable vocación de las empresas capitalistas por maximizar la extracción de plusvalía, el análisis organizacional pierde su aparente neutralidad clasista, aunque logra al fin delimitar el alcance de sus diversas conclusiones. Es así como, a partir del estudio de las contradicciones que la propia racionalidad genera en la realidad que reproduce, se explica la creciente explotación del trabajador y la intensificación de la com

petencia mercantil, fenómenos cuyos efectos contradictorios cuestionan la sobrevivencia a largo plazo del sistema, y a corto plazo, en momentos determinados histórica y estructuralmente, dan cuenta de las modificaciones que se operan a la versión productivista del tipo ideal burocrático, con el propósito de reajustar sus razgos de eficacia y eficiencia. Es precisamente por ello que los resultados de investigaciones concretas, desarrolladas en organizaciones manufactureras de países altamente industrializados, no pueden aplicarse mecánicamente en sociedades dependientes; en ellas, además de la especificidad de su movimiento obrero, los procesos de acumulación de capital no son homogéneos ni han alcanzado los niveles de aquellos que caracterizan la elevada tecnificación de esos países (27).

Objetivos teóricos y prácticos de un estudio organizacional comparativo de las empresas públicas productoras de valores de cambio frente a las privadas.

Ahora bien, el análisis histórico-materialista del apartado

anterior no sólo permite historizar las diversas conclusiones de la perspectiva organizacional, cuando aborda dialécticamente el estudio del requisito productivista de un enfoque por esencia teolológico. Sucede que, en el contexto de esta investigación, el examen de las contradicciones que enmarcan la racionalidad productivista de las unidades particulares de capital, cobra relevancia adicional puesto que también explica, por un lado, el intervencionismo económico del Estado contemporáneo y, más concretamente, los procesos de surgimiento y reproducción de las empresas públicas industriales; y por otro lado, en cuanto permite concluir que, de los dos tipos de manufactureras públicas distinguidas en el segundo capítulo, sólo las vinculadas con la función "sectorial" del Estado producen valores de cambio y por tanto son las únicas que pueden ser abordadas por el análisis organizacional, tal como lo hemos restringido.

En efecto, recordemos que las funciones económicas del Estado moderno surgen en un momento histórico determinado, cuando las diferentes unidades particulares de capital se ven orilladas a orientar su racionalidad en términos de una cada vez mayor extracción de plusvalía, conformando dialécticamente un contexto competitivo y contradictorio, en donde la reproducción de ciertas condiciones necesarias para asegurar la sobrevivencia del sistema, paradójicamente, deja de ser lucrativa. En ese sentido vimos que, más allá

de la necesidad intrínseca de generar plusvalor, el Estado adquiere el compromiso de suministrar esas condiciones y lo consigue en primera instancia, cuando convertido en capitalista total ideal, logra mediar las presiones políticas de los diversos sectores capitalistas en pugna, revirtiendo parte de sus actividades económicas en la sociedad civil, (28)

Dos conclusiones son aquí importantes. En primer lugar, conviene reiterar que la ley del valor no puede, mecánicamente, determinar el contexto donde se reproducen las condiciones de existencia del capitalismo en su conjunto. Como vimos, los responsables de las empresas del Estado encargadas de su suministro, difícilmente pueden cuantificar criterios que normen actividades ajenas a firmes decisiones por incrementar tasas de ganancia y sí, en cambio, se encuentran inmersos en la lucha que establecen los sectores hegemónicos de capital por imponer su proyecto de clase a la sociedad en su conjunto y, consecuentemente, poder influir en los procesos de surgimiento y reproducción de tales empresas, desviándolas de sus objetivos iniciales o formales. Debido a su aparente libertad con respecto de la ley de valor, propusimos adoptar la terminología de Offe y calificar a esas manufactureras públicas como orientadas a la producción de valores de uso (29). En segundo lugar, importa tener presente que del enfrentamiento dialéctico pero mediatizado de las funciones "general" y "parcial" del Estado, se desprende aque

lla tercera función estatal denominada "sectorial", que se propone mediar el creciente poderío económico y político de las fracciones hegemónicas de capital, cuya dinámica propia necesariamente cuestiona la sobrevivencia del sistema. En el segundo capítulo se analizan, detalladamente, los condicionantes estructurales y supraestructurales que, en una formación socioeconómica como la mexicana, explican la progresiva consolidación de un sector de empresas públicas desprendidas de la función "sectorial" del Estado, las cuales a diferencia de las anteriores, se insertan en el mercado y se organizan en términos de una maximización de sus tasas de ganancia. Por ello, en su momento, propusimos calificarlas como orientadas a la producción de valores de cambio.

Pues bien, en nuestra opinión, el estudio del funcionamiento interno de las empresas públicas industriales a la luz de alguna de las escuelas del análisis organizacional, cuyos lineamientos generales hemos esbozado, pierde sentido cuando se examina aquel tipo de manufactureras de Estado enfocadas a reproducir las condiciones de existencia del capitalismo en su conjunto, debido, principalmente, a la imposibilidad de identificar una racionalidad productivista propia que permita subsumir sus procesos de surgimiento y reproducción. Como vimos, la ausencia de criterios nítidos y cuantificables que garanticen una traducción certera de los objetivos formales de estas organizaciones, favorece un ambiente donde la

identificación de las distintas metas empresariales depende de un constante conflicto de poder entre grupos que traslapan y trascienden los límites de las mismas unidades de producción, y cuyas motivaciones van más allá de su funcionamiento en el espacio y en el tiempo. El contexto que agudiza los antagonismos de poder termina obviamente por singularizar los procesos organizacionales de tales empresas y por conformar estructuras internas que no pueden ser comparadas con aquellas de las manufactureras firmemente orientadas por una racionalidad productivista, es decir: por una actividad que genera valores de cambio y que permite la aplicación unilateral de los criterios de eficacia y eficiencia.

Sin embargo, una vez más, conviene formular dos aclaraciones. En primer lugar, debe quedar entendido que las conclusiones del párrafo anterior no deben sorprender. Como fue indicado, el propio Weber ya señalaba la lucha por el poder que se gesta en la cúspide de las oficinas públicas, donde se articulan las diferentes actividades burocráticas con el exterior y se enfrentan tecnócratas y políticos, contrariamente a lo idealizado en el tipo burocrático (30). En ese sentido, importa subrayar que ciertas corrientes del análisis organizacional han pretendido prescindir del concepto de la racionalidad productivista, con el propósito de estudiar "con mayor libertad" los diferentes procesos de cambio al interior de las organizaciones no productivas. Muy esquemáticamente, veremos que tal es

el caso de la escuela de los "sistemas naturales", la cual, con base en la noción weberiana de las consecuencias inesperadas de la acción, pretende dar cuenta de los diversos procesos organizacionales en términos de una capacidad adaptativa racionalmente imprevisible (31). Empero, coincidimos con Márquez y Godau cuando señalan que los varios intentos de estas corrientes de pensamiento han terminado siempre por consolidar el patrón productivista, de suerte que la determinación teórica por suprimirlo debe entenderse como un objetivo aún por desarrollar (32).

En segundo lugar, importa aclarar que la imposibilidad de aplicar el análisis organizacional al estudio de las empresas públicas generadoras de valores de uso, no significa que su ejercicio sea irracional, ni que carezcan de una estructuración formal enfocada a enmarcar las diversas actividades conjuntas. Por nuestra parte consideramos que, valiéndose de las indicaciones del segundo capítulo sobre sus procesos de surgimiento y reproducción, podrían iniciarse investigaciones de carácter comprensivo en torno al funcionamiento de tales manufactureras con el propósito de construir un tipo de conducta racional que, sin ser necesariamente racional "con arreglo a fines sólo en los medios", otorgara significado a sus diversas conductas organizacionales. Sabemos que, en espera de esa labor teórica ajena a nuestras preocupaciones inmediatas, la mayoría de los estudiosos han optado por relativizar los criterios de

eficacia y eficiencia en términos de aquellas metas parciales o coyunturales que tan sólo pueden identificarse empíricamente y que son resultado del conflicto de poder acerca de su identificación (33). El quehacer, obviamente impreciso y ambiguo, justifica, sin embargo, la existencia de una estructuración formal en estas empresas, cuya configuración podría interpretarse como orientada a facilitar el cumplimiento de metas que varían constantemente.

Mas allá de esas indicaciones importa concluir que, a pesar de la tendencia de los empiricistas ingenuos por comparar lo incomparable, las estructuras de los dos tipos de empresas públicas distinguidas no puedan equipararse, en tanto los procesos organizacionales que soportan difieren cualitativamente, en particular aquellos que definen sus respectivas racionalidades y resultan de sus correspondientes surgimientos y condiciones de reproducción. En ese sentido, resulta paradójico aunque teóricamente justificado, que la articulación del análisis organizacional dentro de una concepción histórico-materialista del desarrollo del capitalismo sugiera, por el contrario, relacionar las manufactureras del Estado orientadas a la generación de valores de cambio con aquellas de las empresas privadas, para encontrar así similitudes organizacionales que resultan de su misma racionalidad productivista.

Pues bien, amén del interés objetivo por el estudio singular

de esas unidades públicas de producción que, sujetas directamente a la ley del valor, emprenden procesos autónomos de acumulación de capital y particularizan de esa manera el intervencionismo económico del Estado mexicano, resta decir que su examen comparativo con manufactureras privadas interesa, doblemente, en el contexto de esta investigación. En primer lugar, puesto que la verificación empírica de la similitud de sus respectivas problemáticas organizacionales, constituye una primera confirmación concreta de la argumentación teórica propuesta en el segundo capítulo. Al respecto, establecimos que dicha argumentación descansa en una perspectiva histórica-materialista que se enfrenta con las tesis instrumentalistas clausistas del Estado, al postular que las funciones económicas del "capitalista total ideal" al margen y al lado de la sociedad civil, lo revierten parcial y contradictoriamente en la arena civil y lo oponen, capitalísticamente, con las empresas de los diversos sectores privados. Asimismo, la verificación anterior cobra particular importancia, en la medida en que permite delimitar un sector específico de organismos públicos, cuyas estructuras y procesos internos pueden legítimamente entenderse y explicarse, aplicando las conclusiones relativas a las empresas privadas que sugieren las escuelas más relevantes del análisis organizacional.

Aclarado lo anterior, señalemos desde ahora que la investigación empírica por reseñar en los próximos capítulos, comparó la rea

lidad organizacional de 14 empresas públicas generadoras de valores de cambio y de 10 privadas, con base en dos hipótesis que llamamos estructural, a la una, y decisional, a la otra. Al respecto y aunque lo detallemos en el próximo apartado, conviene tener ya presente que el enunciado de la primera hipótesis establece la similitud estructural de las empresas consideradas y se apoya en la misma racionalidad productivista que, teóricamente, orienta las actividades organizacionales al interior de los dos tipos de manufactureras en cuestión. Dicho en otras palabras, que es altamente probable encontrar semejanzas entre las estructuras empresariales por estudiar, en la medida en que las configuraciones organizacionales constituyen medios que las manufactureras productivistas adoptan para cumplir fines previa y apriorísticamente determinados y los cuales, en este caso, traducen una vocación común por optimizar la extracción de plusvalía y dan origen a una misma racionalidad "con arreglo a fines sólo en los medios". Por su parte, la hipótesis decisional formula la mayor incertidumbre decisional que atañe a las empresas públicas generadoras de valores de cambio, con respecto de aquella que corresponde a las empresas privadas. Esto es debido a que, contrariamente a las manufactureras privadas, las públicas generadoras de valores de cambio no pueden olvidar que su presencia en la sociedad civil es el resultado de una mediación de la contradicción que determina el intervencionismo económico del Esta

dó, al cual también pertenecen; siendo así, se entiende que las de
cisiones de sus responsables por acelerar procesos de acumulación
internos, siempre encaren fronteras de difícil delimitación y que
no pueden rebasar, bajo pena de poner en peligro la función prima
ria estatal de reproducir las condiciones de existencia del capita
lismo en su conjunto.

Para terminar, subrayemos que estamos plenamente conscientes
de las críticas que podrían provenir de aquellos lectores más inte
resados en la problemática económica del sector público y para quie
nes la única demostración satisfactoria de la orientación producti
vista de las manufactureras públicas vinculadas con el rol sectorial
del Estado, debería descansar en un análisis detallado de sus cuen
tas corrientes y de capital, de sus flujos financieros y de sus uti
lidades o pérdidas netas y finalmente, en un examen de las transfe
rencias corrientes, de capital o para pago de pasivos que, en oca
siones, usufructan. Al respecto, importa formular dos importantes
aclaraciones. En primer lugar, señalemos que más allá de proponer
un estudio con base en datos internos que la mayoría de las empre
sas rehusan proporcionar, nuestra investigación sólo intenta esta
blecer una primera prueba, de carácter organizacional, que confir
me la vocación productivista que condiciona los procesos de repro
ducción de las empresas públicas generadoras de valores de cambio.
De verificar que dichas empresas públicas se estructuran de la mís

ma manera que lo hacen las privadas: con respecto de su tamaño; de la integración del flujo operativo de su línea de montaje; del automatismo de las actividades de sus miembros; y de la inestabilidad ambiental que las circunscribe; creemos que se tendrían elementos suficientes para afirmar, que el Estado revierte efectivamente parte de sus actividades económicas en la sociedad civil a través de un contingente de manufactureras que acumulan un capital propio y que permiten mediar la contradicción que determina el intervencionismo del propio Estado. En segundo lugar, aleguemos a esos lectores economistas que para los estudiosos empíricos de las organizaciones del sector público, el fenómeno de las manufactureras estatales productoras de valores de cambio se plantearía en términos diferentes. Una vez que contaran con datos acerca de sus estructuras organizacionales, el problema para ellos residiría en explicar por que, contrariamente al sentido común, existen empresas públicas industriales que no se encuentran hipertrofiadamente centralizadas o formalizadas y en donde el personal no desarrolla actividades necesariamente mecánicas y rutinarias, y su número responde exactamente a los requerimientos de sus procesos productivos. Para estos investigadores, el supuesto de la racionalidad productivista de tales manufactureras públicas se leería, entonces, como una primera hipótesis interpretativa que convendría seguir explorando en otros campos. De todas suertes, debe quedar entendido que el desarrollo teórico de estos

dos primeros capítulos, no podría verificarse con tan solo una investigación de campo. (34).

El análisis organizacional y las empresas industriales productivistas.

Como fue señalado oportunamente, dedicaremos el contenido del último apartado de este capítulo a exponer las principales conclusiones de las escuelas más relevantes del análisis organizacional que han centrado su atención en el estudio de las empresas industriales productivistas. Con ello, nos interesará cubrir tres objetivos que completan el marco teórico referencial, con base en el cual, comparamos las respectivas realidades organizacionales de 14 manufactureras públicas generadoras de valores de cambio y de 10 privadas. En primer lugar, buscaremos obviamente reforzar el contenido lógico que respalda las dos hipótesis que permitieron llevar a cabo el estudio comparativo. En lo relacionado con la hipótesis

estructural, intentaremos establecer que las diferentes escuelas de pensamiento por reseñar han, efectivamente, analizado las estructuras empresariales como simples medios que convendría ajustar en términos de las condiciones cambiantes de las sociedades contemporáneas, con el propósito de preservar la eficacia y la eficiencia que debe condicionar el funcionamiento de las manufactureras productivistas, es decir: su auténtica vocación extractora de plusvalía "con arreglo a fines sólo en los medios". Con ello, deberá quedar entendido que las diferentes estructuras que examinemos no serán simples categorías abstractas sin referente empírico alguno; lo anterior, en la medida en que la racionalidad productivista de los analistas organizacionales que las han delineado, coincide con la misma racionalidad de los miembros de las empresas que nos ocupan y quienes, a su vez, implementan su estructuración para asegurar los procesos de surgimiento y reproducción de las propias manufactureras. Por su parte, en lo referente a la hipótesis decisional, brindaremos en las últimas páginas de este capítulo las indicaciones suficientes que justifiquen hablar de una menor o mayor incertidumbre decisional y las cuales, se vinculan con aquellos señalamientos en torno a la racionalidad más o menos acotada que caracterizaría el funcionamiento real de las empresas industriales productivistas. En segundo lugar, la revisión bibliográfica que proponemos nos facilitará, por igual, ubicar teóricamente aquellos fac

tores que, a lo largo de más de cincuenta años, los teóricos de las organizaciones productivistas han identificado como elementos determinantes de sus configuraciones internas. De entre ellos, nos importará particularmente recuperar: al tamaño de las empresas; a la integración del flujo operativo de sus líneas de montaje; al automatismo de las actividades de sus miembros; y a la inestabilidad de sus ambientes; ya que con base en dichos factores estratificamos la muestra de las empresas encuestadas y logramos estudiar, aisladamente, los efectos de su régimen legal, vale decir: de su carácter público o privado. Por último, nos interesará también presentar el contexto teórico del cual surgieron, progresivamente, las distintas variables que ayudan a describir las configuraciones organizacionales y que nos permitieron verificar la hipótesis estructural. Al respecto, en el próximo capítulo, expondremos las razones que nos orillaron a considerar cinco variables estructurales: la complejidad horizontal; la complejidad vertical; la especialización; la formalización; y la centralización.

En suma, tomando en cuenta la argumentación teórico-metodológica que expusimos en el primer apartado de este capítulo para conferir coherencia lógica a las diferentes escuelas del análisis organizacional, la exposición de las próximas páginas detallará las reflexiones que respectivamente han formulado sus representantes más connotados acerca: de la racionalidad productivista; de los

factores que más frecuentemente han identificado con el fin de justificar la necesidad de reajustarla a las condiciones cambiantes de las sociedades contemporáneas; y por último, de las correcciones a las estructuras del tipo ideal burocrático funcionalizado que han sugerido adoptar al respecto. Para ello, en un primer momento analizaremos rápidamente la escuela de las relaciones humanas, la cual ubicaremos en una posición intermedia entre la corriente de la administración científica del trabajo y aquella del desarrollo organizacional. Más adelante nos detendremos en el examen de la escuela contingente que, heredera directa de la corriente de los sistemas naturales, antecede y constituye el respaldo conceptual de la recién creada escuela causalista-empíricista. Por último, presentaremos a la teoría de las decisiones como un intento por reagrupar a las diferentes posiciones en torno a un tratamiento sistemático de la racionalidad productivista.

Ahora bien, en función de los objetivos de las próximas páginas y del plan que decidimos adoptar para cubrirlos, es obvio que el contenido de este último apartado desconcierte a los estudiosos poco enterados de ese conjunto de reflexiones agrupadas bajo la etiqueta de "análisis organizacional", de la misma manera que desaliente a aquellos lectores interesados en seguir profundizando en torno a las condiciones de surgimiento y reproducción de las empresas públicas generadoras de valores de cambio y de las privadas, las

cuales, por la misma racionalidad productivista que las caracteriza, se verán fusionadas en el próximo desarrollo. En consecuencia, creemos conveniente apuntar que dichos estudiosos podrían abordar, directamente, la lectura del cuarto capítulo que refiere la operacionalización de las distintas variables que permitieron la recolección del dato, o bien, aquella del quinto capítulo que alude a la verificación y a la interpretación de las dos hipótesis comparativas que encausaron esta investigación.

Aclarado lo anterior, iniciemos la exposición subrayando, una vez más, que a lo largo de su contenido sostendremos la tesis según la cual las diferentes corrientes del análisis organizacional han surgido de una tendencia constante por actualizar la versión teleológica del tipo burocrático weberiano, con el objetivo implícito o explícito de restablecer y preservar las propiedades de eficacia y eficiencia productivistas que norman su funcionamiento. En ese sentido y sin que ello altere nuestro razonamiento, conviene precisar que la escuela de las relaciones humanas se desprendió, por su parte, de una polémica de similar orientación frente a la denominada doctrina de la administración científica del trabajo, de entre cuyos representantes importa referirse a Frederick W. Taylor, por ser reconocido como el padre fundador de la misma y por ser quien más directamente formula sus postulados teórico-metodológicos. Al respecto, conviene relacionar estos postulados

con los weberianos "funcionalizados" por su objetivo común de construir una estructura organizacional ahistórica encaminada a maximizar el ritmo de la producción; pero asimismo indicar que, si bien Weber centró su interés en la idealización de un tipo de conducta social enfocada a garantizar la eficacia y eficiencia de las burocracias, Taylor en cambio, se ocupó de asegurar su mayor rendimiento fabril, al concentrar la atención en el trabajador y en su vínculo con el proceso productivo, que juzgó de carácter esencialmente fisiológico (35).

En ese sentido, consideramos que tres supuestos teóricos interdependientes enmarcan las diferentes conclusiones tayloristas en lo vinculado con la administración científica del trabajo. En primer lugar, la afirmación en torno a la orientación material de la conducta humana, que se hipotetiza esencialmente encausada a incrementar retribuciones económicas; en segundo lugar, la aseve^{ra}ración acerca del comportamiento individual del obrero, el cual respondería automática y aisladamente ante estímulos económicos y se vería tan sólo restringido por limitantes fisiológicas; y por último, en tercer lugar, la firme convicción de que es posible tratar al trabajador utilizando los métodos de las ciencias exactas, con el fin de determinar principios administrativos que, aplicados por la gerencia, minimicen las restricciones fisiológicas de los empleados y operarios e incrementen, por lo tanto, el

rendimiento de la organización. Con base, pues, en esas presunciones, es sabido que Taylor formuló la teoría de los tiempos "standards" que, determinados experimentalmente, debían regir las diversas actividades de trabajadores convenientemente seleccionados y estimulados por un conjunto de gratificaciones salariales. Si bien mayores indicaciones rebasarían los objetivos de este capítulo, importa concluir que, como en el caso del tipo ideal weberiano, los señalamientos organizacionales de la escuela de la administración científica del trabajo pusieron énfasis en las ventajas de una estructura empresarial altamente formalizada, especializada y dotada de una departamentalización funcional del trabajo y de un sistema jerárquico de autoridad (36).

Pues bien, frente al rápido desarrollo de las fuerzas productivas y ante una ausencia de reflexiones sistemáticas en torno al problema de la relación hombre-máquina, es lógico suponer que los empresarios de principios de siglo empezaran acogiendo entusiastamente las indicaciones tempranas de Taylor, tanto como aquellas posteriores y más generales de la corriente organizacional que introdujo, también llamada teoría clásica de la administración. Sin embargo, la creciente conscientización del movimiento proletario y la interferencia cada vez mayor de los sindicatos en el funcionamiento de las empresas, pronto revelaron la estrechez taylorista, producto de su doble unilateralismo económico

ta y fisiológico que limita la observación y determinación del comportamiento obrero. Es así como, reclamando la necesidad de humanizar el análisis de la conducta del trabajador dentro de las manufactureras, surge la escuela denominada de las relaciones humanas, cuyo origen teórico y metodológico es costumbre ubicar en el contexto de un estudio dirigido por Elton Mayo en la planta Hawthorne de la Western Electric (37).

En nuestra opinión, juzgamos que más allá de exponer los resultados concretos de esa investigación, importa recordar las tres fases teóricas por las que atravesó, las cuales conservaron siempre el común denominador metodológico de analizar la productividad del obrero como variable dependiente, pero que sucesivamente consideraron al trabajador como ente fisiológico, después psicológico y, por último, sociopsicológico: perspectiva que terminó caracterizando la óptica de la escuela de las relaciones humanas. En efecto, originalmente influenciados por el positivismo fisiológico taylorista, los investigadores de Hawthorne encaminaron su labor a medir el impacto que producía sobre el rendimiento del obrero una variable independiente como la iluminación, cuando se mantenían constantes otras más, tales como la humedad, el ruido, etc. La imposibilidad de establecer relaciones consistentes inició la segunda etapa del estudio, en la cual se abandonó el enfoque positivista y se sutituyó por uno más comprensivo. A través de encuestas abiertas se buscó

demostrar que el efecto de los fenómenos fisiológicos sobre la productividad debía ser mediado por variables psicológicas, tales como la moral y la motivación del sujeto. Finalmente, la necesidad de circunscribir la etiología de las características psicológicas introdujo la tercera y última fase de la investigación. A partir de una perspectiva sociopsicológica y con base en técnicas de observación participante, se comprobó entonces que, contrariamente a lo previsto por la escuela clásica de la administración, los trabajadores no sólo refieren su motivación a los lineamientos formales de la agencia, sino también a un sistema de valores comunes que comparten con colegas en igual situación laboral y en torno a los cuales se congregan, conformando grupos primarios de autoidentificación, que Mayo denominó informales (38).

Como fue señalado, el estudio del surgimiento de esas camarillas obreras y de los factores que intervienen en su dinámica, constituye el tema de interés de la escuela de las relaciones humanas, cuya intención última consiste en proponer aquellas correcciones al esquema clásico productivista, con el propósito de que las motivaciones y las conductas grupales de los trabajadores no mermen su rendimiento laboral. En ese sentido, conviene recordar que si bien Mayo y sus primeros discípulos ortodoxos comprobaron la existencia de los grupos informales, poco contribuyeron en cambio a su expli

cación, debido a su doble insistencia por limitar el análisis a nivel de la empresa y por su sesgo antitaylorista, que terminó descartando toda explicación vinculada con la relación hombre-máquina. Sin la posibilidad de recurrir al origen social común de los obreros ni a su situación alienada frente a la línea de montaje, Mayo se limitó a señalar la función social integradora de los grupos informales; sugirió a los directores empresariales que la mayor eficiencia y eficacia de sus manufactureras dependería de una adecuada articulación de los objetivos productivistas con las necesidades sociales de los trabajadores; y terminó, a la manera de Durkheim, idealizando una sociedad donde la empresa industrial, sobre la base de una armonía entre la organización formal y la informal, se convertiría en la fuente de las necesidades materiales del hombre y de su seguridad emocional (39).

A pesar del debilitamiento empírico que culminó caracterizando los señalamientos romanticistas de Mayo; importa reconocer que la vocación antropológica de algunos de sus últimos seguidores directos impulsó la ampliación de la perspectiva más allá de los límites formales de la empresa y, sobre todo, alentó la búsqueda de elementos más concretos que sirvieran de apoyo a las diversas deducciones. Al respecto, conviene mencionar a J.O Low y a W.L. Warner, por ser de los primeros estudiosos en relacionar la dinámica de los grupos informales con la tecnología y el tama

ño de las manufactureras, a través de los efectos que estos factores ejercen en la comunidad socio-industrial que las circunda y en cuyo contexto más amplio el trabajador interioriza sus propios valores, vale decir: define su situación (40). Sin embargo, fueron los teóricos de la interacción quienes, restringiendo una vez más el análisis a nivel de la organización, precisaron más detalladamente el origen de la conducta disidente del obrero y su consecuente aglomeración en camarillas informales, que no logra articular una estructuralización organizacional esencialmente productivista, no obstante los buenos deseos de Mayo y de los primeros especialistas en relaciones humanas.

Como es sabido, los interaccionistas intentaron conjugar las aportaciones tayloristas y mayoístas sugiriendo, en un principio, que el análisis organizacional abandonara aquellas dos tendencias que lo habían orillado, ya sea a perfeccionar esquemas orientados a formalizar las actividades de los diferentes trabajadores, o bien a señalar su comportamiento grupal como resultado de necesidades de autoidentificación social que los marcos tradicionales integradores de una sociedad anómica habían dejado de garantizar. Según el parecer de estos nuevos teóricos, las dos prácticas traducían un mismo idealismo que importaba sustituir por el estudio concreto de lo que realmente hacen los obreros cuando se disponen a producir conjuntamente, es decir: por el examen de los facto

res que influyen en los contactos personales que estrechan los trabajadores entre sí dentro del contexto técnico-social de la empresa. Por ello, se comprende que una primera labor de los interaccionistas fuera la de construir lo que denominaron un sistema interaccional, el cual depende de la identificación de los su jetos participantes, del orden de sus interacciones y de la dura ción y frecuencia de las mismas. Pues bien, no debe sorprender que, interesados en el estudio del comportamiento organizacional, los investigadores subrayaran, de inmediato, el peso que ejerce el flujo operativo de la línea de montaje sobre el sistema interac cional, a través del género y del tipo de actividades consecuentes y de la formalización que la gerencia tiende a exigir para la rea lización de las diversas tareas. En efecto, una línea de montaje cuyo flujo expresa una elevada integración operativa, reclama ac tividades rutinarias y repetitivas, las cuales aunadas a una es tructura organizacional rígida, terminan por conformar un sistema interaccional altamente impersonal y alienante, ante el cual se re vela automáticamente el obrero (41).

Según lo anterior, resulta claro que los interaccionistas cen suraran los esfuerzos de aquellos especialistas en relaciones hu manas ajenos a la empresa que haciendo caso omiso del nexo del tra bajador con el proceso productivo, intentaban adecuar la dinámica de los grupos informales con los objetivos de la Gerencia, median

te pláticas formales, desvinculadas de toda realidad y orientadas a aproximar idealista y sentimentalista a los obreros con los directivos. Sintetizando los planteamientos de Mayo y los de Taylor, estos teóricos advirtieron que la mayor eficacia y eficiencia de una organización dependería ciertamente de una consideración menos mecánica del trabajador, siempre y cuando fuera el resultado de una transformación de su sistema interaccional y de los factores que lo determinan, vale decir: de la actitud del operario ante la línea de montaje y de la estructura organizacional que formaliza sus actividades.

Ahora bien, a pesar de que autores como W.F. Whyte y Robert Blauner insistieran más en el carácter necesariamente alienado del obrero frente al proceso productivo (42), importa reconocer que la posibilidad de educar su conducta ante el trabajo dio lugar a una serie de investigaciones en torno a lo que se ha dado por denominar "desarrollo organizacional". En el contexto de este capítulo, merecen mencionarse dos aportaciones interrelacionadas de esta subcorriente de la escuela de las relaciones humanas. Por un lado, las consideraciones encaminadas a proponer un nuevo sentido a la acción "racional con arreglo a fines sólo en los medios" que confiere significado al tipo burocrático weberiano, y por el otro, las consecuentes conclusiones enfocadas a proponer nuevos principios administrativos, los cuales rechazando y opiniéndose a los clásicos, garantizan

zarían la eficacia y la eficiencia de las modernas organizaciones industriales.

Al respecto y con el propósito de sintetizar la exposición, conviene recordar que los discípulos del desarrollo organizacional apoyaron su labor teórica en una crítica a la interpretación funcionalista del tipo ideal weberiano, que lógicamente identificaron con los principios tayloristas de la administración científica del trabajo. La imparcialidad y el sentido del cumplimiento del deber que tipifican el significado de la conducta del burócrata fueron conjugados con la base fisiológica-economicista que supuestamente motivaba su acción, con el fin posterior de criticar una concepción que según los desarrollistas caricaturizaba un trabajador incapaz de asumir responsabilidades y de tomar decisiones y que, por lo tanto, importaba enmarcar en una estructura rígidamente formalizada y acompañada por un sistema de castigos y recompensas. Influenciados por los interaccionistas, estos nuevos teóricos afirmaron que el mayor rendimiento organizacional debía resultar, en primer lugar, de un cambio de actitud de la Gerencia con respecto de la relación del operario frente al trabajo. Sugirieron que el obrero se educara y se motivara con el fin de que considerara su labor ante la línea de montaje como una actividad comparable con el juego y el descanso y que se le comprometiera en la realización de los objetivos de la empresa con recompensas no sólo económicas sino también con el incre

mento del número de sus responsabilidades. Por último, establecieron que la estructura organizacional óptima debía caracterizarse por su descentralización y desformalización, con el propósito de agilizar la delegación de autoridad y la toma de decisiones, así como de facilitar la comunicación interna (43).

Finalmente, importa mencionar que la extrema trivialidad y generalidad de los hallazgos expuestos en el párrafo anterior dio lugar a que nuevas investigaciones enfocaran, con más detenimiento, el examen de la cadena causal que, sucesivamente, vincula la tecnología del proceso productivo con la moral del trabajador, su motivación frente al trabajo y, consecuentemente, su rendimiento laboral. Nos referimos a los conocidos estudios alrededor de la identificación del tipo de liderazgo que debe ejercer un supervisor para reforzar e incrementar la eficacia y eficiencia del grupo de trabajadores bajo su directa responsabilidad. Después de establecer que el liderazgo interviene en el vínculo causal que estrecha el flujo operativo de la línea de montaje con la moral del obrero, quedó demostrado que, contrariamente a lo supuesto por los primeros desarrollistas organizacionales, el estilo de dirigir más adecuado no siempre se relaciona con prácticas permisivas, tolerantes y de apoyo psicológico. Se confirmó que, en el contexto de un proceso productivo muy integrado cuyo sistema interaccional se caracteriza por actividades repetitivas y rutinarias, un tipo de liderazgo

enérgico y enfocado al cumplimiento de las tareas logra una elevada motivación en el trabajador, quien incrementa su productividad si, además, se ve restringido por una estructura empresarial altamente centralizada y formalizada (44).

Pues bien, consideramos que mayores indicaciones en torno a la corriente organizacional de las relaciones humanas excederían los objetivos de esta investigación. Sin embargo, antes de abordar el examen de la escuela contingente, conviene formular dos conclusiones que sintetizan lo establecido en estas últimas páginas. En primer lugar, debe quedar entendido que el desarrollo contradictorio de la racionalidad productivista y el consecuente enajenamiento proletario, dio lugar a que se realizaran investigaciones enfocadas hacia la moral del trabajador y en torno de los factores que afectan su motivación y merman su rendimiento fabril. De manera general, se estableció que una visión menos mecanicista del obrero y una estructura organizacional más descentralizada y desformalizada — vale decir: una concepción opuesta a la weberiana funcionalizada y a la taylorista — debían caracterizar el enfoque administrativo de las modernas manufactureras. En segundo lugar, y más concretamente, se comprobó que elementos tales como el tamaño de la empresa, la integración del flujo operativo de su línea de montaje y el automatismo de las actividades de los trabajadores son factores que influyen en la estructura organizacional, por lo que deben ser controlados

en investigaciones específicas como la nuestra, que intenta comparar y establecer similitudes entre tipos de empresas industriales productivistas.

Ahora, si bien los teóricos de las relaciones humanas centraron su atención en el estudio del contexto sociopsicológico que influye en la conducta de los trabajadores y afecta la racionalidad productivista de las organizaciones, por su parte, los discípulos contingentes se interesaron en el examen del creciente dinamismo ambiental que condiciona la supervivencia de las mismas, orillándolas a modificar las características de sus clásicos procesos reproductivos y consecuentes estructuras internas. Por ello, no debe sorprender que estos nuevos investigadores terminaran consolidando la aproximación estructural funcionalista de la perspectiva organizacional, la cual comprometida con una vocación sociologizante, desindividualizó el análisis del comportamiento social de una empresa y lo restringió al estudio exclusivo de los roles ocupacionales y de su estructuración óptima enfocada a conferir al sistema sus propiedades básicas de adaptabilidad ambiental. Sin embargo y con el propósito de otorgar mayor coherencia a la exposición, juzgamos oportuno mencionar rápidamente las aportaciones de aquellos autores que al concentrarse en el examen del funcionamiento interno de las empresas, ciertamente comprobaron su capacidad adaptativa, pero afirmaron que la tendencia del cambio no podía preverse racionalmente. Nos referimos

a la escuela que denominamos de los "sistemas naturales", la cual antecede a la contingente, y que tiene en Robert K. Merton y Alvin W. Gouldner a sus principales exponentes (45).

Como es sabido, estos autores apoyaron sus reflexiones teóricas en una crítica a la ingenuidad de aquellos investigadores convencidos de que el ejercicio organizacional, y las transformaciones procesuales y estructurales de una empresa, podían introducirse desde la Gerencia, es decir: incluirse y desprenderse de proyectos racionalmente elaborados por los directivos y orientados a establecer una articulación coherente de las diversas actividades conjuntas. Frente a esta concepción simplista, propusieron que las organizaciones se contemplaran en tanto sistemas naturales compuestos por subsistemas relativamente autónomos, cuyas necesidades respectivas de supervivencia sugieren que el comportamiento global encaminado a la obtención de las metas formales de la empresa se distorciona imprevisiblemente. Con el propósito de describir más detalladamente la dinámica de ese proceso adaptativo y disfuncional con respecto de la racionalidad productivista, Merton se sirvió de sus conocidas reflexiones en torno al doble carácter manifiesto y latente de las funciones de los componentes de un sistema, las cuales referidas a la noción weberiana de las consecuencias inesperadas de la acción, advierten que la mecánica de un comportamiento concatenado puede deformarse y revertirse sobre su sentido original. Concretamente

estableció que, si bien una estructura empresarial altamente formalizada y centralizada garantiza el control de las diversas actividades, también es verdad que promueve irremediamente la conformación paulatina de subsistemas organizacionales, en torno a los cuales las funciones de los roles ocupacionales cobran nuevo significado al convertirse en metas que se persiguen por sí mismas, no obstante hayan dejado de traducir los objetivos mayores de la empresa, o sea: que hayan perdido su contenido original.

Las conclusiones que arrojaron las investigaciones empíricas de Gouldner fueron, por su parte, menos drásticas. El autor, comprobó la circularidad de la conexión causal que relaciona el control rígido y formal de las actividades fabriles de una manufacturera con el surgimiento de comportamientos organizacionales ajenos a una conducta racional productivista y cuya tendencia atípica se ve alentada por los propios mecanismos de control que la gerencia endurece, equivocadamente, con el propósito de restaurar la eficacia y eficiencia del sistema. Sin embargo, a diferencia de Merton, Gouldner también determinó que la fuerza de ese círculo vicioso y sus efectos sobre el rendimiento laboral dependían del contexto o de la situación productiva de la empresa, y añadió que el fenómeno retroalimentativo podía frenarse: ya sea desformalizando o descentralizando la estructura organizacional; o bien a través de un liderazgo adecuado que compaginara los objetivos productivistas de una manufacturera y la consecuente rigidez de sus operaciones con la actitud

frente al trabajo de los diversos empleados y obreros (46).

En su momento oportuno señalamos que las aportaciones de Merton y Gouldner, y las posteriores de Crozier y otros autores de la misma corriente intelectual, merecen un reconocimiento particular debido al carácter más comprensivo de la perspectiva metodológica que introdujeron y a su consecuente aplicabilidad en estudios de caso interesados en el examen de aquellas organizaciones que recuerdan a las manufactureras públicas orientadas a garantizar las condiciones de existencia del capitalismo en su conjunto debido a su funcionamiento inconexo en términos del sentido de una racionalidad productivista. Sin embargo, por lo que respecta al análisis de las empresas manifiestamente comprometidas con la producción de valores de cambio, conviene poner énfasis en dos conclusiones vinculadas con los trabajos de estos investigadores, por el fuerte impacto teórico-metodológico que ambas ejercieron en el futuro de la perspectiva organizacional. Nos referimos, en primer lugar, a las indicaciones en caminadas a subrayar la estrechez aplicativa del denominado "enfoque de metas" y de su postulado teórico que pretende relacionar, directamente, el funcionamiento de una empresa con sus objetivos formales, la mayoría de las veces estacionarios y establecidos tan sólo por propósitos oficiales; y en segundo lugar, a las afirmaciones en torno a la relatividad de las estructuras organizacionales más eficientes, cuya configuración óptima no puede establecerse definitiva ni

incondicionalmente, a pesar de lo supuesto por la versión funciona
lista del tipo burocrático weberiano y la corriente de la adminis
tración científica del trabajo (47).

Al respecto, los teóricos contingentes ciertamente recuperaron esas dos conclusiones; sin embargo, importa sobre todo precisar el sentido que le otorgaron, en términos de la concepción sistemática evolutiva de su escuela y de su intención por ajustar la racionali
dad productivista clásica de las empresas industriales. Fue así como, por un lado, la doble necesidad de abandonar la unilateralidad del enfoque de metas y de recuperar el análisis más general de la vocación definitivamente fabril de las manufactureras orientadas al mercado, se vio cubierta por el concepto de la adaptabilidad am
biental, que supone y encubre la meta mayor de la sobrevivencia, o sea: de la capacidad de generar cambios en los procesos organiza
cionales que intensifiquen cuantitativa y cualitativamente la ex
tracción de plusvalía. De la misma manera se entiende, por el otro lado, que a partir de la distinción formalista entre lo externo in
dependiente y lo interno dependiente del exogenismo sistémico, los estudiosos contingentes pudieran cuestionar el pretendido universa
lismo de las estructuras empresariales diseñadas por los clásicos de la administración, y alegar que las manufactureras eficaces y eficientes debían ajustar su conformación organizacional en función del dinamismo particular de sus respectivos ambientes, cuyos facto

res determinantes convenía, entonces, examinar.

Empero no debe extrañar que, en ausencia de reflexiones teóricas expresadas interesadas en materializar el idealismo del modelo sistémico contingente, la tarea de investigar los factores que alteran el equilibrio de los contextos empresariales y sus consecuentes efectos sobre las estructuras organizacionales, diera lugar a un quehacer analítico excesivamente lento y en ocasiones errático, debido la mayoría de las veces, a inferencias de dudosa consistencia interna. Sobre este particular, conviene tener presente que el debilitamiento empírico de esta nueva corriente de la perspectiva organizacional guarda estrecha conexión con la insistencia de sus discípulos por suponer que el creciente dinamismo ambiental refleja una tendencia espontánea y natural, orientada a complejizar progresivamente las estructuras de las sociedades industrializadas. En ese sentido, sólo una concepción histórico-materialista del capitalismo permitiría entrever que dicho dinamismo ambiental resulta del desarrollo social contradictorio de la racionalidad productivista de las propias empresas y las cuales al competir cada vez más intensamente entre sí, determinan la creciente inestabilidad de sus diferentes contextos reproductivos y de los niveles de concentración y centralización que caracterizan los diversos procesos de acumulación de capital de una formación socioeconómica concreta.

Pues bien, en términos de nuestros intereses inmediatos consideramos provechoso agrupar las conclusiones más relevantes de los trabajos realizados por los teóricos contingentes en tres periodos, correspondientes a una leve aunque progresiva concreción del idealismo del enfoque sistémico que, de manera indirecta, originó paulatinamente el tratamiento cada vez más específico del concepto de la inestabilidad o del dinamismo de los ambientes empresariales. Al respecto, es sabido que las primeras investigaciones de los estudiosos de esta corriente del análisis organizacional se caracterizaron por la exagerada trivialidad de sus resultados, coincidentes con una visión por demás simplista de los contextos empresariales, cuya inestabilidad o dinamismo se supuso irreversible e incondicional y se concibió como un conjunto de nuevas oportunidades tecnológicas, comerciales y poblacionales que las organizaciones debían aprovechar para determinar nuevas pautas de sobrevivencia. Alfred Chandler estableció, por ejemplo, que si bien las estructuras empresariales altamente centralizadas y formalizadas facilitaban la adopción de decisiones rutinarias tendientes a conformar políticas a corto plazo, por el contrario frenaban aquellos procesos vinculados con la aprobación de decisiones críticas, vale decir: con la definición de una estrategia comprometida con las políticas a largo plazo, enfocadas a garantizar la adaptabilidad ulterior de las empresas. En suma, las conclusiones excesivamente obvias dan a entender que la

adecuada gestión de las manufactureras contemporáneas no podía depender de una orientación exclusivamente encaminada a incrementar el ritmo de la fabricación de una mercancía dada; por ello los principios propuestos por los clásicos de la administración debían descartarse si se querían iniciar nuevos procesos de crecimiento vinculados con la integración horizontal de las mismas organizaciones o con la diversificación de sus productos, en función de pretendidas nuevas oportunidades ambientales que, estructuras descentralizadas y desformalizadas, permitirían detectar más eficaz y eficientemente (48).

La extrema y engañosa generalidad de las primeras investigaciones que asumieron el enfoque contingente obedeció, principalmente a la insistencia velada de sus autores por predecir los procesos y estructuras del conjunto de las organizaciones del futuro, a partir de observaciones realizadas en empresas de holdings o "controladoras" industriales, cuyos mecanismos de reproducción exigían una elevada concentración y centralización del capital. Más adelante, otro amplio grupo de estudiosos formuló deducciones menos abstractas al reemplazar su interés por el deseo más pragmático de identificar los diversos tipos de conformación organizacional que adoptan, en el presente, aquellas manufactureras en perfecto estado de equilibrio con su ambiente real y con los factores que caracterizan su dinamismo actual. Tom Burns y G. M. Stalker fueron, en ese sentido,

los representantes más connotados de este segundo grupo de estudio sos y de su orientación analítica tendiente a examinar los procesos adaptativos empresariales en términos de una visión dicotómica. Concretamente, los autores propusieron concentrar los ambientes empresariales en dos tipos contextuales extremos que calificaron de estables y de inestables, en función del menor o mayor grado de complejización tecnológica y comercial que imponían en las diferentes empresas, y que las mismas debían considerar con el propósito de producir y negociar eficaz y eficientemente sus diferentes mercancías. Con base en lo anterior, comprobaron que si bien las organizaciones en contextos estables desarrollaban actividades perfectamente definidas y controladas por estructuras centralizadas y formalizadas que, imitando a Durkheim, denominaron mecánicas; por el contrario, las organizaciones en contextos inestables desplegaban actividades de difícil delimitación, enmarcadas, esta vez, por estructuras descentralizadas y desformalizadas, que llamaron orgánicas (49).

Las conclusiones de Burns y Stalker, posteriormente enriquecidas por sus discípulos inmediatos, constituyen sin lugar a dudas un avance considerable en relación con los resultados de las primeras investigaciones contingentes. Al sugerir, en oposición a Chandler, que el sentido de la racionalidad productivista de los clásicos de la administración permitía seguir interpretando, adecuadamente, la eficacia y la eficiencia de los procesos y estructuras de impor

tantes empresas industriales contemporáneas, los analistas del cam
bio organizacional pudieron abordar, por ejemplo, el examen de las
transformaciones estructurales que facilitan y consolidan las inn
vaciones tecnológicas de una manufacturera, en términos de una suce
sión de conformaciones organizacionales orgánicas y mecánicas (50).
Sin embargo, el abuso de la dicotomía y su falta de justificación
teórica explica la pronta reacción de autores como Perrow, quien
advirtió que el análisis organizacional no podía continuar refirién
dose a dos modelos formales cuyas características internas tan solo
presentan una cohesión subjetiva, que no garantiza la realidad.

En torno a las indicaciones anteriores se aglutina el último
grupo de investigadores comprometidos con el enfoque sistémico adap
tativo, quienes con base en las aportaciones de las más diversas
escuelas del análisis organizacional, intentaron concretizar aún
más las conclusiones de los científicos contingentes que los ante
cedieron. Tomando en cuenta que los contextos empresariales cons
tituyen entidades diferenciadas que influyen heterogéneamente so
bre las organizaciones que circundan, estos nuevos estudiosos re
cuperaron las contribuciones de Henry Fayol y de otros clásicos
de la administración; alegaron que era necesario reconsiderar la
departamentalización formal de una manufacturera, con el propósito
de fragmentar su ambiente en sectores internamente más homogéneos
y delimitados entre sí por la estrechez de su vínculo con las dife

rentes unidades funcionales de la propia empresa. A partir de esta primera advertencia, autores como Paul R. Lawrence y Jay W. Lorsch añadieron, más adelante, que los efectos de la estabilidad-inestabilidad de los sectores ambientales sobre sus respectivas unidades funcionales, no podían establecerse formalmente, sino comprobarse a través de la incertidumbre que generan en los directivos empresariales, quienes a su vez, influyen en la conformación particular de las estructuras organizacionales bajo su responsabilidad. Con base en los conceptos de la diferenciación y la integración estructural, los investigadores establecieron que los diferentes grados de incertidumbre contextual que originan los sectores ambientales de una empresa sobre las diversas autoridades encargadas de asignar y coordinar el conjunto de sus actividades fabriles y administrativas, implican una conformación desigual entre las varias unidades funcionales de la misma manufacturera, invalidando entonces aquellos estudios que, como los de Chandler o los de Burns y Stalker, pretendían inferir sobre la organización como un todo. Sin embargo señalaron que, a nivel de un sector ambiental y de su correspondiente unidad funcional, se comprobaba la conexión causal de un nexo que subsume los trabajos de esos autores y cuya expresión ordinal relaciona: una alta inestabilidad contextual con una pronunciada incertidumbre del directivo, una baja delimitación de las actividades en el departamento y una importante descentralización y desformalización de sus estructu

ras internas (51).

Pues bien, es obvio que en ausencia de un marco teórico orientador, los esfuerzos progresivos de los teóricos del análisis contingente hayan terminado por desagregar la perspectiva sistémica evolutiva de un enfoque que asumieron con el propósito de identificar cada vez con más precisión, los factores de aquellos ambientes industriales contemporáneos, cuyos efectos sobre los procesos y estructuras empresariales cuestionan la pretendida ahistoricidad e incondicionalidad de los principios organizacionales productivistas de los clásicos de la administración. Como vimos, las diferentes conclusiones de estos nuevos estudiosos se desprendieron de una concepción que, sucesivamente, abordó el examen de la adaptabilidad de una empresa: en un principio concibiéndola como entidad homogénea; más adelante, dicotómica; y por último, heterogénea, compuesta entonces por sus diferentes unidades funcionales, cada una de las cuales se relaciona de manera particular con una sector específico del contexto.

En ese sentido, fue nuestra intención demostrar que la aparente desarticulación de las escasas reflexiones teóricas de esta corriente del análisis organizacional, tanto como el sentido de los nexos causales establecidos, cobran pleno significado si se entiende que traducen el desarrollo social contradictorio de la racionalidad

dad productivista de las empresas industriales capitalistas, de los consecuentes procesos competitivos que estrechan entre sí y determinan una fragmentalización de los ambientes empresariales. Esta fragmentación si bien consolida sectores tradicionales, también es verdad que origina el surgimiento de otros nuevos de difícil caracterización, antes desconocidos y que las empresas involucradas deben aprender a enfrentar concentrando y centralizando su capital, adoptando nuevas tecnologías que intensifiquen la extracción de plusvalía y, por lo tanto, modificando sus actividades y las estructuras organizacionales que las enmarcan (52). Por tal razón se comprende que, en un estudio comparativo como el nuestro, orientado a establecer similitudes entre las estructuras de las manufactureras públicas generadoras de valores de cambio y aquéllas de las privadas, se equíporen por separado las estructuras de las distintas unidades o Direcciones funcionales de las empresas consideradas, controlando los efectos de la inestabilidad o del dinamismo de sus respectivos sectores ambientales, la incertidumbre que originan en los responsables, el tipo de tecnología de las manufactureras y el género de actividades que desarrollan los miembros de diversos departamentos.

Ahora bien, como fue señalado en páginas anteriores, consideramos que la progresiva parcelación de la escuela contingente facilitó el surgimiento paralelo y el auge futuro de la actual corriente causal-empiricista del análisis organizacional, la cual, conservan

do una concepción estructural-funcionalista, perdió pronto todo carácter explicativo, al consolidar la falacia teleológica que convierte los requisitos homeostáticos de un sistema en los elementos causales de sus varias partes y de su consecuente funcionalidad. Es así como el examen de la adaptabilidad ambiental de las empresas industriales y la determinación de sus conformaciones organizacionales más adecuadas para tal efecto, cedió el lugar a un número impresionante de pseudo-investigaciones que, al fragmentar las estructuras en variables, se limitaron a correlacionar sus valores con los factores ambientales y contextuales mencionados en el párrafo anterior, para así presentarlas como sus efectos o consecuencias directas. En suma, parecería ser que, descontentos por las vagas explicaciones de los teóricos contingentes vinculadas con la necesidad de ajustar la racionalidad productivista clásica en términos de una supuesta creciente complejidad de los contextos empresariales, los discípulos causal-empiricistas decidieron restringirse al establecimiento de correlaciones entre los factores ambientales y estructurales de las manufactureras, omitiendo la tarea fundamental de profundizar el estudio genético del dinamismo de los entornos industriales, en función de la misma racionalidad productivista de las empresas que circundan. Empero, juzgamos que correctamente enmarcadas, conviene recuperar dos aportaciones de esta última y actual escuela del análisis organizacional. Nos referimos, por un lado, a los esfuerzos

orientados a cuantificar las diferentes variables consideradas en un estudio concreto y cuya operacionalización fundamenta la tarea del próximo capítulo; y por otro lado, más específicamente, a las indicaciones tendientes a recuperar el tamaño de una organización, medido por el número de sus miembros, como uno de los elementos de terminantes de las estructuras empresariales.

Sin embargo, en relación con el último punto, conviene señalar que si bien los estudiosos causal-empiricistas advirtieron la im portancia del tamaño de una organización en tanto factor predictor de sus estructuras internas, no en cambio se han puesto de acuerdo sobre el alcance de su radio explicativo. Así por ejemplo, Caplow y Grusky, siguiendo a Michels, consideran que las grandes empresas son por definición más centralizadas y formalizadas que las peque ñas. Meyer, por su parte, advierte que el tamaño se correlaciona positivamente tan sólo con el número de los niveles jerárquicos y de las unidades funcionales de una empresa. A su vez, Pugh y colabo radores encuentran que el volumen de una firma influye proporcional mente en su especialización y formalización, pero que permanece sin efecto sobre la centralización y el control operativo de las activi dades en la línea de montaje. Paralelamente, Blau sugiere que al in crementarse el volumen de una organización, sus estructuras inter nas se ven ciertamente afectadas, pero a un ritmo cada vez menor. Por su lado, Hickson y colaboradores sostienen que el tamaño cobra

relevancia causal tan sólo a partir de un cierto nivel, debido a que en las empresas pequeñas la integración del flujo del trabajo en la línea de montaje es un determinante mayor. Y finalmente, no podían faltar autores como Hally y Title, para quienes el tamaño carece de efectos causales sobre las estructuras organizacionales (53).

Nosotros consideramos que la extrema variedad de las opiniones expuestas en el párrafo anterior traduce, precisamente, el debilitamiento teórico de los investigadores causal-empiricistas. Por un lado, es obvio que, de manera general, no deba cuestionarse la interdependencia entre el tamaño de las manufactureras y sus estructuras internas, puesto que los procesos de concentración y centralización del capital que enmarcan el desarrollo de las empresas industriales capitalistas afectan directa, aunque compleja y diversamente, a sus tecnologías propias, al tamaño de sus varias unidades funcionales productivas o administrativas, al sistema interaccional de las actividades de sus miembros y, por lo tanto, a su conformación organizacional. Pero, por otro lado, también resulta evidente que la manifiesta heterogeneidad de los procesos de acumulación de capital, presentes en una misma formación socioeconómica, invalide cualquier intento de generalizar un determinado modelo causal que vincule el tamaño y el tipo de tecnología del conjunto de las manufactureras con sus correspondientes estructuras internas. En consecuencia, si bien no sorprende la marcada pluralidad de las conclusiones expues

tas más arriba, sí en cambio desconcierta el universalismo que sus autores pretenden otorgarle, al olvidar que su alcance se encuentra histórica y estructuralmente limitado por la especificidad de las investigaciones empíricas que las respaldan y, de manera más concreta, por la concentración y la centralización del capital de las diferentes empresas que varios estudiosos analizaron respectivamente. Sobre el particular, importa señalar que los objetivos esencialmente comparativos de esta investigación nos permitieron rodear el problema de relacionar causalmente el tamaño de una organización, puesto que nos limitamos a controlar sus efectos cuando comparamos las estructuras organizacionales de las diversas unidades funcionales de las empresas examinadas: públicas generadoras de valores de cambio o bien privadas.

Con base en estas últimas indicaciones, juzgamos oportuno proporcionar una breve síntesis de las principales conclusiones que respaldan el carácter comparativo de esta investigación y resumir, para ello, la discusión del capítulo anterior y las aportaciones más relevantes de los científicos organizacionales de las relaciones humanas y de la escuela contingente. Al respecto, vimos que conviene concebir dichas aportaciones como una serie de esfuerzos orientados a censurar el anacronismo de los principios organizacionales de los clásicos de la administración y, por lo tanto, a proponer nuevas estructuraciones empresariales que buscan recuperar la eficacia

cia y la eficiencia de las manufactureras contemporáneas, en un intento por mediar los efectos contradictorios de su racionalidad productivista, vale decir: la progresiva agudización de los dos antagonismos que, por un lado, enfrenta el proletariado con la burguesía y, por el otro, el carácter racional de la producción en las empresas privadas y la naturaleza anárquica de la misma en la sociedad que reproducen. Más adelante, señalamos que la paulatina intensificación de los lazos de competencia que estrechan las empresas privadas cuando aceleran la extracción de plusvalía y se sujetan a la ley del valor, origina procesos de acumulación de capital incapaces de autorreproducirse, por demás heterogéneos y carentes de complementariedad interna. De esa manera, destacamos que la emergencia de ciertas condiciones necesarias para la sobrevivencia del sistema capitalista cuya fabricación resulta incosteable de acuerdo con los criterios de la rentabilidad capitalista, determina el surgimiento y la reproducción de las funciones económicas del Estado: tanto la aparición de manufactureras públicas industriales que garantizan el suministro de esas condiciones; así como la consolidación de otras que, al generar mercancías de todo tipo, se enfrentan directamente con las empresas privadas. Asimismo, subrayamos que la creciente heterogeneidad de los procesos de acumulación de capital altera la estabilidad ambiental de los diferentes sectores industriales donde se reproducen las propias manufactureras privadas y las públicas orientadas

al mercado, reforzando la tradicionalidad de algunos de estos sectores y el dinamismo de otros. Por último, indicamos que esta inestabilidad ambiental, referida a las diversas unidades funcionales de una empresa, condiciona la configuración organizacional de las mismas conjuntamente con la incertidumbre decisional que perciben sus responsables directos, su tamaño, la integración del flujo del trabajo de sus líneas de montaje, y la naturaleza de las actividades de sus miembros.

Merced a los señalamientos anteriores y aceptando el riesgo de parecer demasiado repetitivos por esquemáticos, importa entonces reiterar que los datos empíricos relacionados con la discusión teórica de esta investigación buscarán establecer una primera hipótesis que denominamos "estructural" y la cual establece que no existen diferencias estructurales fundamentales entre la conformación organizacional de las empresas privadas y la de las públicas vinculadas con la función sectorial del Estado; ello cuando se analizan las diferentes unidades funcionales de las diversas manufactureras y se equiparan, respectivamente, controlando los factores indentificados como determinantes inmediatos de las configuraciones empresariales productivistas. Es así como, enfrentándose a una serie de opiniones de sentido común según las cuales las empresas públicas en general no pueden ni deben organizarse reproduciendo los principios administrativos de las manufactureras privadas debido al pretendido carác

ter social de sus metas o a su fatal "burocratismo", el trabajo de campo de esta investigación y su consecuente marco conceptual pre tenden contribuir a demostrar: que al articular su doble autonomía política y económica, el Estado logra articular intereses propios que revierte en la sociedad civil y en torno a los cuales desarrolla actividades dotadas de una racionalidad netamente productivista, o sea con "arreglo a fines sólo en los medios". Como señalamos, dos conclusiones serán importantes. Por un lado, hacer hincapié en que las tesis instrumentalistas clasistas del Estado no pueden dar cuenta de la marcada diversidad y complejidad de las funciones económicas estatales, en su intento sectario de interpretarlas vinculando las mecánicamente con los intereses de los sectores hegemónicos de capital; y por otro lado, subrayar que el análisis organizacional y su enfoque eficientista puede legítimamente aplicarse para interpretar el sentido de las actividades administrativas de una determinada esfera del sector público.

Sin embargo, antes de concluir este capítulo, conviene brindar mayores indicaciones acerca del marco referencial que sustenta la segunda hipótesis de nuestro estudio, la cual llamamos "decisional" pues to que su contenido enuncia la mayor incertidumbre decisional que atañe a las empresas públicas consideradas, en relación con la correspondiente a las empresas privadas. Dicho en otras palabras que, si bien las empresas privadas y las públicas generadoras de valores de cambio

orientan sus respectivas actividades en términos de una misma racionalidad productivista, por el contrario, las segundas encuentran ciertamente mayores dificultades que las primeras en la tarea fundamental que enfrentan cuando se comprometen a maximizar sus correspondientes tasas de ganancia. Pues bien, lo anterior resulta claro cuando se comprende que, por sobre las contradicciones más inmediatamente imputable a la propia racionalidad productivista y cuyos efectos directos tienden a incrementar la conciencia de clase proletaria y a complejizar los contextos industriales donde surgen y se reproducen las unidades de producción del capitalismo, las empresas públicas vinculadas con el rol sectorial del Estado no pueden olvidar que, además su génesis se desprende de un equilibrio por demás inestable, encausado a mediar la contradicción fundamental que encara el aparato estatal entre, por un lado, asegurar las condiciones generales para la reproducción del capitalismo en su conjunto y, por el otro, responder a los intereses particulares de aquellos capitalistas que lo gran constituirse en presión política. Sobre el particular, recordemos que en el segundo capítulo detallamos los límites estructurales e históricos de esta función sectorial del Estado, la cual, restringiendo progresivamente la acumulación de capital de los particulares, ocasiona de inmediato el descontento político de los sectores de la burguesía más claramente afectados, y cuestiona a largo plazo la sobrevivencia misma del sistema. Pues bien, con el propósito de respal

dar teóricamente un discurso que permita hablar de una mayor o menor incertidumbre decisional, conviene referirse a las aportaciones que sobre el concepto de la racionalidad productivista, proporciona la corriente del análisis organizacional denominada "teoría de las de ci si o ne s" y cuyo contenido nos permitirá sintetizar las contribuciones de los estudiosos de las relaciones humanas y de la escuela contingente, así como relacionar las dos variables de control que denominamos "inestabilidad ambiental" e "incertidumbre decisional" de los responsables empresariales.

En ese sentido, consideramos que conviene condensar la exposición refiriéndose directamente a los escritos de los estudiosos más relevantes de la mencionada teoría de las decisiones, entre quienes destacan Herbert A. Simon, James G. March y Richard M. Cyert (54). Al respecto, indicamos oportunamente que en la opinión de estos au to re s, el análisis de las estructuras y de los procesos organizacionales de una empresa debe necesariamente aludir al estudio del fenómeno de la toma de decisiones de la misma organización y al de su racionalidad, misma que no puede singularizarse formalmente, sino referirse a la realidad social y concreta que limita la capacidad cognitiva de los agentes que adoptan e implementan las varias resoluciones conjuntas. Por ello, no debe sorprender que Simon y colaboradores iniciaran sus respectivos discursos criticando, severamente, el parecer de los clásicos de la administración, quienes psicologizan e

idealizan la situación del tomador de decisiones al suponer que los miembros de una organización actúan aisladamente y conocen de manera omnisciente todas las alternativas posibles de una situación por resolver y prevén, tanto toda la serie de consecuencias derivadas de la eventual opción por una alternativa (premisas fácticas); así como poseen un sistema completo de preferencias que les permite ordenar valorativamente las múltiples consecuencias de las diferentes alternativas y, por lo tanto, identificar la elección óptima (premisas de valor).

Frente al excesivo utopismo del panorama anterior, los teóricos de las decisiones no se contentaron con señalar el carácter eminentemente social de los procesos decisionales de una organización, sino que además, advirtieron la necesaria limitación y diversidad mutua de los contextos cognitivos correspondientes a cada uno de los agentes involucrados en la resolución de los diversos problemas empresariales y los cuales exigen optar por un número común y finito de premisas de valor y fácticas, que circunscriban entonces el análisis del comportamiento racional conjunto. Después de añadir que la identificación de tales premisas ni por mucho es inmediata, sino que se alcanza durante el proceso de la búsqueda de soluciones, los autores argumentaron que los miembros de una organización acotan su racionalidad, limitándose a seleccionar la primera decisión reconocida por todos como satisfactoria, sin prolongar el proceso hasta

descubrir una pretendida elección máxima o bien óptima. Por último, agregaron que en función directa de las crecientes dificultades que enfrenta una empresa para dilucidar los diferentes criterios decisionales, sus estructuras deben dejar de reproducir las conformaciones organizacionales previstas por los clásicos de la administración (55).

Pues bien, las aportaciones de Simon y de sus colegas permiten graduar la racionalidad de las diferentes empresas y la de sus procesos decisoriales, en la medida en que puedan determinarse los factores que obstaculizan la adecuada identificación de sus premisas de valor o fácticas, y se construyan instrumentos de medición encaminados a precisar la situación que enfrentan cada una de dichas empresas. En ese sentido, la clasificación de esos factores limitantes, en términos de los señalamientos mismos de los teóricos de las decisiones, confirma nuestra opción por haber agrupado dicotómicamente las distintas corrientes del análisis organizacional en torno a la teoría de las relaciones humanas y a la escuela contingente. Por un lado, vimos que, tanto los estudiosos de la administración científica del trabajo como los analistas de las relaciones humanas, se dieron precisamente por tarea examinar las restricciones de valor que desvían el comportamiento de los miembros de una organización con respecto de las metas o fines trazados por la gerencia: Taylor y sus discípulos analizaron las limitantes fisiológicas de los trabajadores; en tanto que Mayo y sus seguidores se avocaron al estu

dio de las constricciones valorativas procedentes de la fidelidad que expresan los individuos con determinados grupos cuyos valores difieren de los de la organización a la que pertenecen. Por otro lado, detallamos cómo los representantes de la escuela contingente se fijaron por objetivo investigar los obstáculos fácticos que limitan el comportamiento o la toma racional de decisiones, debido a su capacidad intrínseca de limitar o alterar rápidamente la información disponible con la que cuentan los solventores de problemas, inrementando así su incertidumbre frente a la necesidad de decidir. Al respecto, recordemos que los estudiosos contingentes ubicaron esos obstáculos fácticos en las características ambientales que deben considerar las diferentes empresas para asegurar su adecuada reproducción.

Recuperando parcialmente las indicaciones anteriores, James D. Thompson propuso, entonces, una de las primeras tipologías orientadas a ordenar las diferentes empresas en términos de su menor o mayor racionalidad al servirse de un análisis clasificatorio sobre la menor o mayor certeza de sus mecanismos decisionales. Como es sabido, el autor apoyó sus diferentes reflexiones en un modelo que esquematiza las actividades de un órgano decisor al presumir, por un lado, que una empresa intenta resolver el problema de la identificación de sus premisas de valor mediante la opción de una función de preferencias, más o menos cierta, que asigna valores o utilidades a cada uno de los posibles estados futuros de la organización,

y facilita así elegir comportamientos adecuadamente orientados; y, por otro lado, al suponer que las premisas fácticas se determinan a partir de otra función, también más o menos cierta, que faculta precisar las relaciones causa-efecto condicionantes de los mismos estados futuros. Con base en esas aseveraciones Thompson construyó su conocida clasificación "dos por dos" que distingue, en abscisas, funciones de preferencia ciertas o inciertas y, en ordenadas, relaciones de causa-efecto igualmente ciertas o inciertas; lo que le permitió diferenciar cuatro tipos de empresas. En un extremo, ubicó a las organizaciones eminentemente racionales, en cuanto que las decisiones de sus responsables serían de índole computacional y resultarían de preferencias claras y de análisis causales muy exactos; y en el polo opuesto, situó a las empresas con escasa posibilidad de orientar sus actividades en función de una racionalidad propia, debido a decisiones que serían fruto de la inspiración y cuya creencia en los objetivos finales que persiguen, no comportarían sus mismos miembros. Por último, en las situaciones intermedias localizó a las organizaciones medianamente racionales, ya fuesen de decisiones que traducirían estrategias de juicio al descansar en preferencias valorativas claras, pero en una incertidumbre en cuanto a las relaciones causa-efecto que las condicionan; o bien, las que en el caso opuesto, basarían sus decisiones en una estrategia de compromisos (56).

Ahora bien, a pesar de que las aportaciones de Thompson han servido de fuente de inspiración a importantes investigadores ya más contemporáneos (57), por nuestra parte, consideramos que es necesario formular ciertas aclaraciones a su contenido, en particular, por lo que toca a la racionalidad de las manufactureras productivistas. En ese sentido, es importante comprender que el verdadero limitante racional de dichas organizaciones no reside tanto en la identificación de la función de preferencias o de las premisas de valor que circunscriben una decisión, como en el entendimiento de las relaciones causa-efecto que la condicionan materialmente, vale decir: de sus premisas fácticas. Lo anterior resulta obvio cuando se comprende que, una vez apaciguadas las manifestaciones inherentes a la contradicción trabajador-propietario que explican el surgimiento de intereses "informales" opuestos a las metas de la Gerencia, el problema real de las empresas que nos ocupan coincide con el esclarecimiento de las premisas fácticas ambientales que determinan sus cada vez más difíciles condiciones de sobrevivencia, debido al desorden económico contradictorio que originan en la producción social. Al respecto, notemos que premisas de valor perfectamente definidas frente a premisas fácticas por despejar, traducen el contexto decisonal de la racionalidad "con arreglo a fines sólo en los medios", que confiere sentido a las actividades de las empresas industriales productivistas orientadas

tados a la extracción óptima de plusvalía.

Para terminar este capítulo, proporcionemos dos conclusiones relacionadas con el párrafo anterior, que cobran particular importancia en el contexto de esta investigación. Por un lado, señalemos que el origen ambiental de las contradicciones que, en primera instancia, limitan o acotan la racionalidad de las empresas por comparar, permite relacionar mecánicamente la inestabilidad contextual de una manufacturera definida por los teóricos contingentes, con la incertidumbre decisional de sus responsables directos que, a su vez, desarrollan los estudiosos de las decisiones. Por otro lado, indiquemos que con el propósito de verificar más libremente la mayor incertidumbre decisional de las empresas públicas generadoras de valores de cambio con respecto de las privadas, decidimos estratificar la muestra seleccionada en términos, tan sólo, del tamaño de las empresas, de la integración del flujo operativo de sus líneas de montaje; y del género de actividades de sus miembros. En ese sentido y a reserva de detallarlo en los próximos capítulos, precisemos que el control de la inestabilidad ambiental para comprobar la hipótesis estructural, se llevó a cabo con técnicas estadísticas que así lo permiten.

Con estos dos señalamientos damos, pues, por terminado este tercer y último apartado que no sólo reforzó el contenido lógico

de las dos hipótesis comparativas que encausaron nuestro trabajo de campo; sino que además y sobre todo, presentó la ubicación teórica de los factores que es necesario controlar para comparar las estructuras y procesos decisionales de las empresas de nuestro estudio.

NOTAS DE PAGINA DEL CAPITULO TERCERO

(1) Conviene distinguir entre los procesos y las estructuras organizacionales de una empresa, teniendo en mente que los procesos aluden al dinamismo de los distintos fenómenos vinculados con el funcionamiento de la empresa; en tanto que la estructura se refiere al ordenamiento formal o informal que enmarca sus diferentes actividades. Véase Richard H. Hall, 1973, p p. 97-100 y p p. 187-188.

(2) Juan Jiménez Nieto, entre otros autores, señaló oportunamente que la mayoría de los estudiosos sobre las empresas públicas tienden, ya sea, a exagerar su examen grupal, o bien, a enfatizar el análisis de su funcionamiento individual, añadiendo la necesidad de desarrollar investigaciones que sintetizaran las dos perspectivas. Véase Juan Jiménez Nieto, 1970, p p. 31-94.

(3) Tal es el caso, por ejemplo, del Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo (CLAD), cuyo objetivo central persigue fortalecer la capacidad administrativa pública de los países de la región, con base en las experiencias de las naciones desarrolladas, convenientemente aplicadas al contexto de las formaciones

dependientes. Véanse Horacio Boneo y colaboradores, 1978, p.p. 7 y 8.

(4) Varios autores, precisamente norteamericanos, han recientemente reaccionado contra esta tendencia por demás cuantitativa del análisis organizacional, proponiendo su sustitución por nuevos métodos cuantitativos más comprensivos, o bien por la combinación de ambos enfoques. Véase Tood D. Jick, 1979, p p. 601-611.

(5) Véanse Talcott Parsons, 1960, p p. 45-46; Amitai Etzioni, 1961, p p. 23-67; Peter M. Blau y W. Richard Scott, 1962, p p. 40-58; y Daniel Katz y Robert L. Kahn, 1977, p p. 125-267.

(6) Véanse Viviane Márquez y Rainer Godau, 1980.

(7) En este sentido, coincidimos plenamente con los juicios de H. H. Gerth y Charles W. Mills, orientados a historizar la obra de Max Weber. Véanse H. H. Gerth y Charles W. Mills, 1972, p p. 60-97.

(8) También, sobre este particular, indiquemos que en un reciente libro Jorge Barenstein igualmente coincide en apuntar que, un mejor entendimiento del tipo ideal de la burocracia, requiere su inserción dentro de la concepción histórica de Max Weber. Véase Jorge Barenstein, 1981, p. 52.

(9) Las ideas de este párrafo se deducen de los escritos weberianos orientados a explicar el origen del Estado racional contemporáneos. Véase Max Weber, 1974, p p. 1047-1056.

(10) Si se desea tener una imagen más clara acerca de la construcción de los tipos ideales de la dominación legal racional y de la burocracia, se puede consultar al propio Max Weber o a uno de sus expositores directos, como por ejemplo, Reinhard Bendix. Véanse Max Weber, 1974, p p. 170-180 y Reinhard Bendix, 1970, p p. 363-427.

(11) Véase Max Weber, 1974, p. 21.

(12) Véanse Max Weber, 1974, p p. 174-178 y Reinhard Bendix, 1970, p p. 396-397.

(13) Cabe, por ejemplo, hacer hincapié en el incierto futuro de las sociedades modernas que entrevé Max Weber en las últimas páginas de su clásica obra La ética protestante y el espíritu del capitalismo, en donde tilda a los hombres de las civilizaciones racionales de "especialistas sin espíritu, gozadores sin corazón: esas nulidades se imaginan haber ascendido a una nueva fase de la humanidad jamás alcanzada anteriormente". Véase Max Weber, 1969, p. 260.

(14) De los textos, en donde Max Weber critica con más fuerza esas anomalías de las burocracias, resalta su ponencia intitulada "La política como vocación", inicialmente pronunciada en la Universidad de Munich en 1918. Véase Max Weber en H. H. Gerth y Charles W. Mills, 1972, p p. 97-159.

(15) Talcott Parsons, por ejemplo, constituyó a afirmar esa tenden

cia, en la medida en que su obra identifica, mecánicamente, la racionalidad secular con la racionalidad de la conducta que confiere sentido al tipo ideal burocrático, la cual convierte en un requisito de las sociedades occidentales, encaminado a asegurar su tránsito hacia un constante y mayor progreso social. Más adelante, los administradores públicos norteamericanos equipararon racionalidad, propensión burocrática y modernidad, originando una corriente intelectual que, aplicada al caso de los países dependientes, condiciona su desarrollo al surgimiento y reproducción, de estructuras socioeconómicas orientadas por una acción "racional con arreglo a fines sólo en los medios". Nos referimos al desarrollismo o eficientismo social. Véanse W. W. Rostow, 1974, y Gino Germani, 1977.

(16) Véase Nicos P. Mouzelis, 1973, p. 50.

(17) Conviene, en ese sentido, recordar que en un artículo intitulado "El concepto de la burocracia", Richard H. Hall llegó al extremo de investigar si diez variables estructurales burocráticas, desprendidas de una interpretación empiricista de la obra de Max Weber, coincidían con las características organizacionales, respectivamente formuladas por otros ocho investigadores. Véase Richard H. Hall, 1963, p. 34.

(18) Véanse Viviane Márquez y Rainer Godau, 1980, p p. 3-4

(19) Conviene señalar que el sesgo antiteórico del análisis organi

zacional se vio reforzado por el auge, concomitante, de las denominadas teorías de alcance medio, las cuales, introducidas por Robert K. Merton, tácitamente decidieron postergar la tarea conceptual de formular reflexiones que vincularan su contenido con otros enfoques de mayor alcance. Véase Robert K. Merton, 1972, p p. 95-111.

(20) Al asentar esta tesis volvemos a marcar nuestro acuerdo con la interpretación marxista ortodoxa del capitalismo contemporáneo, la cual, contrariamente a los postulados del CME supone que la ley del valor no ha sido quebrantada por la planificación del Estado. Este en tanto capitalista total ideal, debe enfrentar las contradicciones, inherentes a los capitalistas individuales y su creciente agudización cuando se intensifican los lazos de competencia que estrechan entre sí. Véanse Elmar Alvater, 1979, p p. 88-116 y Bob Jessop, 1980, p p. 34-41.

(21) Véase Mao Tse Tung, 1977, p. 46.

(22) Al respecto, pueden consultarse los famosos textos de Antonio Gramsci enfocados al examen de la paulatina consolidación de una ideología de clase proletaria, los cuales, agrupados en torno al concepto de la catarsis, aluden al paso del momento meramente económico egoísta-pasional de la internalización de los intereses proletarios al momento ético-político de su concepción, vale decir, al paso de lo objetivo a lo subjetivo. Véase Antonio Gramsci, 1972,

p p. 39-82.

(23) Nicos P. Mouzelis desarrolló una muy lograda síntesis de los principales trabajos realizados por los discípulos de la escuela de las relaciones humanas, en su tesis doctoral publicada en 1967. Véase Nicos P. Mouzelis, 1973, p p. 105-157.

Por otro lado, pueden consultarse los trabajos de D. Gvishiani si se desea contar con una crítica marxista sobre el enfoque teórico-metodológico de esta escuela del análisis organizacional. Véase D. Gvishiani 1977, p p. 241-280.

(24) Véase Elmar Alvater, 1979, p p. 95-97.

(25) Dos de los teóricos más connotados de la escuela contingente: Paul R. Lawrence y Jay W. Lorsch, proporcionan un excelente resumen de los trabajos y de las tesis sostenidas por sus colegas más inmediatos. Véanse Paul R. Lawrence y Jay W. Lorsch, 1973, p p. 181-204.

(26) James G. March y Herbert A. Simon son, sin lugar a dudas, los estudiosos más relevantes de esta corriente del análisis organizacional, conocido por el nombre de teoría de las decisiones. Los propios autores proporcionan un excelente resumen de sus principales tesis, en una de sus obras traducidas al español. Véanse James G. March y Herbert A. Simon, 1969, p p. 151-189.

(27) Al respecto, conviene recuperar la obra de Tilman Evers con el propósito de circunscribir, teóricamente, la especificidad alta

mente heterogénea de los procesos de acumulación de capital que se gestan en las formaciones sociales capitalistas dependientes. Véase Tilman Evers, 1979, p p. 26-34 y 91-95.

(28) Véanse Elmar Alvater, 1979, p p. 88-95; Tilman Evers, 1979, p p. 47-70; Bob Jessop, 1980, p p. 34-41; y John Holloway, 1980, p p. 58-63.

(29) Véase Claus Offe, 1979, p p. 62-87.

(30) Véase Max Weber en H. H. Gerth y Charles W. Mills, 1972, p p. 97-159.

(31) Nicos P. Mouzelis, David Silverman y Georges Lapassade proporcionan excelentes resúmenes sobre los postulados teóricos y metodológicos de esta corriente del análisis organizacional. Véanse Nicos P. Mouzelis, 1973, p p. 63-86; David Silverman, 1975, p p. 247-290; y Georges Lapassade, 1977, p p. 150-171.

(32) Véanse Viviane Márquez y Rainer Godau, 1980, p. 10.

(33) Esta tendencia parece manifestarla el propio Oscar Oszlak, en un artículo enfocado a proponer un nuevo paradigma que interprete la acción organizacional de las burocracias públicas. Véase Oscar Oszlak, 1978 (b), p p. 915-916.

(34) Por nuestra parte, señalemos que el proceso de investigación aquí reseñado, inició cuando nos percatamos que las estructuras de

cinco empresas públicas industriales coincidían con la que podían suponer para las empresas privadas. Esta constatación, contraria al sentido común nos indujo a teorizar para proponer una explicación a este fenómeno, posteriormente verificado con un estudio comparativo.

(35) Al mismo nivel que Frederick W. Taylor, conviene, igualmente, señalar a Henry Fayol como padre fundador de la escuela de la administración científica del trabajo. Véanse Frederick W. Taylor, 1975 y Henry Fayol, 1975.

(36) Independientemente de los textos originales de Frederick W. Taylor y Henry Fayol, excelentes resúmenes de sus respectivas obras han sido proporcionados por Nicos P. Mouzelis y D. Gvishiani, 1973, p p. 196-240.

(37) Dos investigadores del equipo de Elton Mayo: Fritz J. Roethlisberger y William J. Dickson, sintetizaron detalladamente los resultados más relevantes de este estudio. Véanse Fritz J. Roethlisberger y William J. Dickson, 1939.

(38) Véanse Nicos P. Mouzelis, 1973, p. 109; y D. Gvishiani, 1977, p p. 252-255.

(39) Véase Elton Mayo, 1945.

(40) Véanse J. O. Low y W. L. Warner, 1947.

(41) De entre los principales interaccionistas conviene mencionar a

George C. Homans, 1972 y William F. Whyte, 1959.

(42) Además de William F. Whyte, 1959; véase Robert Blauner, 1964 y una síntesis de sus trabajos en David Silverman, 1975, p p. 129-139.

(43) Al respecto, conviene recordar la muy citada obra de Douglas McGregor enfocada a establecer diferencias entre dos tipos de es tructuras organizacionales: las weberianas que se desprenderían de un grupo de principios clásicos denominados teoría X; y las moder nas, coincidentes con una teoría Y. Véase Douglas McGregor, 1974, p p. 43-68.

Asimismo, importa señalar los más de 25 artículos compilados por Newton Margulies y Anthony P. Raia que reúnen los principales artículos de los más relevantes teóricos del desarrollo organizacional, como son Robert Tannenbaum, Sheldon A. Davis, Wendell French, Herbert A. Shephard, etc. Véanse Newton Margulies y Anthony P. Raia, 1974.

(44) La literatura en torno al problema del liderazgo organizacional es por demás vasta, tanto por las diferentes aproximaciones teó ricas de los autores, como por la variedad de las técnicas cuantita tivas que utilizan para la recolección y la interpretación de los datos. Una excelente compilación de los artículos más relevantes de este enfoque fue traducida al español en 1969. Véase C. G. Browne y Thomas S. Cohn, 1969.

Durante la década de los 70's conviene, sobre todo, referirse a los trabajos de Marshall W. Meyer, 1975; y de Paul M. Bons y Fred E. Fiedler, 1976.

(45) Véanse Robert K. Merton, 1972, p p. 202-229 y Alvin W. Gouldner, 1954 y 1959.

(46) Como señalemos, un resumen detallado de estos puntos de vista puede buscarse en Nicos P. Mouzelis, 1973, p p. 63-86; David Silverman, 1975, p p. 247-290 y Georges Lapassade, 1977, p p. 150-171.

(47) Para un análisis del enfoque de metas, de sus ventajas y desventajas. Véase Richard H. Hall, 1973, p p. 74-96.

(48) Véase Alfred Chandler, 1962.

(49) Véanse Tom Burns y G. M. Stalker, 1961.

(50) Véanse Gerald Zaltman y colaboradores, 1973.

(51) Véanse Paul R. Lawrence y Jay W. Lorsch, 1973, en donde los autores distinguen tres unidades funcionales básicas en una empresa, correspondientes a sus departamentos de producción, innovación y comercialización.

(52) Esta tesis es, igualmente, compartida por Nils Mortensen en su intento por comparar el examen de los impactos tecnológicos y comerciales que originan el ambiente de una empresa industrial en su estructura organizacional de acuerdo a los puntos de vista burgués y

marxista. Véase Nils Mortensen, 1979.

(53) Véanse Theodore Caplow, 1964; Oscar Grusky, 1961; Marshall Meyer, 1968 y 1975; Derek Pugh y colaboradores, 1968 y 1969; Peter Blau, 1971; David Hickson y colaboradores, 1969; Richard Hall y Charles Title, 1966; y Richard Hall, 1963 y 1973.

(54) Véanse Richard M. Cyert y James G. March, 1963; y James G. March y Herbert A. Simon, 1969.

(55) Un resumen de los postulados básicos de los teóricos de las decisiones puede encontrarse en Nicos P. Mouzelis, 1973, p p. 131-156; David Silverman, 1975, p p. 256-258; y D. Gvishiani, 1977, p p. 351-377.

(56) Véase James D. Thompson, 1967, p. 134 y ss.

(57) Véase, por ejemplo, Horacio Boneo, 1978, p p. 55-58.

CAPITULO CUARTO

CONSIDERACIONES METODOLOGICAS EN TORNO A LA INVESTIGACION EMPIRICA

Como señalamos en su oportunidad, el presente capítulo persige que objetivos esencialmente metodológicos, encaminados a operacionalizar las dos hipótesis comparativas que equiparan, respectivamente, los procesos y las estructuras de las manufactureras privadas con los procesos y las estructuras de las públicas vinculadas con el rol sectorial del Estado, vale decir: insertas en el mercado o revertidas en la sociedad civil. Las indicaciones de las próximas páginas nos permitirán establecer, primero, que a pesar de su similar vocación productivista, las empresas públicas industriales en cuestión aseguran sus mecanismos de surgimiento y reproducción en contextos cuantitativamente menos racionales que los correspondientes a las empresas privadas, por lo que los procesos de la toma de decisiones de tales manufactureras de Estado son a nivel empírico, más inciertos que los mismos de las privadas. En segundo lugar, los señalamientos que siguen deberán igualmente ayudarnos a confirmar que, no obstante

las diferencias de grado anteriores, los dos tipos de empresa considerados orientan sus propias actividades en términos de una misma racionalidad productivista, originando, concretamente, que sus respectivas conformaciones organizacionales presentan estructuraciones semejantes. Al respecto, recordemos que en el capítulo anterior apuntamos la necesidad de profundizar el estudio de campo, adoptando como unidad de análisis no sólo las diferentes empresas de la muestra sino, además, sus varias unidades funcionales, como serían las Direcciones de Finanzas, Comercialización, Producción, etc. Asimismo, se examinó la importancia de interpretar los diferentes resultados con la vigilancia de los efectos de tres variables de control, o contextuales, relativas a las mismas unidades de análisis: su tamaño; el tipo de tecnología de la empresa a la que pertenecen, en el sentido de la integración del flujo operativo en torno a la línea de montaje; y, por último, el género de actividades que desarrollan los miembros de la propia unidad funcional examinada, en términos de la menor o mayor rigidez del sistema interaccional que originan.

Con base, pues, en los objetivos que persigue este capítulo hemos decidido dividir su contenido en tres grandes apartados. El primero se abocará a presentar la operacionalización de las variables de control mencionadas, mismas que fungirán como independientes en las diversas pruebas estadísticas que utilizemos. El segundo se ocupará de la operacionalización de las variables dependientes, tanto de

aquellas que faciliten establecer la hipótesis relacionada con los contextos decisionales de las manufactureras analizadas, como las que permitan comprobar la similaridad de sus estructuras organizacionales cuando varía su carácter de públicas o privadas. En función de los primeros dos apartados, el último aludirá a los aspectos vinculados con la muestra de la investigación; en ese sentido, nos referiremos a su tamaño, a los factores que indujeron su estratificación y a los agentes que sirvieron de fuente de información.

Operacionalización de las variables de control o independientes.

Variable de control: tipo de empresa de la unidad de análisis.
Precediendo a los tres factores de control citados anteriormente, conviene en primer lugar ubicar la variable más independiente de la investigación, cuyo nivel nominal dicotómico permitió clasificar en dos grupos a las distintas unidades funcionales de análisis, en tér

minos del carácter público o privado de sus empresas de referencia. Importa señalar que para adjudicar el valor de públicas a las diferentes unidades funcionales que así lo merecían, se tuvo antes la precaución de comprobar que sus respectivas empresas estatales se vinculaban efectivamente con el rol sectorial del Estado. En ese sentido, después de verificar el carácter eminentemente industrial de las empresas públicas examinadas y descartando aquellas más relacionadas con la esfera de las finanzas, la comercialización y sobre todo los servicios, se decidió conservar tan sólo aquellas manufactureras (a) de participación estatal mayoritaria que (b) competían efectivamente con empresas privadas sin monopolizar un sector mayoritario del mercado y que, además, (c) no se encontraban jurídicamente incluidas en una empresa de Estado de más envergadura, orientada a reproducir las condiciones de existencia del capitalismo en su conjunto. Sea dicho lo anterior porque, más allá de la realidad concreta que interpreta y explica la teorización de los capítulos anteriores, es común que al interior mismo de los organismos públicos, desprendidos de la función general del Estado, surjan pequeñas manufactureras directamente generadoras de valores de cambio, como producto de la necesidad de mediar la creciente contradicción que enfrenta los responsables de esos organismos, entre servir a los intereses del "capitalista total ideal" y responder a aquéllos de los sectores de la burguesía políticamente poderosos. Tal sería el caso, por ejemplo, de las

empresas industriales de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares, las cuales, a pesar de que emplean fuerza de trabajo productiva, hubieran sido rechazadas con el propósito de preservar únicamente las manufactureras públicas más directamente vinculadas con nuestro marco conceptual. Por último indiquemos que en el caso de las empresas privadas industriales no se presentaron mayores problemas para operar su correspondiente etiquetación.

Variable de control: tipo de unidad funcional de la unidad de análisis. Otra variable, cuya operacionalización conviene anteponer a la presentación de los tres factores de control mencionados más arriba, asumió la tarea de indentificar el tipo de unidad funcional de las diferentes unidades de análisis consideradas. Dicha variable nominal de cinco valores, ciertamente, no intervino en el análisis de la interpretación de los datos; sin embargo, permitió clasificar las varias unidades funcionales de la muestra y llevar a cabo análisis comparativos por separado, al equiparar dentro de un mismo tipo las del sector público con las del privado. En consecuencia, importa recalcar que la presente investigación abordó las diversas empresas en su totalidad, así como también centró su atención en cuatro de sus principales direcciones, de acuerdo con la opinión de los teóricos más relevantes de análisis organizacional (1). Nos referimos a las Direcciones de Finanzas, Comercialización, Producción e Innovación, las cuales, conjuntamente con las manufactureras como un todo,

conforman la gama de los cinco valores que adoptó la variable que nos ocupa.

Por nuestra parte, juzgamos oportuno recordar en este apartado ciertas trabas que se presentaron en la tipificación de cuatro unidades funcionales de Finanzas y de siete de Innovación. En el primer caso, debido a que las empresas de referencia habían decidido agrupar las actividades vinculadas con su economía en departamentos independientes, bajo la responsabilidad inmediata del Director General. Ante este obstáculo, y contando con la ayuda de los respectivos responsables, optamos por reunir los diferentes departamentos en cuestión en torno a Direcciones de Finanzas ficticias para que sirvieran así de puntos de muestra. En el segundo caso, porque otras cuatro empresas encuestadas no habían creído necesario formalizar Direcciones de Innovación, y tres más las habían incluido en sus Direcciones de Producción. Como es de suponer, nos vimos entonces forzados a decretar cuatro "casos ausentes" en Innovación, y atribuimos la calidad de Dirección a los pequeños departamentos de las tres unidades funcionales de Producción.

Variable de control: tamaño de la unidad de análisis. La operacionalización de esta variable fue sin duda de las más inmediatas, puesto que su definición, de carácter operacional, contiene el indicador correspondiente, a saber: el número de miembros de la empre

sa o, en su caso, aquel del personal de las diferentes unidades funcionales (2). En ese sentido, los únicos problemas que se suscitaron posiblemente mermaron la precisión de la medida, lo que sin embargo juzgamos de poca importancia dada la relativa precisión de las otras variables de la investigación. Nos referimos de manera concreta, tanto a los miembros que laboraban parcialmente en las diversas empresas y que, en ocasiones, no pudimos identificar y por lo tanto descartar; así como a cierto número de empleados y trabajadores dados de baja durante el periodo de la encuesta, que tampoco logramos registrar, y que incluimos desde un principio dentro del personal de las manufactureras.

Variable de control: tipo de tecnología de la unidad de análisis. Frente a la sencilla cuantificación del tamaño de una empresa contrasta, por su dificultad, la operacionalización de la variable que ahora nos ocupa, debido principalmente a la gran amplitud del concepto mismo de tecnología. En ese sentido -y si por el momento omitimos las restricciones que formulamos sobre particular en los capítulos anteriores-, se tendría entonces que la noción de tecnología debería abarcar todas aquellas actividades encaminadas a transformar la materia prima en un producto final, como serían los procesos intelectuales, los físico-químicos, los mecánicos, etc. (3). Pues bien, con el propósito de aclarar la situación, conviene remitirse a los conocidos trabajos de los teóricos del grupo Aston, quienes su

gieren tres dimensiones orientadas a traducir el concepto general de tecnología: (a) la dimensión del conocimiento, vinculada con el desarrollo del saber técnico-científico en torno a los procesos productivos; (b) la dimensión material, relacionada con las características intrínsecas de la materia prima; y, por último, (c) la dimensión operacional, referida a las técnicas empleadas en la línea de montaje de una empresa que tipifican un determinado flujo de trabajo: en otras palabras, a las características del equipo de procesamiento de la materia prima y de sus etapas de transformación (4).

Con base en estos últimos señalamientos es fácil advertir que los diferentes estudiosos del tema se han ocupado solamente del examen de una o dos de las dimensiones tecnológicas propuestas por el grupo Aston, infiriendo sus resultados sobre el concepto mayor de tecnología. Lawrence y Lorsch, por ejemplo, de los aspectos vinculados con el conocimiento; Rushing, del renglón material; Woodward, Meissner, Pugh y colaboradores, Fullan, Zwerman, Balu y Schoenerr, de la tecnología operacional; Morse y Perrow, de los sectores del conocimiento y material; Mohr, de las características de la materia prima y de las operativas; y sólo Hage y Aiken intentaron abordar los tres apartados (5). Dentro de esta amplia gama de intereses, por nuestra parte, razones teóricas y prácticas nos orillarón a concentrar la atención en el estudio exclusivo de la dimensión operacional de la tecnología. Por un lado, como veremos más adelante, en tanto que per

mite medir la creciente integración de los procesos productivos de una manufacturera que, conjuntamente con el número de obreros que emplea, refleja de alguna manera sus procesos concretos de concentración y centralización de capital, condicionantes de su respectiva producción. Por otro lado, señalemos que decidimos omitir el examen de la dimensión cognitiva de la tecnología por su extrema amplitud y ausencia de efectos directos e inmediatos sobre los procesos de crecimiento a corto plazo de las empresas analizadas; asimismo, pasamos por alto el estudio de la tecnología material debido a la extrema especificidad que supone su consideración, así como conocimientos que rebasaban los objetivos de nuestra investigación. Finalmente, señalemos que no dejé de importarnos comprobar que, la tecnología operacional representa, como vimos, la dimensión más frecuentemente considerada por los analistas que intentan correlacionar las estructuras organizacionales de una empresa con su correspondiente tipo de tecnología.

Ahora bien, con el propósito de operacionalizar el concepto más restringido de la tecnología operacional, seguimos muy de cerca las indicaciones de los estudiosos del grupo Aston. Como es bien sabido, estos autores proponen cuantificar el concepto, en términos de tres nuevas dimensiones y con base en diez indicadores que miden: (a) la automatización de la maquinaria; (b) la rigidez del flujo de trabajo; y (c) la interdependencia del mismo flujo. En la opinión de estos

teóricos, las tres dimensiones recapituladas en el cuadro 4-1, se agrupan y conforman un índice que expresa el concepto de "la integración del flujo de trabajo". En ese sentido se podía afirmar, por ejemplo, que existe cierto paralelismo entre el índice propuesto por el grupo Aston y la clasificación de los diferentes procesos productivos sugeridos por Woodward, en tanto que se incrementa la integración de los respectivos flujos de trabajo de las manufactureras que producen, sucesivamente: ya sean unidades aisladas; en serie; o bien continuas, producto de procesos permanentes. Asimismo, el índice que nos ocupa permitiría subsumir el concepto extremadamente vago de tecnología rutinaria, en tanto que se identificara mayor integración de un flujo operativo con mayores características rutinarias de su tecnología operacional, sin tocar obviamente los aspectos vinculados con la tecnología del conocimiento.

DIMENSIONES DE TECNOLOGIA OPERACIONAL
Automatización de la maquinaria

Rigidez del flujo de trabajo

Interdependencia del flujo de trabajo

Cuadro 4-1

Pues bien, en lo tocante a los aspectos concretos de la operacionalización, recordemos que Hickson y colaboradores sugirieron atribuir un solo indicador a la dimensión vinculada con la medición de la automatización de la maquinaria, cuyos valores comprendidos entre 0 y 4 tradujeran los cinco tipos de una clasificación anterior elaborada por Amber y Amber (6). Sin embargo, nosotros adoptamos la propuesta de Márquez, quien se sirve de una escala proporcional donde el indicador de automatización es el cociente del número de operaciones automáticas dividido entre el número total de operaciones (7).

INDICADOR DE LA DIMENSION AUTOMATIZACION	
Indicador =	$\frac{\text{número de operaciones automáticas}}{\text{número total de operaciones}}$

Cuadro 4-2

Por su parte, la medición de la rigidez del flujo de trabajo se llevó a cabo aplicando la conocida escala aditiva, no ponderada, de ocho ítems dicotómicos, propuesta por el grupo Aston (8), cuya suma nos proporcionó un índice entero de valores comprendidos entre 0 y 8, la cual presentamos sintetizada en el cuadro 4-3.

INDICADORES DE LA DIMENSION RIGIDEZ DEL FLUJO DE TRABAJO		
Item	Valor del <u>item</u>	
	incorrecto	correcto
En el caso de una falla mecánica, la <u>totalidad</u> del flujo de trabajo para <u>inmediatamente</u> (vs. la <u>totalidad</u> no para <u>inmediatamente</u>).	0	1
No hay tiempo de espera posible en la <u>línea</u> (vs. <u>sí</u> hay).	0	1
En ninguna etapa del flujo hay material de reserva transformado y no pueden haber retrasos posibles (vs. en alguna etapa del flujo <u>sí</u> hay reservas y pueden darse retrasos).	0	1
La materia prima entra en un solo punto del flujo (vs. la materia prima entra en varios).	0	1
El equipo ha sido diseñado para un <u>producto</u> específico (vs. equipo <u>versátil</u>).	0	1
No hay posibilidad de reprogramar el <u>flujo</u> de trabajo (vs. <u>sí</u> hay posibilidad).	0	1
En el caso de una falla mecánica, <u>algunos</u> segmentos del flujo paran <u>inmediatamente</u> (vs. <u>ningún</u> segmento para).	0	1
Los productos se obtienen con una <u>frecuencia</u> siempre similar (vs. la <u>frecuencia</u> varía).	0	1
INDICE TOTAL	0	1

Cuadro 4-3

Finalmente, el indicador de la interdependencia del flujo de trabajo adoptó valores enteros comprendidos entre 1 y 3, mismos que se obtuvieron clasificando en tres grupos la configuración general de los procesos productivos de las diferentes empresas, en términos de la tipología que presentamos a continuación y cuyos valores se anexan en el cuadro 4-4 (9).

INDICADORES DE LA DIMENSION INTERDEPENDENCIA DEL FLUJO DE TRABAJO	
Posibilidad	Valor
Los segmentos del flujo se duplican en diferentes lugares y tienen el mismo producto.	1
Los segmentos tienen diferentes productos que no son entradas de otros segmentos	2
Los productos de los primeros segmentos son, a su vez, las entradas de los posteriores	3

Cuadro 4-4

Concluiremos esta sección señalando que los problemas vinculados con la aplicación de los instrumentos de medición anteriores, se suscitaron cuando ocho empresas manifestaron contar con más de una línea productiva. En esos casos, optamos por concentrar nuestro esfuerzo y medir exclusivamente, la integración del flujo de trabajo correspondiente con el producto de cuya fabricación dependía más el presente económico de la manufacturera. Con el propósito de resumir,

la operacionalización del tipo de tecnología de una empresa, adjuntamos el cuadro 4-5, que pretende sintetizar la exposición de estas últimas páginas.

CONCEPTO DE TECNOLOGIA			
Categorías	Dimensiones	Indicadores	Indicés .
Tecnología del conocimiento	X	X	X
Tecnología material	X	X	X
Tecnología operacional	Automatización de la maquinaria	De 0 a 1; escala proporcional	Indice ordinal de 1 a 12 Sumatoria de los indicadores
	Rigidez del flujo de trabajo	De 0 a 8 escala ordinal de <u>items</u> , aditiva, no ponderada	
	Interdependencia del flujo	De 1 a 3, escala ordinal clasificatoria	

Cuadro 4-5

Variable de control: tipo de actividades de la unidad de análisis. De la última sección debe resultar claro que, en términos de la integración del flujo de trabajo productivo de una empresa, se obtuvo el valor del tipo de su tecnología, mismo que se adjudicó cinco

veces, tanto a la manufacturera en su conjunto como a sus correspondientes unidades funcionales distinguidas por esta investigación. Sin embargo, es un hecho que la correlación entre las tareas vinculadas con la línea de montaje y la estructuración organizacional de las diversas unidades de análisis, sea posiblemente relevante en el caso de las Direcciones de Producción y, en cambio, disminuya en la situación de las demás Direcciones. En ese sentido, conviene recordar que, frente al excesivo determinismo tecnológico de los primeros teóricos contingentes, los trabajos ya mencionados de Hickson y colaboradores establecieron, precisamente, que las variables de la tecnología operacional sólo se encuentran relacionadas con aquellas conformaciones estructurales centradas en los procesos de transformación: a mayor tamaño de una organización, menor el impacto de las actividades directamente fabriles sobre el resto de la empresa (10).

Con base en los señalamientos anteriores, y en función de la discusión teórica desarrollada en los capítulos precedentes, juzgamos oportuno construir una variable que, sin pretender justificar el establecimiento de relaciones causales, nos permitiera sencillamente comparar las estructuras organizacionales de las unidades de análisis públicas y privadas de un mismo tipo funcional, controlando los efectos intervinientes de la tecnicidad de sus respectivas actividades internas y de la rigidez del sistema interaccional que originan. En otras palabras, nos interesaba elaborar un índice que no sólo reflejara el

tipo de tecnología de los procesos productivos fabriles posiblemente relacionados con la estructuración de las Direcciones de Producción, sino, además, que tradujera la tecnicidad de los procedimientos que norman las tareas de las Direcciones restantes. En consecuencia, se entiende que para ello dejamos a un lado las indicaciones de los investigadores de Aston, cuyo interés exclusivo en el examen del sistema de transformación de la materia prima en la línea de montaje, ciertamente permite mediciones muy objetivas, pero limitadas a captar tecnologías de producción.

Siguiendo muy de cerca las indicaciones de Beverly P. Lynch, decidimos refugiarnos en los trabajos de Charles Perrow, quien permite ampliar el concepto de tecnología por encima del momento productivo, debido tanto a la definición más vasta que propone sobre el particular, como a la insistencia en que su estudio concreto se efectúe examinando las actividades desarrolladas por los agentes que practican la tecnología en análisis. En ese sentido, Perrow entiende que la tecnología de una organización cualquiera se refiere a las tareas que sus diferentes miembros efectúan sobre un determinado objeto, simbólico o concreto, inanimado o viviente, y orientadas a operar su transformación, ya sea con o sin la ayuda de herramientas o de procedimientos mecánicos; acto seguido, el autor invita a que su estudio se lleve a cabo mediante el análisis del menor o mayor automatismo de los procedimientos de investigación que implementan los diversos miembros de la

organización y enmarcan sus respectivas actividades (11).

Pues bien, apoyado en los trabajos de Perrow, Lynch construyó un índice intervalar de diez dimensiones o factores, correspondientes a 46 escalas, que permite, a través de un solo instrumento, medir las tecnologías de las diversas Direcciones de una misma empresa industrial; y en su caso aquellas que conforman las funciones más importantes de organizaciones de todo tipo: fabriles, de comercio o de servicios. Sin embargo, por nuestra parte, los objetivos más específicos de la investigación aquí propuesta y el deseo de contar con un cuestionario del tamaño adecuado, nos orillaron a conservar únicamente aquellas tres dimensiones que, en la opinión del propio Lynch, se desprenden de manera más directa de las aportaciones de Perrow. Tales dimensiones, sintetizadas en el cuadro 4-6, traducen tres aspectos relativos a la naturaleza de los procedimientos de investigación que establecen los miembros de toda unidad funcional y que condicionan sus propias actividades, conforme se indicó más arriba. En primer lugar, mencionemos: (a) el factor relacionado con la predictibilidad de las tareas por desarrollar, el cual alude a la frecuencia de los estímulos excepcionales que enfrentan los diferentes empleados y que deben considerar para determinar sus actividades; en segundo lugar, citemos: (b) la dimensión vinculada con el mecanicismo de las operaciones, misma que se conecta con el menor o mayor formalismo de los procedimientos que permiten alcanzar la solución de un problema

después de su identificación; y por último, ubiquemos: (c) el factor que se refiere a la creciente capacidad cognitiva que fomentan los diversos empleados y que permite confiar en el desarrollo exitoso de sus actividades. Estas tres dimensiones; la primera y la última medidas por dos escalas lickert cada una; y la segunda por tres, conforman un índice aditivo y no ponderado que refleja el automatismo tecnológico de las actividades de una determinada Dirección, independientemente de su orientación financiera, comercial, productiva o innovatriz.

DIMENSIONES DEL AUTOMATISMO DE LAS ACTIVIDADES
Predictibilidad de las tareas
Mecanicismo de los procedimientos
Suficiencia cognitiva

Cuadro 4-6

Antes de concluir esta sección con la presentación de las siete escalas ordinales, conviene precisar que fueron exclusivamente aplicadas a los Directores de cada una de las cuatro unidades funcionales distinguidas y al Director General, cuando se consideró a las diferentes empresas como un todo, debido principalmente a las limitantes prácticas de esta investigación; en otras palabras, la información acerca del tipo de actividades de las diversas unidades de análisis

lisis se obtuvo a través de la participación de informantes claves. Tal restricción no constituye, sin embargo, un limitante definitivo en relación con cualquier otro procedimiento, ya que, como subraya atinadamente Lynch, cada uno de ellos ofrece inconvenientes específicos. Considerar un muestreo de los diferentes miembros de una unidad funcional conlleva a privilegiar la "posición social" de aquellos empleados seleccionados, en tanto que abarcar a todo el universo equivale a privilegiar al grupo social más numeroso. Así nosotros optamos por solicitar a los diferentes directores que, frente a cada una de las siete escalas, respondieran en torno a las actividades de lo que ellos consideraban, respectivamente, los niveles altos, medios y bajos. Más adelante, decidimos conservar tan solo las respuestas referentes a los niveles medios. Presentemos, pues, las siete escalas (12)

1.- Dimensión: predictibilidad de las tareas.

¿Considera usted que los miembros de esta Dirección pueden establecer, por adelantado, el calendario preciso de las actividades que desarrollarán durante toda una semana?

1	2	3	4	5	6	7
SÍ pueden establecer calendario preciso				No pueden establecer calendario preciso		

3.- Dimensión: suficiencia cognitiva.

¿Considera usted que los miembros de esta Dirección resuelven más o menos fácilmente los problemas vinculados con sus respectivas actividades profesionales?

1	2	3	4	5	6	7
Los resuelven muy fácilmente			Los resuelven muy difícilmente			

¿Considera usted que los miembros de esta Dirección aprenden su ficientemente su trabajo, de manera que puedan resolver con éxito sus respectivos problemas?

1	2	3	4	5	6	7
Sí aprenden lo suficiente			No aprenden lo suficiente			

Operacionalización de las variables dependientes.

Una vez operacionalizadas las variables independientes o de control, toca ahora cuantificar aquellas dependientes vinculadas con

las dos hipótesis teóricas de esta investigación, que establecen, por un lado, la mayor incertidumbre decisional de las empresas públicas con respecto de las privadas y, por otro, la similitud de sus respectivas estructuras organizacionales. En ese sentido, importa iniciar este apartado señalando que, en lo tocante a la verificación empírica de la primera proposición, convenimos en apoyarnos en los trabajos de los discípulos contingentes de los últimos años, en tanto que su aproximación teórica en torno al análisis de los procesos decisionales de las empresas industriales es compatible con los supuestos conceptuales de los capítulos anteriores que versan sobre el mismo tema. Particularmente, si se considera que los mencionados autores optaron, en primer lugar, por concentrar su atención en el examen de aquellos procesos decisionales cuya racionalidad se encuentra acotada, debido a que sus responsables no logran identificar las premisas fácticas que permiten seleccionar los medios más adecuados para alcanzar metas previamente determinadas y compartidas por todos; y en segundo lugar, en la medida en que ubicaron el origen de ese problema, meramente lógico y ajeno a discusiones de carácter valorativo, en la creciente complejidad y falta de inteligibilidad de los ambientes donde compiten y se reproducen las mismas manufactureras.

En efecto, la primera restricción se adecuaba a nuestros propósitos, puesto que, contrariamente a las empresas públicas encargadas de suministrar las condiciones de existencia del capitalismo, las

vinculadas con el rol sectorial del Estado y las privadas orientan sus correspondientes tareas en términos de una misma racionalidad productivista, unilateralmente comprometida con la extracción óptima de plusvalía. Sin embargo, esta racionalidad deja el campo abierto para comprobar que, en relación con las manufactureras privadas, las públicas generadoras de valores de cambio manifiestan mayores dificultades para identificar los medios que garanticen la máxima eficiencia de sus procesos reproductivos, debido a que se encuentran sometidas tanto a las contradicciones que enfrenta toda unidad de producción capitalista, como a aquella que determina las funciones económicas del Estado. Por su parte, la segunda restricción, que invita a ubicar los factores limitantes de la racionalidad de las empresas industriales en sus respectivos ambientes donde compiten y se reproducen, confirma el deseo de esta investigación por estudiar los efectos que origina el desarrollo de la racionalidad productiva, en términos de las dos contradicciones secundarias que respectivamente condicionan: por un lado, la creciente complejidad de los entornos empresariales, en tanto se antepone el carácter organizado de la producción en las empresas privadas, cara a la naturaleza anárquica de la misma en la sociedad que reproducen; y por otro lado, la génesis del intervencionismo del Estado cuando, a partir de la contradicción anterior, se entiende que las actividades económicas del aparato estatal resultan del enfrentamiento del "capitalista total ideal" ante aquellas fracciones que

han logrado constituirse en presión política.

Conbase en las indicaciones anteriores, los trabajos de Robert Duncan nos permiten visualizar las diferentes unidades funcionales de una empresa, en tanto unidades expresas de decisión, vale decir: como grupos de trabajos formalmente establecidos bajo la responsabilidad de un Director, cuya autoridad institucional facilita definir y asignar las diferentes tareas al orientarse hacia el cumplimiento de metas específicas (13). Como es sabido, Duncan partió de esa definición y construyó un modelo que ayuda a analizar los procesos de decisiones empresariales conforme las restricciones del último párrafo y en función de dos variables, que denominó incertidumbre objetiva y percibida, mismas que se refieren, respectivamente, a la inestabilidad ambiental de las diferentes manufactureras y a la incertidumbre decisional que atañe a sus unidades de decisión y, muy en particular, a sus responsables directos. Empero, antes de formular mayores detalles, importa recapitular los elementos más generales de la concepción sistémica que permitió a los teóricos contingentes precisar una definición operacional de los ambientes empresariales. A partir de esa definición fragmentamos el entorno de cada una de las diversas organizaciones industriales que consideramos, y distinguimos 17 subsectores ambientales relativos a cinco sectores, cuya diferenciación depende de las cuatro unidades funcionales identificadas por esta investigación y de su manufactura de referencia como un todo.

Al respecto, conviene recordar que, con los señalamientos de William Dill, William M. Evan, Paul Lawrence y Jay Lorsch, autores como el mencionado Robert Duncan, lograron finalmente precisar la extrema vaguedad de las definiciones ambientales formuladas por los primeros teóricos contingentes; las cuales, planteadas en términos residuales, calificaban como entorno de una organización a todo lo ubicado fuera de sus fronteras formales. En ese sentido, Dill fue uno de los primeros autores que contribuyó a aclarar la perspectiva anterior, al sugerir que la definición ambiental se limitara tan so lo al "contexto operativo" de la organización en estudio, vale decir a la exclusiva consideración de aquellos elementos exógenos que le facilitaban alcanzar el logro de sus propios objetivos (14). Más ade lante, los trabajos de Evan permitieron identificar los elementos exógenos del contexto operativo de una empresa con su "conjunto orga nizacional", el cual agrupa a todas las organizaciones en interacción directa con la propia empresa analizada (15). Por último, Lawrence y Lorsch aconsejaron mayor precisión cuando propusieron que se fragmen tara el estudio de la inestabilidad contextual de una organización y de la incertidumbre de sus procesos decisionales, en términos de varios sectores ambientales determinados por la estrechez de su víncu lo con las diversas unidades funcionales de la empresa de referencia (16).

Pues bien, en función de las indicaciones anteriores, optamos

por verificar la mayor incertidumbre decisional de las manufacturas públicas generadoras de valores de cambio con respecto de las privadas, sobre la base de cinco análisis comparativos que se concentraron en la realidad del número similar de unidades de decisión que discernimos en cada empresa, identificándolas con sus distintas unidades funcionales: por un lado, las Direcciones de Finanzas, Comercialización, Producción e Innovación, bajo la responsabilidad de sus correspondientes Directores; y por el otro, la organización como un todo, encabezada por su Director General. En consecuencia, se entiende que una primera fragmentación del entorno de las distintas manufactureras distinguió, tanto a cuatro sectores ambientales relativos a las Direcciones particulares anteriores, como al contexto en su totalidad, referido a la Dirección General. Posteriormente, inspirados en los trabajos de Duncan y en un estudio piloto que desarrollamos en tres empresas industriales, decidimos hacer más compleja la segmentación ambiental, al diferenciar, de entre el conjunto organizacional de cada una de las unidades funcionales, subsectores compuestos por empresas que establecían vínculos específicos con la manufactura en estudio. Fue así como distinguimos organizaciones acreedoras, deudoras y bancarias, en el sector ambiental financiero; organizaciones cliente, competidoras y distribuidoras, en el sector ambiental comercial; organizaciones suministradoras de materia prima y de maquinaria, en el sector ambiental productivo; y finalmente, organizacio

nes cliente, competidoras y suministradoras de materia prima y maquinaria, en el sector ambiental vinculado con la innovación.

Sin embargo, importa precisar que, obviamente interesados en el estudio diferencial de la incertidumbre decisional que origina el Estado cuando intenta regular las estrategias de reproducción de las empresas públicas y privadas, nos vimos obligados a incluir un subsector más en cada uno de los sectores ambientales distinguidos, mismo que incluyó respectivamente a todos aquellos organismos públicos directamente comprometidos con la regulación de las políticas financieras, comerciales, productivas e innovadoras de las distintas empresas (17). Por último, indiquemos que en términos de ese interés subsectorizamos dicotómicamente el ambiente general de las empresas que consideramos: distinguiendo, por un lado, a las organizaciones de todo tipo con las cuales se vinculaban directamente, fueran privadas o públicas no reguladoras; y por el otro, a los organismos públicos únicamente reguladores, por lo general identificados con las varias Secretarías de Estado: la Procuraduría del Consumidor, el Instituto Mexicano del Seguro Social, el Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores, etc. El cuadro 4-7, que presentamos a continuación, pretende sintetizar lo expuesto en estas últimas páginas en torno a la fragmentación ambiental que operó en esta investigación.

FRAGMENTACION AMBIENTAL

Unidad decisional de referencia	Sector ambiental	Subsector ambiental
Dirección General	General	<ul style="list-style-type: none"> • organizaciones de todo tipo, menos públicas reguladoras • organismos públicos reguladores en general
Dirección Financiera	Financiero	<ul style="list-style-type: none"> • organizaciones acreedoras • organizaciones deudoras • organizaciones bancarias • organismos públicos reguladores de las políticas financieras
Dirección Comercial	Comercial	<ul style="list-style-type: none"> • organizaciones cliente • organizaciones competidoras • organizaciones distribuidoras • organismos públicos reguladores de las políticas comerciales
Dirección de Producción	Productivo	<ul style="list-style-type: none"> • organizaciones suministradoras de materia prima • organizaciones suministradoras de la maquinaria • organismos públicos reguladores de las políticas productivistas
Dirección de Innovación	Innovador	<ul style="list-style-type: none"> • organizaciones cliente • organizaciones competidoras • organizaciones suministradoras de materia prima y maquinaria • organismos públicos reguladores de las políticas innovadoras

Cuadro 4-7

Variable dependiente: inestabilidad ambiental. Si esta variable se refiere a la incertidumbre decisional o percibida de una unidad funcional empresarial, en términos de la interpretación o la opinión de los solventores de problemas que la conforman; por su parte, la inestabilidad ambiental o incertidumbre objetiva alude a aquellas características de su conjunto organizacional que, independientemente de todo juicio subjetivo, contribuyen a obstaculizar la adecuada identificación de las premisas fácticas que permiten determinar los medios apropiados para alcanzar metas específicas. Aclarado lo anterior, conviene precisar que la mayoría de los estudiosos contingentes de los últimos años han preferido abordar el examen de la racionalidad de los procesos decisionales empresariales, concentrando la atención en el estudio de su incertidumbre decisional o percibida. Esto debido al excesivo materialismo desindividualizador de la otra alternativa que, directa o indirectamente, pretende alcanzar propósitos similares haciendo a un lado a los agentes mismos de los fenómenos sociales. Es así como, mediante la reseña de más de 25 artículos que aparecieron sobre este particular en la revista Administrative Science Quarterly entre 1969 y 1979, H. Kirk Downey y R. Duane Ireland encuentran que sólo diez equipos de investigación, de entre más de 25, se habían ocupado exclusivamente de estudiar la inestabilidad ambiental o incertidumbre objetiva de las unidades de decisión (18).

En ese sentido indiquemos que, a pesar de nuestro mayor interés por el análisis cuantitativo de las interpretaciones, también optamos por medir los elementos objetivos ambientales que acotan la racionalidad de los procesos decisionales, con el único fin de profundizar el examen diferencial de la incertidumbre percibida o decisional que atañe a los responsables de las manufactureras públicas y privadas, cuando se controlan los efectos de esos factores contextuales obviamente ajenos, en primera instancia, a toda consideración sobre el propietario legal de las mismas manufactureras.

Ahora bien, con el propósito de entender la operacionalización misma de la variable "inestabilidad ambiental o incertidumbre objetiva" de una unidad de decisión, importa repetir que sólo interesó examinar características relevantes del entorno operativo de la unidad de referencia, o sea: de su conjunto organizacional. Al respecto, siguiendo muy de cerca las indicaciones de Duncan, preferimos medir tales características a través de dos dimensiones que traducen, respectivamente, la complejidad del ambiente en estudio, evaluada por el número de organizaciones que lo conforman, así como su dinamismo, que refiere la constancia del número anterior. Los indicadores de las dos dimensiones se obtuvieron al solicitar que cada unidad de análisis considerada proporcionara el número de organizaciones con las cuales se había vinculado directamente durante los últimos cinco años, ubicándolas en sus subsectores contextuales correspondientes. Acto se

guido, el dato correspondiente al año anterior en que se levantó la encuesta sirvió de indicador para medir la complejidad del subsector en cuestión. Más adelante, los cinco datos en su conjunto nos permitieron operar una regresión lineal simple, a partir de la cual identificamos su coeficiente de regresión no estandarizado con el dinamismo ambiental del subsector analizado, puesto que expresa el número de empresas que anualmente se le incorporaron o lo abandonan. Por último, la complejidad y el dinamismo de las diferentes unidades funcionales de análisis se lograron mediante la adición separada de las complejidades y los dinamismos de sus distintos subsectores ambientales, en el entendido de que valores crecientes de esos indicadores reflejan incrementos en la inestabilidad de los ambientes que cuantifican.

Antes de concluir con el cuadro 4-8, que sintetiza lo anterior, señalemos que si bien la inestabilidad de un sector ambiental se obtuvo adicionando los datos de sus subsectores, por el contrario, las medidas relativas al entorno general de las empresas consideradas como un todo se obtuvieron independientemente de los resultados de sus sectores ambientales, correspondientes a las cuatro unidades funcionales que distinguimos. Puesto que las manufactureras estructuran Direcciones adicionales, como son las de Relaciones Industriales, Jurídica, etc., se entiende que los dos indicadores de su inestabilidad ambiental sean cuantitativamente superiores a la suma de los mismos

indicadores relativos a sus Direcciones de Finanzas, Comercialización, Producción e Innovación.

INDICADORES DE LA INESTABILIDAD AMBIENTAL	
Dimensión	Indicador
Complejidad ambiental	- Sumatoria del número de organizaciones de los diferentes subsectores ambientales de la unidad de análisis de referencia
Dinamismo ambiental	- Sumatoria de los coeficientes de regresión lineal simples que fueren, anualmente, el número de organizaciones de los diferentes subsectores ambientales de la unidad de análisis de referencia

Cuadro 4-8

Variable dependiente: incertidumbre decisional. Como fue señalado en líneas anteriores, tanto la inestabilidad ambiental como la incertidumbre decisional miden, en última instancia, la mayor o menor racionalidad de los procesos decisionales de una empresa, en donde lógicamente los responsables no logran determinar con facilidad los medios más adecuados para alcanzar metas específicas debido a la creciente complejidad de su entorno. Las diferencias residen en que, si bien la inestabilidad ambiental o incertidumbre objetiva se desprende de un examen de las condiciones "físicas" del contexto de la empresa en cuestión, la incertidumbre decisional o percibida se relaciona

con la percepción que expresan sobre el particular los mismos solventores de problemas. Pues bien, decidimos aproximar la cuantificación de la mencionada incertidumbre decisional inspirándonos, una vez más, en las sugerencias de Lawrence y Lorsch y de Duncan, por ser los teóricos que más han influido en el tratamiento de este tema y en la operacionalización de la variable (19).

En ese sentido recordemos que, por su parte, los trabajos de Lawrence y Lorsch siguieron muy de cerca las conclusiones de Burns y Stalker sobre un estudio que efectuaron en veinte empresas electrónicas del Reino Unido, cuyos ambientes clasificaron en estables o inestables. Al respecto, después de analizar las características de estos dos tipos de entorno, Lawrence y Lorsch desarrollaron una importante investigación en donde prefirieron hablar de sectores ambientales ciertos o inciertos y propusieron que tres dimensiones midieran la incertidumbre decisional que los mismos originan en los responsables de sus correspondientes manufactureras. Tales dimensiones, recapituladas en el cuadro 4-9, refieren: a) la claridad de la información con la que cuentan dichos responsables frente a la necesidad de decidir; b) su incertidumbre acerca de un adecuado reconocimiento de las relaciones causales que permiten predecir las consecuencias de una decisión dada; y por último c) el tiempo que requieren esperar para evaluar los efectos de una determinada decisión (20).

DIMENSIONES DE INCERTIDUMBRE AMBIENTAL PERCIBIDA,
PROPUESTAS POR LAWRENCE Y LORSCH

Claridad de la información

Incertidumbre de las relaciones causales

Tiempo utilizado de feedback necesario

Cuadro 4-9

Con el propósito de manejar índices de incertidumbre ambiental, asociados a cada uno de los tres sectores ambientales que distinguió su propia investigación Lawrence y Lorsch terminaron de operacionalizar la variable mediante cuatro escalas lickert que midieron las dos primeras dimensiones, y a través de una escala cronológica que se ocupó de evaluar la última dimensión. Al respecto, señalemos que los valores de los cinco indicadores se obtuvieron del responsable de la empresa vinculado con el sector en cuestión, y fueron más adelante promediados para alcanzar un índice final. A continuación reproducimos aquella parte del cuestionario de estos autores que alude al tema tratado.

Preguntas referentes al grado de certidumbre sobre el ambiente.

a) Dimensión: claridad de la información. Por favor rodee con

un círculo el punto de la escala adjunto que mejor describa el nivel en el que son conocidos o están claramente establecidos los requisitos que ha de cumplir el trabajo de cada departamento funcional de su compañía en él:

- Departamento de Investigación.

Requisitos del trabajo muy claros en la mayor parte de las ocasiones	1	2	3	4	5	6	7	Requisitos del trabajo no están claros en la mayoría de las ocasiones
--	---	---	---	---	---	---	---	---

- Departamento de Fabricación.

Requisitos muy claros	1	2	3	4	5	6	7	Requisitos muy poco claros
-----------------------	---	---	---	---	---	---	---	----------------------------

- Departamento Comercial.

Requisitos muy claros	1	2	3	4	5	6	7	Requisitos muy poco claros
-----------------------	---	---	---	---	---	---	---	----------------------------

b) Dimensión: incertidumbre de las relaciones causales. Por favor rodee con un círculo el punto de la escala que mejor describa el grado de dificultad que cada departamento alcanza en el cumplimiento de la tarea asignada, dadas las limitaciones de fuentes económicas y técnicas a su alcance:

Creación de un producto que pueda ser fabricado y vendido ventajosamente		1	2	3	4	5	6	7
		poca dificultad					mucho dificultad	

Fabricación económica de un producto que puede ser diseñado y vendido		1	2	3	4	5	6	7
		poca dificultad					mucho dificultad	

Venta de un producto que puede crearse y fabricar se económicamente	1	2	3	4	5	6	7
	poca dificultad			mucho dificultad			

c) Dimensión: tiempo de feedback definitivo. Por favor señale el lapso de tiempo transcurrido antes de que cada área funcional reciba feedback referente a su rendimiento laboral. Por ejemplo: el director del departamento de ventas puede determinar al final de cada día cuál ha sido el resultado de su esfuerzo por vender, simplemente examinando el total de ventas realizadas por los vendedores. Por el contrario, el director de producción desconocerá si la producción cumple debidamente con su cometido hasta que puedan conocerse los resultados de varias pruebas de rendimiento, lo cual suele llevar varios días a partir del momento en que su departamento completa un proceso.

Departamento de Investigación.

- (1) un día
- (2) una semana
- (3) un mes
- (4) seis meses
- (5) un año
- (6) tres años o más.

Departamento de Fabricación.

- (1) un día
- (2) una semana
- (3) un mes
- (4) seis meses
- (5) un año
- (6) tres años o más

Departamento Comercial.

- (1) un día
- (2) una semana
- (3) un mes
- (4) seis meses
- (5) un año
- (6) tres años o más

Como directamente se advierte en el cuestionario, la operacionalización de la incertidumbre decisional o percibida planteada por Lawrence y Lorsch ofrece la ventaja de su sencillez; sin embargo, presenta el inconveniente de ocultar el origen de la propia incertidumbre, cuya fuente bien puede ser el ambiente externo de la empresa así como el interno. En otras palabras, el cuestionario impide decretar, con seguridad, si la mayor o menor claridad de la información, la certeza o incertidumbre de las relaciones causales y el tiempo específico de feedback son debidos a la percepción que tienen los tomadores de decisiones acerca de los factores ambientales, o bien a un conjunto de características de la propia empresa, o finalmente a ambos elementos. En ese sentido, la operacionalización de la misma variable que propone Duncan supera el obstáculo, ya que el encuestado se enfrenta a la tarea de precisar la incertidumbre que le provocan las organizaciones en vínculo directo con la unidad funcional bajo su responsabilidad, las cuales, obviamente, se saben externas y son previamente seleccionadas por el propio investigador. Al respecto, el autor sugirió construir la definición operacional de la incertidumbre percibida mediante las tres dimensiones del cuadro 4-10 fuertemente emparentadas con las de Lawrence y Lorsch: a) la de la ausencia de información en lo concerniente a los factores ambientales de una situación decisional dada; b) la del desconocimiento de las consecuencias de una decisión, en términos de lo que perdería la empresa si

la decisión fuera incorrecta; y c) la de la incapacidad de asignar probabilidades confiables sobre la contribución de los factores ambientales, en el éxito o en el fracaso de la aplicación concreta de una decisión (21).

DIMENSIONES DE INCERTIDUMBRE AMBIENTAL PERCIBIDA PROPUESTAS POR DUNCAN
Ausencia de información _____
Desconocimientos de consecuencias _____
Incapacidad de asignar probabilidades confiables

Cuadro 4-10

Los indicadores de las dos primeras dimensiones de Duncan fueron obtenidos por medio de un sistema de escalas likert. La primera dimensión comprendió seis escalas, que correspondieron a preguntas como la siguiente: ¿Qué tan seguido piensa usted que su información acerca de los factores ambientales es adecuada para una toma de decisiones? La segunda dimensión también constó de seis escalas, que se asociaron a preguntas del tipo: ¿Qué tan seguido se siente usted incapaz de predecir como reaccionarán los factores ambientales ante sus decisiones? Al conjunto de escalas likert se suplicó responder en términos de: nunca, raramente, ocasionalmente, bastante seguido,

siempre. Finalmente, la última dimensión de Duncan se midió a través de dos preguntas. La primera invitaba a que el encuestado indicara de 0.1 a 1 qué tan seguro se encontraba de la reacción de los factores ambientales en el éxito o fracaso de la aplicación de una decisión. La segunda, planteaba señalar de 0.1 a 1 qué tan seguro se hablaba de su anterior respuesta. Si por ejemplo, las dos respuestas eran 0.5 y 0.3, el indicador de la dimensión se obtenía multiplicando 0.5 por 0.3, es decir. 0.15.

Pues bien, interesados en sintetizar las aportaciones de Lawrence y Lorsch y de Duncan, decidimos aproximar la medición de la incertidumbre decisional de un solventor de problemas en términos de cuatro dimensiones que resumen las siete propuestas por los autores precedentes, a saber: a) la informativa, que alude al volumen y a la claridad de la información que respalda a un responsable empresarial cuando debe decidir b) la causal, relacionada con su dificultad frente a la tarea de determinar aquellas relaciones causales que permiten prever las consecuencias de una decisión; c) la probabilística, que de acuerdo con Duncan se refiere a la incapacidad de asignar probabilidades confiables sobre la contribución de los factores ambientales en el éxito o en el fracaso de una decisión; y por último d) la temporal, que en la opinión de Lawrence y Lorsch, se vincula con el tiempo que se debe esperar para evaluar los efectos de una determinada decisión. Más adelante, un estudio piloto nos llevó a adjuntar a las di

mensiones anteriores, recapituladas en el cuadro 4-11, un conjunto de siete escalas likert y una temporal, de entre las cuales tres midieron la primera dimensión, tres la segunda, una la tercera, y la escala temporal la cuarta. Debido a los propósitos esencialmente comparativos de esta investigación, optamos finalmente por adicionar, sin ponderar, los valores de las distintas escalas, de suerte que se obtuviera un índice referente a la incertidumbre decisional del solventor de problemas examinados.

DIMENSIONES DE LA INCERTIDUMBRE DECISIONAL
Volumen y claridad de la información

Incertidumbre de las relaciones causales sobre consecuencias

Incapacidad de asignar probabilidades confiables

Tiempo utilizado de <u>feedback</u> necesario

Cuadro 4-11

Con el propósito de medir, ya no la incertidumbre decisional de un individuo sino aquella de las diferentes unidades de análisis de la muestra, decidimos seguir las sugerencias de Lawrence y Lorsch,

de manera que aplicamos las escalas likert a los distintos Directores de las unidades funcionales de Finanzas, Comercialización, Producción e Innovación, y a los Directores Generales cuando se consideró a las diversas empresas como un todo. En ese sentido, debe quedar claro que solicitamos a los varios encuestados respuestas por separado acerca de la incertidumbre decisional de cada uno de los subsectores del sector ambiental que les correspondía, en el entendido de que la incertidumbre decisional total de la unidad de análisis en estudio se obtuvo adicionando las relativas a sus mencionados subsectores ambientales. A continuación adjuntamos las ocho escalas likert correspondientes, por ejemplo, al subsector de las organizaciones cliente del sector contextual comercial.

1.- Dimensión: volumen y claridad de la información.

"La información disponible acerca de las políticas de compra de nuestros clientes es suficiente para tomar decisiones en lo relacionado con el establecimiento apropiado de nuestra estrategia de ventas."

1	2	3	4	5	6	7
muy claro (información total mente suficiente)				muy falso (información por demás insuficiente)		

"Se requiere formalizar una sección encargada de investigar las políticas de compra de nuestros clientes."

1	2	3	4	5	6	7
muy cierto (urge formalizar)				muy falso (en absoluto se requiere formalizar)		

"Contamos con cierta información por escrito sobre las políticas de compra de nuestros clientes."

1	2	3	4	5	6	7
muy cierto (mucha información por escrito)				muy falso (muy poca información por escrito)		

2.- Dimensión: incertidumbre de las relaciones causales sobre consecuencias.

"Las políticas de compra de nuestros clientes permanecen general
mente invariables."

1	2	3	4	5	6	7
muy cierto (políticas total mente invariables)				muy falso (políticas muy variables)		

"Sería fácil prever que un producto diseñado y fabricado por nuestra empresa pudiera ser aceptado por la clientela."

1	2	3	4	5	6	7
muy cierto (sería muy fácil prever)				muy falso (sería muy difícil prever)		

"Es posible determinar la futura reacción de nuestros clientes frente a la opción de la empresa por alterar su estrategia de ventas."

1	2	3	4	5	6	7	
muy cierto							muy falso
(es muy posible determinarla)							(es totalmente imposible determinarla)

3.- Dimensión: incapacidad de asignar probabilidades confiables.

"Considero que mis apreciaciones en torno a las seis últimas afirmaciones son confiables."

1	2	3	4	5	6	7	
muy cierto							muy falso
(son muy confiables)							(son totalmente inseguras)

4.- Dimensión: tiempo utilizado de feedback necesarios.

Frente a una súbita decisión de su empresa por alterar su estrategia de ventas es quizás conveniente evaluar la reacción posterior de sus clientes. Señale cuánto tiempo necesitaban esperar para llevar a cabo tal evaluación.

- (1) No se requiere evaluar, o menos de una semana
- (2) Entre una semana y un mes
- (3) Entre un mes y seis meses
- (4) Entre seis meses y un año
- (5) Más de un año

Por último, antes de concluir este apartado, mencionemos que interesados en comprobar la validez de la medición aquí propuesta de incertidumbre decisional, con base en lo que Kerlinger denomina un criterio (22), optamos por solicitar a los responsables de las distin

tas unidades de análisis que ordenaran los diversos subsectores ambientales con los cuales trataba la unidad funcional bajo su responsabilidad, en términos de la importancia decreciente de los mismos, para determinar una adecuada estrategia ambiental en sus Direcciones. Apoyados en las opiniones de James D. Thompson, Lawrence y Lorsch y Charles Perrow (23), quienes en diferentes ámbitos de análisis permiten suponer que la menor o mayor importancia de las varias premisas fácticas de un proceso decisonal es función directa de la respectiva incertidumbre que originan, por nuestra parte esperábamos que el ordenamiento de los subsectores ambientales, directamente proporcionado por los Directores, coincidiera con aquel que se obtiene ordenando inversamente los mismos subsectores en términos de la incertidumbre que generan, medida por las ocho escalas anteriores. En espera de los resultados, reproduzcamos la sección del cuestionario relativo a este particular, tomando como ejemplo la unidad funcional de Comercialización.

Sírvase ordenar las diferentes clases de organizaciones consideradas, en términos de su respectiva importancia para la adecuada determinación de una estrategia exterior de la Dirección bajo su responsabilidad.

- () organizaciones cliente
- () organizaciones competidoras
- () organizaciones distribuidoras de las mercancías
- () organismos públicos directamente regulados de las actividades de esta Dirección

Ahora bien, iniciaremos la presentación de las variables dependientes vinculadas con la hipótesis que anuncia la similitud estructural de las empresas privadas con respecto de las públicas generadoras de valores de cambio, manifestando de una vez nuestra intención de centrar el estudio en lo que ciertos autores han dado por llamar "la configuración formal" de las organizaciones (24). Conviene señalar aquí que nuestra opción no implica el desconocimiento de la estructuración informal que regne a todos aquellos grupos de trabajadores fusionados en torno a intereses propios, la mayoría de las veces opuestos a las metas de la gerencia; supone, sencillamente, que las contradicciones inherentes al desarrollo de la racionalidad productiva no han agudizado lo suficiente el antagonismo que enfrenta al proletariado con la burguesía, mismo que en última instancia determina la génesis y el devenir de esos intereses proletarios. Siendo así, se entiende que los responsables empresariales consigan, por un lado, imponer sus objetivos productivistas mediatizando las motivaciones obreras y, por otro lado, logren estructurar las organizaciones bajo su responsabilidad, orientándolas a competir exitosamente con otras empresas en contextos crecientemente irracionales. En ese sentido, indiquemos que tales consideraciones nos permitieron, en la última sección, identificar las unidades de decisión de una manufacturera con sus Direcciones formales, y ubicar en su cúspide a los Directores designados institucionalmente sin referirnos al conocido tema de

los líderes informales.

Sin embargo, apuntemos que la opción por privilegiar el estudio de las configuraciones formales de una organización no debe dar a entender que esta investigación levantó los datos correspondientes apoyándose en los conocidos organigramas que proporcionan la mayoría de las empresas y que supuestamente respaldan su funcionamiento interno. Frente a ese mecanicismo por demás falaz, señalemos que decidimos adoptar una posición intermedia, suplicando a los diferentes encuestados que nos respondieran acerca de aquellas características estructurales de sus respectivas empresas, que efectivamente se presentaban y se relacionaban con los objetivos que perseguían. En su momento oportuno brindaremos mayores indicaciones sobre este particular.

Una vez aclarados los puntos anteriores, conviene señalar que nuestra postura con respecto de las estructuras organizacionales coincide con la adoptada por un importante número de investigaciones, de entre quienes importa mencionar a Richard Hall, Jerald Hage, Derek Pugh, Peter Blau y, más recientemente, a John Child y a William G. Ouchi (25). Todos ellos, en el parecer de Stewart Ranson y colaboradores, basan su reflexión en una crítica al tipo ideal de la burocracia al proponer que las características empíricas singularizadas por Weber se conciben en tanto variables estructurales, cuyos valores pueden presentarse en menor o mayor grado en términos de su adecuación con los objetivos formales de la empresa a la que se refie

ren (26). Es así como Richard Hall y Charles Tittle proponen que seis variables estructurales aproximen la descripción-medición de las conformaciones organizacionales.

- a) la división del trabajo;
- b) la jerarquía de autoridad;
- c) la capacitación técnica;
- d) la presencia de normas;
- e) la presencia de procedimientos; y
- f) la impersonalidad del contacto (27).

Por su parte, Jerald Hage habla de cuatro metas organizacionales y de un número similar de medios estructurales:

- a) la complejidad o especialización que se mide por el número de especialidades ocupacionales y de nivel de entrenamiento requerido para ellas;
- b) la estratificación o sistema de status dados por la diferencia de sueldo y prestigio entre los cargos, y por la tasa de movilidad entre las ocupaciones bajas y altas;
- c) la formalización que comprende el número de funciones codificadas y la gama de variación permitidas entre ellas; y
- d) la centralización que se obtiene por la proporción de ocupaciones cuyos miembros participan en el proceso de la toma de decisiones (28).

A su vez, Derek Pugh y los miembros restantes de Aston sugieren la consideración de cinco variables estructurales:

- a) la configuración que alude a la estructura jerárquica necesaria para integrar al conjunto de las tareas;

b) la especialización que se refiere a la división del trabajo dentro de la organización;

c) la estandarización que comprende la presencia de procedimientos estipulados;

d) la formalización que abarca la existencia de reglamentos, instrucciones y comunicaciones formuladas por escrito; y

e) la centralización que se vincula con el número de personas responsables del proceso de la toma de decisiones (29).

Pues bien, amén de analizar las diferencias y similitudes del conjunto de las variables anteriores con base en sus correspondientes definiciones, la mayoría de las veces de carácter operacional, importa repetir que su propósito consiste en describir las más diversas conformaciones organizacionales a la luz de una serie de requisitos que, en menor o mayor grado, deben satisfacer las estructuras de las distintas empresas con el propósito de asegurar su funcionamiento eficaz y eficiente, en términos de las varias contingencias ambientales y operativas físicas que enfrentan. En ese sentido se entiende que, amparándose en esos requisitos estructurales, Lawrence y Lorsch, y Blau y Schoenherr propongan incluir las diferentes variables comprometidas con la medición de las configuraciones organizacionales dentro del concepto mayor de la diferenciación estructural, mismo que de manera muy general alude a cualquier criterio que permita clasificar a los miembros de una organización y, por lo tanto, comparar a las varias organizaciones entre sí (30). Por nuestra parte, decidimos llevar a cabo el examen estructural de las unidades de análisis

consideradas, recurriendo a cinco criterios que traducen un número similar de variables del mismo tipo:

- a) la complejidad horizontal, relacionada con la división del trabajo que atañe a los miembros de la unidad de análisis;
- b) la complejidad vertical, vinculada con el sistema jerárquico donde se encuentran inmersos;
- c) la especialización, referente a su menor o mayor grado de en trenamiento técnico profesional;
- d) la formalización, ligada con el número de procedimientos que norman, con precisión, las actividades profesionales de los emplea dos y obreros de la unidad en estudio; y
- e) la centralización, supeditada al grado de concentración del poder que permite, a los diferentes miembros, participar o ser ex cluidos de los procesos de la toma de decisiones mayores.

Abordemos, pues, la operacionalización que correspondió a cada una de estas cinco variables estructurales.

Variable dependiente: complejidad horizontal. Una advertencia fundamental, que importa tener presente en el caso exclusivo de esta variable, se refiere a los limitantes prácticos de índole material y temporal que nos orillaron a restringir su estudio al caso de los miembros de mediana y alta jerarquía de la unidad de análisis de re ferencia; específicamente a aquellos ubicados en alguno de los tres niveles jerárquicos posteriores al responsable mayor de la mencionada unidad de referencia. En ese sentido, ante la imposibilidad de manejar un índice global de complejidad horizontal, optamos por referirnos a las distintas complejidades horizontales de cada uno de los

tres niveles jerárquicos distinguidos. De esta manera obtuvimos las tres medidas correspondientes, cuando aplicamos el criterio de la división del trabajo a cada nivel jerárquico, que supusimos igual al de sus miembros y directamente cuantificable por su número. Es así como la división del trabajo o la complejidad horizontal de un nivel horizontal de seis miembros fue considerada dos veces mayor que aquella de un nivel de tres individuos. Por último indiquemos que, conforme señalamos anteriormente, los diferentes datos no se obtuvieron de organigramas, la mayoría de las veces desfazados con respecto de la realidad, bien por anacrónicos o bien por su carácter normativo; por ello preferimos llegar a los resultados mediante la reconstrucción de la realidad organizacional de las unidades de análisis estudiadas, ya fuera con sus respectivos Directores o con la ayuda de otros responsables más enterados de estos pormenores. El cuadro 4-12 sintetiza lo expuesto en este párrafo.

COMPLEJIDADES HORIZONTALES	
Variabes	Indicadores
Complejidad horizontal del 2do nivel	Número de miembros del 2do nivel
Complejidad horizontal del 3er nivel	Número de miembros del 3er nivel
Complejidad horizontal del 4to nivel	Número de miembros del 4to nivel

Cuadro 4-12

Variable dependiente: complejidad vertical. La operacionalización de esta variable se alcanzó midiendo, directamente, la profundidad promedio del sistema jerárquico de la unidad de análisis examinada, vale decir: del colectivo. Para ello se identificaron las distintas áreas funcionales dependientes del Director de la unidad de referencia, cuyas respectivas profundidades o número de niveles jerárquicos fueron promediados para obtener la medida en cuestión. Al respecto, importa precisar que la simpleza del índice así obtenido nos satisfizo plenamente, debido a que, orientados hacia el establecimiento de la similitud estructural de las empresas privadas con respecto de las públicas generadoras de valores de cambio, no nos conformamos con la comparación de las diversas empresas consideradas como un todo, sino que extendimos nuestro estudio analizando el caso de cada una de las principales unidades funcionales de las distintas manufactureras. De lo contrario, es obvio que la profundidad promedio del sistema jerárquico de una empresa sea por demás insuficiente para reflejar la realidad de la profundidad muy variable de sus áreas funcionales. Finalmente indiquemos que, como en la situación de la complejidad horizontal, la cuantificación de esta variable se logró con base en una reconstrucción de la configuración organizacional de las empresas encuestadas, en la que participaron los responsables respectivos más enterados. Véase el cuadro 4-13.

COMPLEJIDAD VERTICAL		
Dimensión	Indicador	Índice
1er. área funcional de la unidad de análisis	Profundidad o número de niveles jerárquicos del área en cuestión	Promedio de los datos anteriores
2da. área funcional de la unidad de análisis	Profundidad o número de niveles jerárquicos del área en cuestión	
etc.	etc.	

Cuadro 4-13

Variable dependiente: especialización. Con el propósito de cuantificar esta variable, aplicamos el criterio del menor o mayor grado de entrenamiento profesional a los miembros de la unidad de análisis examinada; y decidimos que la especialización del colectivo se mediera a través de dos dimensiones respectivamente vinculadas, por un lado, con el nivel académico universitario del personal de la unidad de referencia y, por el otro, con el entrenamiento que periódicamente se impartía dentro o fuera de la Dirección considerada. En ese sentido, optamos por adjudicar un solo indicador a cada una de las dos dimensiones anteriores y promediar el par de valores obtenidos para lograr, de esa manera, un índice global de especialización. A la primera dimensión correspondió como indicador el porcentaje de los miembros de la unidad de análisis que contaban con título o carta de pasante; en tanto que a la segunda, el porcentaje de sus obreros y em

pleados que, durante el año anterior a la encuesta, habían cursado programas de capacitación dentro o fuera de la manufacturera. Al respecto, juzgamos necesario descartar el conocido indicador que refiere el número de especialidades profesionales dentro de la Dirección estudiada, debido tanto a la dificultad de diferenciar subespecialidades dentro de un mismo tronco profesional, como a que tal indicador no arrojaría diferencias entre las empresas públicas, una vez que se controlaran sus tipos correspondientes de tecnología y/o el automatismo de sus actividades. El cuadro 4-14 recapitula la dimensionalización de la variable de este párrafo.

ESPECIALIZACION		
Dimensión	Indicador	Índice
Especialización <u>previa</u>	Porcentaje del personal de la unidad de análisis con título o carta de <u>pa</u> sante	Promedio de los dos <u>por</u> centajes <u>an</u> teriores
Especialización <u>conti</u> nua	Porcentaje del personal de la unidad de análisis capacitado durante el año anterior a la encuesta, dentro o fuera de la <u>empre</u> sa	

Cuadro 4-14

Variable dependiente: formalización. Frente a la operacionalización de las tres variables estructurales anteriores, contrasta la de la variable que ahora nos ocupa, en tanto que decidimos llevar a cabo su cuantificación solicitando a los diferentes responsables de las Direcciones encuestadas que nos proporcionaran datos directos vinculados con la formalización del colectivo bajo su responsabilidad. Este procedimiento económico, a pesar de ser metodológicamente riesgoso, pudo aplicarse en este caso debido a que logramos hacer dimensiones en el concepto estudiado, mediante tres categorías simples que permitieran controlar las respuestas del encuestado al adoptar como índice final su promedio. Al respecto, obtuvimos las mencionadas categorías, extendiendo a la unidad de análisis el criterio del número de procedimientos que norman con precisión las diferentes actividades profesionales de sus empleados y obreros, en lo relacionado con: a) las tareas propiamente dichas de los miembros de la Dirección examinada; b) la red de comunicación que les permite el intercambio de la información; y, finalmente, c) el sistema jerárquico que les facilita integrar las actividades previamente diferenciadas. Por último, señalemos que se anexó a cada una de las tres dimensiones un indicador correspondiente; en el primer caso, al porcentaje de los miembros de la unidad de análisis que contaban con instrucciones escritas encaminadas a describir sus diferentes tareas profesionales; en el segundo caso, al porcentaje de la información dentro

de la Dirección que circulaba a través de canales previa y detalladamente establecidos; y, en el tercer caso, al porcentaje de los miembros de la unidad de análisis que contaban con instrucciones escritas encaminadas a especificar sus respectivas posiciones jerárquicas. El cuadro 4-15 sintetiza lo expuesto en este párrafo.

FORMALIZACION		
Dimensión	Indicadores	Indice
Formalización de las tareas en la unidad de análisis	Porcentaje del personal de la unidad de análisis con tareas estipuladas por escrito	Promedio de los tres porcentajes anteriores
Formalización de la intercomunicación en la unidad de análisis	Porcentaje de la comunicación que circula por canales previa y detalladamente estipulados	
Formalización del sistema jerárquico en la unidad de análisis	Porcentaje del personal de la unidad de análisis con posición jerárquica estipulada por escrito	

Cuadro 4-15

Variable dependiente: descentralización. La operacionalización de esta última variable siguió pautas similares a la de la anterior, en tanto que se logró a través de las indicaciones del Director de la unidad de análisis de referencia, relacionadas con la centralización del colectivo bajo su responsabilidad. En ese sentido, controlamos las interpretaciones del encuestado al dicotomizar el

concepto examinado a través de dos dimensiones aplicadas a los diferentes niveles jerárquicos del colectivo, las cuales refieren criterios que llevan a identificar una medida proporcional de aquellos miembros excluidos de los procesos de la toma de decisiones mayores. En otras palabras, estas dimensiones nos facilitaron determinar el nivel jerárquico relativo, a partir del cual sus ocupantes ya no participaban activamente en los procesos decisionales mencionados. La primera dimensión se obtuvo; a) utilizando la conocida distinción entre decisiones críticas y rutinarias que finca Selznick, al sugerir que sólo las decisiones críticas se encuentran vinculadas con el establecimiento de las políticas mayores o a largo plazo de las empresas, vale decir: con su estrategia (31); y la segunda, se perfiló b) complejizando la también conocida distinción de Perrow, quien, al distinguir entre metas oficiales y operativas, permite suponer que aquellos miembros ajenos a los procesos decisionales mayores de una empresa orientan sus actividades en términos concretos y mediatos con respecto de las metas generales y finales de la organización a la que pertenecen (32). Asimismo, apuntemos que correspondieron a cada dimensión dos indicadores encaminados a señalar el nivel jerárquico a partir del cual las decisiones de sus ocupantes eran rutinarias y controladas, y sus metas, concretas y mediatas; los cuatro indicadores fueron divididos por la profundidad jerárquica promedio de la Dirección y finalmente promediados para alcanzar un índice global de

descentralización. A continuación, presentamos la sección del cuestionario que alude al tema tratado en este párrafo y el cuadro 4-16 que pretende sintetizar lo aquí expuesto.

1.- Dimensión decisional.

Por lo general, las decisiones que toman los miembros de los niveles superiores de una jerarquía son poco rutinarias y críticas; en tanto que las decisiones de los niveles inferiores son muy rutinarias y automáticas.

Suponiendo que usted ocupa el primero de los niveles jerárquicos de esta división, sus subordinados inmediatos el segundo, etc., señale el primer nivel jerárquico en el cual las decisiones de sus ocupantes se tornan, de poco rutinarias y críticas, en rutinarias y automáticas.

No. de nivel _____

Asimismo, indique el primer nivel jerárquico en el cual la mayoría de las decisiones de sus ocupantes deben ser aprobadas por autoridades superiores o por manuales establecidos.

No. de nivel _____

2.- Dimensión operativa.

Es usual que los diferentes miembros de una división gufen sus actividades mediante objetivos concretos y específicos que, directa o indirectamente, contribuyan a lograr los objetivos generales de la propia división.

Suponiendo que usted ocupa el primero de los niveles jerárquicos de esta división, sus subordinados inmediatos el segundo, etc., señale el primer nivel jerárquico, cuyos ocupantes no están bien enterados de los objetos generales de la división.

No. de nivel _____

Asimismo, indique el primer nivel jerárquico cuyos ocupantes se encuentran más relacionados con objetivos concretos y específicos que con los objetivos generales de la división.

No. de nivel _____

VARIABLE DESCENTRALIZACION		
Dimensiones	Indicador	Índices
Descentra lización decisio nal	No. del nivel jerárquico de la unidad de análisis, a partir del cual las decisio <u>nes</u> son rutinarias	Promedio de los cuatro indicadores anteriores, previamente divididos por la profundidad jerárquica promedio
	No. del nivel jerárquico de la unidad de análisis, a partir del cual las decisio <u>nes</u> se controlan	
Descentra lización operativa	No. del nivel jerárquico de la unidad de análisis, a partir del cual se descono <u>cen</u> las metas mayores	
	No. del nivel jerárquico de la unidad de análisis, a partir del cual las metas se vuelven operativas	

Cuadro 4-16

Con la presentación de esta variable, damos por terminada la exposición de todas aquellas que intervinieron en esta investigación y que clasificamos en variables de control o independientes y en variables dependientes. Con el propósito de resumir las diversas indicaciones, adjuntamos el cuadro 4-17, cuyo mejor entendimiento debe considerar, primero, que las variables tipo de empresa y tipo de unidad

VARIABLES DE LA INVESTIGACION	
Tipo de variables	Variables
Analíticas independientes	Tipo de empresa de la unidad de análisis
	Tipo de unidad funcional de la unidad de análisis
Independientes	Tamaño
	Integración del flujo operativo de la empresa a la que pertenece la unidad de análisis
	Automatismo de las actividades
Dependientes decisionales	Complejidad ambiental
	Dinamismo ambiental
	Incertidumbre decisional
Dependientes estructurales	Complejidad horizontal del 2do nivel
	Complejidad horizontal del 3er nivel
	Complejidad horizontal del 4to nivel
	Complejidad vertical
	Especialización
	Formalización
	Descentralización

Cuadro 4-17

de análisis jugaron un rol fundamentalmente analítico, encaminado a preparar el análisis comparativo de las distintas unidades públicas y privadas de un mismo tipo funcional; segundo, que las dos dimensiones de la inestabilidad ambiental fueron tratadas separadamente; y tercero, que frente a la imposibilidad de aplicar la variable complejidad horizontal a las unidades de análisis en su totalidad, decidimos manejar tres complejidades horizontales relativas a cada uno de los tres primeros niveles jerárquicos posteriores al responsable mayor de la unidad considerada, vale decir: a su Director.

La muestra

Como señalamos en un principio, terminaremos este capítulo concentrándonos en la muestra de la investigación. Abordaremos los aspectos vinculados con su tamaño, con la estratificación de sus elementos, que permitió el establecimiento más preciso, tanto de la mayor incer

tidumbre decisional de las empresas públicas generadoras de valores de cambio con respecto de las privadas, así como de su similitud estructural; y por último, nos referiremos a los informantes que facilitaron la recolección misma del dato.

Pues bien, en relación con el tamaño de la muestra, importa señalar que por la gran dificultad de contar con empresas que se prestan a investigaciones de carácter organizacional, la gran mayoría de los estudiosos han abandonado toda pretensión de representabilidad, contentándose con muestras pequeñas que, en muchas ocasiones, omiten estratificar con el propósito de paliar la insuficiencia del número de sus casos. Al respecto, es bien sabido que, por ejemplo, Lawrence y Lorsch apoyaron sus inferencias teóricas en tan sólo 10 manufactureras; el grupo Aston, en 31 empresas industriales y 15 de servicios, Hage y Aiken, en 16 agencias de bienestar y salud; Perrow, en 14 manufactureras; y Blau y Schoenherr, en 53 agencias públicas de seguro laboral. Por nuestra parte, debido a razones prácticas y teóricas que se expondrán más adelante, esperábamos contar con 24 empresas, 12 públicas vinculadas con el rol sectorial del Estado y 12 privadas. Sin embargo, la imposibilidad de identificar una unidad financiera homogénea en dos manufactureras privadas nos orilló a reemplazarlas por dos públicas adicionales que habían aceptado formar parte de la investigación. Así, la muestra final constó de 24 empresas: 14 públicas y 10 privadas.

Más adelante, cuando se aplicaron los cuestionarios a las 24 manufactureras consideradas como un todo y a sus respectivas Direcciones de Finanzas, Comercialización, Producción e Innovación, se obtuvieron entonces 116 unidades de análisis, y no 5 x 24, puesto que tres empresas públicas y una privada decretaron no haber estructurado una Dirección de Innovación. Sin embargo, es necesario repetir, que si bien el conjunto de las 116 unidades de análisis nos permitió verificar la bondad discriminatoria de los diversos indicadores, en cambio, las diferentes pruebas estadísticas se efectuaron al interior mismo de cada uno de los tipos funcionales de Dirección, por lo que es más coherente hablar de 5 muestras de 24 unidades de análisis, en vez de una de 116. Finalmente, remitimos al lector a los apartados que refieren la operacionalización de las variables tipo de empresa y tipo de unidad funcional, con el fin de recordar los requisitos que dejaron satisfechos las distintas unidades de análisis para ser consideradas en este estudio, una vez que sus manufactureras correspondientes aprobaron los criterios vinculados con la estratificación de la muestra.

En ese sentido, conviene precisar que tales criterios deberían haber asegurado la ausencia de sesgos que privilegiaran pautas particulares en los valores de cada una de las tres variables de control distinguidas por esta investigación: tamaño, integración del flujo del trabajo y automatización de las actividades. Sin embargo,

puesto que sin la investigación de campo no podíamos presuponer la automatización de las actividades de las distintas unidades funcionales de una empresa dada, tuvimos que conformarnos con garantizar sólo la varianza adecuada de las dos variables, relativas al tamaño de las manufactureras y a la integración de su flujo del trabajo; además, supusimos que el control del tamaño de la empresa en su totalidad aseguraba el de aquellos de sus respectivas Direcciones. En la tarea de seleccionar las manufactureras que finalmente encuestamos, nos ayudaron importantes responsables de dos instituciones enteradas de la realidad respectiva de un gran número de empresas industriales públicas y privadas, al permitirnos diferenciar con datos, inicialmente aproximativos, cuatro grupos de organizaciones industriales, cruzando su tamaño chico o grande y su flujo de trabajo poco o muy integrado. Finalmente, hasta donde fue posible, tratamos de respetar un apareamiento perfecto entre los diferentes elementos de la muestra, al hacer coincidir a cada manufacturera pública seleccionada, una privada de similar volumen y tipo de mercancía producida. Fue así como llegamos a la muestra de 12 empresas públicas y 12 privadas, que posteriormente modificamos debido a los señalamientos expuestos más arriba.

En el próximo capítulo presentamos la estratificación precisa de la muestra, obtenida con los datos efectivamente recolectados por la encuesta de campo. Por el momento, terminemos lo relacionado con

este particular señalando que la mencionada estratificación consti
tuye un primer control eficaz de las dos variables que, según los
analistas de las organizaciones, determinan más las estructuras de
las empresas productivistas. En consecuencia, quedaría establecida
la similitud estructural de las manufactureras públicas y privadas
si los tests que facilitan probar diferencias entre medias no arro
jan significado cuando se les aplica a las distintas variables de
pendientes de carácter estructural: públicas y privadas.

Ahora bien, abreviaremos la exposición sobre los informantes que
permitieron el desarrollo empírico de esta investigación, debido a
que lo fundamental sobre este tema fue ampliamente discutido cuando
se presentó la operacionalización de las distintas variables. Convie
ne señalar que el haber dirigido los cuestionarios a los Directores
de las distintas unidades de análisis de la muestra, no implica que
las diferentes propiedades de los colectivos analizados se hayan ba
sado exclusivamente en las opiniones de estos sujetos. Como vimos,
el procedimiento anterior sólo se aplicó en el caso de las cuatro va
riables relacionadas con el automatismo de las actividades de la uni
dad de análisis, su incertidumbre decisional, su formalización y su
descentralización; los valores de las restantes once variables se ob
tuvieron, ya sea de los archivos de la empresa, o bien a través de
otros informantes que señalaron los mismos Directores. En ese senti
do, recordemos que, como bien indica Lynch, toda opción tiene venta

jas y desventajas, tanto aquella que recurre a informantes clave, como la que invita a considerar las opiniones de todos los miembros del colectivo. Así, Lawrence y Lorsch optaron por recolectar los datos de su investigación entrevistando tan sólo a los responsables de más alto nivel de las empresas que estudiaron; el grupo Aston, a los jefes de los Departamentos Generales; Hage y Aiken, a un muestreo estratificado de los profesionistas de las 16 empresas de salud; Perrow, a todos los miembros por encima del puesto de capataz; y Blau y Schoenherr apoyaron su investigación en documentos de los archivos de las 53 Agencias Públicas de Seguro Laboral. Por nuestra parte, concluiremos este capítulo proporcionando el cuadro 4-18 que sintetiza el origen de la información que apoya la operacionalización de cada una de las variables de este estudio.

ORIGEN DE LA INFORMACION	
VARIABLES	Origen del dato
Tipo de empresa	Investigación en la empresa
Tipo de unidad funcional	Investigación en la empresa
Tamaño	Archivos de la empresa
Integración del flujo de trabajo	Investigación en la empresa
Automatismo de actividades	Interpretación del Director
Complejidad ambiental	Archivos de la empresa
Dinamismo ambiental	Archivos de la empresa
Incertidumbre decisional	Interpretación del Director
Complejidad horizontal del 2do. nivel	Investigación en la empresa
Complejidad horizontal del 3er. nivel	Investigación en la empresa
Complejidad horizontal del 4to. nivel	Investigación en la empresa
Complejidad vertical	Investigación en la empresa
Especialización	Investigación en la empresa
Formalización	Interpretación del Director
Descentralización	Interpretación del Director

Cuadro 4-18

NOTAS DE PAGINA DEL CAPITULO CUARTO

(1) Al respecto, es bien sabido que al menos tres de las cuatro Direcciones distinguidas en esta investigación, han sido igualmente identificadas por diversos teóricos organizacionales, interesados en el fenómeno de la lucha por el poder que se gesta entre las diferentes unidades funcionales de una empresa. Nos referimos a las Direcciones de Comercialización, Producción e Innovación, cuyas interrelaciones fueron estudiadas, entre otros autores, por Joan Woodward, Paul R. Lawrence y Jay W. Lorsch, y Charles Perrow. Véanse Joan Woodward, 1962; Paul R. Lawrence y Jay W. Lorsch, 1973; y Charles Perrow, 1970.

Con el propósito de profundizar nuestro análisis, decidimos distinguir, además, la Dirección de Finanzas, cuyos problemas de delimitación empírica se expondrán más adelante.

(2) A pesar de su simpleza, notemos que la definición del tamaño de una empresa debe ser, lo suficientemente precisa para excluir de la organización, tanto a sus posibles múltiples accionistas como a sus miembros pasajeros. En ese sentido, Richard H. Hall subraya que contar con una clara definición del tamaño, tiene por objeto diferenciar

los elementos humanos de la empresa, de aquellos que forman parte de su ambiente. Lo anterior, obviamente, de acuerdo con una perspectiva estructural funcionalista de alcance medio. Véase Richard H. Hall, 1973.

(3) Véase Viviane Márquez, 1975.

(4) Véanse David J. Hickson y colaboradores, 1969, p. 380.

(5) Véanse Paul R. Lawrence y Jay W. Lorsch, 1973; William Rushing, 1968; Martin Maissner, 1969; Derek Pugh y colaboradores, 1969; Michael Fullan, 1970; William Zwerman, 1970; Peter Blau y Richard Schoenherr, 1971; John Morse, 1970; Charles Perrow, 1972; Lawrence Mohr, 1971; Jerald Hage y Michael Aiken, 1969.

(6) Véanse David J. Hickson y colaboradores, 1969, p. 382.

(7) Véase Viviane Márquez, 1975.

(8) Véanse David J. Hickson y colaboradores, 1969, p. 382.

(9) Véanse David J. Hickson y colaboradores, 1969, p. 383.

(10) Véanse Richard H. Hall, 1973, p p. 114-115 y David J. Hickson y colaboradores, 1969, p. 395.

(11) Véanse Beverly Lynch, 1975, p p. 338-339 y Charles Perrow, 1972, p p. 114-121.

(12) Al respecto, conviene señalar que cinco items, de los seis coinciden con los propuestos por el propio Beverly Lynch. Véase Beverly

Lynch, 1975, p. 354.

(13) Véanse Robert Duncan, 1971 y 1972.

(14) Véase William Dill, 1962.

(15) Véase William M. Evan, 1966.

(16) Véanse Paul R. Lawrence y Jay W. Lorsch, 1973.

(17) El propio Robert Duncan, fue uno de los primeros autores en investigar la incertidumbre ambiental que origina el medio ambiente político sobre las organizaciones, distinguiendo en ese ambiente político a organismos reguladores públicos. Véase Robert Duncan, 1971 y 1972.

(18) Véanse H. Kirk Downey y R. Duane Ireland, 1979, p. 633.

(19) Véase, sobre le particular, el artículo de H. Kirk Downey y R. Duane Ireland quienes, reseñando los últimos diez años de bibliografía sobre incertidumbre decisional, llegan a la conclusión de que Paul R. Lawrence y Jay W. Lorsch, y Robert Duncan, son efectivamente los estudiosos más prolíferos sobre este tema. Véanse H. Kirk Downey y R. Duane Ireland, 1979.

(20) Véanse Paul R. Lawrence y Jay W. Lorsch, 1973.

(21) Véase Robert Duncan, 1971 y 1972.

(22) Véase Fred N. Kerlinger, 1975, p. 480.

(23) Véanse James D. Thompson, 1967; Paul R. Lawrence y Jay W. Lorsch,

1973; Charles Perrow, 1970.

(24) Véase Nicos P. Mouzelis, 1973, p p. 105-130.

(25) Véanse Stewart Ranson y colaboradores, 1980, p. 2.

(26) Véanse Stewart Ranson y colaboradores, 1980. Al respecto, tam
bién puede consultarse un conocido artículo de Richard H. Hall, don
de el investigador "estructuraliza" las principales características
organizacionales distinguidas por autores como el propio Max Weber,
Robert K. Merton, Stanley H. Udy, Talcott Parsons, etc. Véase Richard,
H. Hall, 1963.

(27) Véanse Richard H. Hall y Charles Tittle, 1966.

(28) Véase Jerald Hage, 1965.

(29) Véase Derek Pugh, 1968.

(30) Véanse Paul Lawrence y Jay W. Lorsch, 1973; y Peter Blau y
Richard Schoenherr, 1971.

(31) Véase Phillip Selznick, 1957.

(32) Véase Charles Perrow, 1961.

CAPITULO QUINTO

VERIFICACION DE LAS HIPOTESIS DE LA INVESTIGACION

Conforme fue señalado, dedicaremos este último capítulo a presentar las distintas pruebas estadísticas que aplicamos a las variables distinguidas en las páginas anteriores, cuyos valores recolectados durante la encuesta de campo permitieron comprobar, tanto la hipótesis que anuncia la mayor incertidumbre decisional de las manufactureras públicas generadoras de valores de cambio con respecto de las privadas; así como aquella que revela la similitud de sus respectivas conformaciones organizacionales. Al respecto, recordemos que la verificación de las dos proposiciones comparativas anteriores, encaminadas a describir y establecer la orientación racional productivista de un sector de organizaciones industriales estatales, tiene por objeto reforzar dos importantes conclusiones vinculadas con los propósitos teóricos y prácticos de este estudio. Nos referimos, por un lado, a aquella conclusión que extraemos de la discusión conceptual del segundo capítulo, la cual expresa que el Estado, determinado por la contradicción que condiciona

su intervencionismo económico, cumple su "función general" encausada a garantizar las condiciones de existencia del capitalismo al revertirse, paradójica y parcialmente, en la sociedad civil y emprender actividades denominadas "sectoriales" que pueden dar luz a la consolidación de un importante sector de manufactureras públicas sujetas a la ley del valor, productoras de valores de cambio y acumuladoras de un capital destinado a palear la fuerza económica y política de aquellos capitalistas individuales más preocupados por sus intereses inmediatos que por aquellos del capitalismo en su conjunto. La segunda conclusión que nos importa subrayar se desprende de la anterior: señala que en la práctica el análisis organizacional, y su supuesto racionalista "con arreglo a fines sólo en los medios", puede legítimamente aplicarse para explicar y entender las estructuras y los procesos organizacionales de las instituciones públicas referidas al "rol sectorial" del Estado, cuya delimitación es inmediata en el caso de las empresas industriales productoras de valores de cambio.

Pues bien, con el fin de proporcionar ordenadamente los resultados estadísticos que nos interesan, seguiremos muy de cerca la presentación del capítulo anterior, por lo que dividiremos la exposición de las próximas páginas en tres grandes apartados. El primero se ocupará de resumir la información relevante vinculada con las variables llamadas "independientes" o "de control", concentrándose

cuando sea necesario, en subrayar la validez de su medición y/o el carácter discriminatorio que permitió estratificar la muestra de esta investigación. El segundo se vinculará con el establecimiento de la hipótesis decisional; en consecuencia, después de verificar la validez de la medición referente a la incertidumbre decisional de las distintas unidades de análisis, se procederá tanto a comprobar la mayor incertidumbre de las empresas públicas estudiadas con respecto de las privadas, así como se profundizará el análisis, operando e interpretando regresiones lineales múltiples de los valores de esta variable sobre aquellos de la variable tipo de empresa y los de la complejidad y el dinamismo ambiental que conforman las dos dimensiones de la inestabilidad contextual o incertidumbre objetiva de una unidad de decisión. Finalmente, el tercer apartado se interesará en la verificación de la hipótesis estructural; en ese sentido, después de comprobar que no es empíricamente posible establecer diferencias significativas entre los valores de las variables estructurales de las manufactureras públicas y de las privadas, terminaremos el capítulo analizando una vez más regresiones lineales múltiples de las variables estructurales sobre las variables independientes o de control y la variable tipo de empresa. Al respecto, señalamos que en cada uno de los apartados vinculados con la prueba de hipótesis trataremos por separado los casos de las manufactureras consideradas en su conjunto, así como aquellos de sus cuatro princi

pales unidades funcionales.

Por último, importa precisar que las diferentes pruebas estadísticas fueron computadas en una máquina Bourroughs 6700, con base en las rutinas contenidas en El Paquete Estadístico de Ciencias Sociales (1) y dos programas adicionales que hubo necesidad de elaborar, tanto para verificar la validez de la medición relativa a la incertidumbre decisional de las distintas unidades de análisis, como para probar la bondad discriminatoria de las diferentes escalas likert que construimos. Asimismo, indiquemos que los varios programas que decidimos aplicar serán básicamente interpretados en términos de propósitos comparativos o con el fin de evaluar la contribución explicativa sobre una variable dependiente o criterio de cada una de las variables de un grupo de factores predictores o independientes. En otras palabras, que más allá de la potencialidad estadística de las rutinas relacionadas con el análisis de varianza y el establecimiento de regresiones múltiples, nuestro interés se concentrará en equiparar los procesos decisionales y las conformaciones estructurales de las empresas públicas con respecto de las privadas, sin que por ello, en ciertas ocasiones, esquisemos posibles relaciones de causalidad.

Descripción de las variables de control o independientes.

De las cinco variables de control o independientes que distinguimos en el capítulo anterior, en este apartado nos interesaremos en describir las tres relacionadas con el tamaño, la integración del flujo de trabajo y el automatismo de las actividades de las diferentes unidades de análisis examinadas. En ese sentido, obviaremos toda mención referente al tipo de empresa y al tipo de unidad funcional de los diferentes elementos de la muestra, debido al carácter operacional o analítico de estas dos últimas variables: una unidad de análisis pudiendo ser pública o privada, en función del propietario de la empresa a la cual pertenece; y ser Dirección General, de Finanzas, de Comercialización, de Producción o de Innovación, ya sea que se considere a la manufacturera en su totalidad o a una de sus cuatro principales unidades funcionales. Abordemos pues la descripción del tamaño de las varias unidades de análisis.

Variable de control: tamaño de la unidad de análisis. Pues bien, la exposición estadística de los valores adoptados por esta variable debe considerar, desde un inicio, que decidimos asegurar su adecuada

variabilidad, de suerte que los tamaños de las diferentes unidades de análisis dentro de sus sendos tipos funcionales no se encontrarán sesgados por el carácter público o privado de sus empresas de referencia. Procedimos de esa manera motivados por tres razones: primero, con el propósito de incrementar la representatividad de las dos muestras de manufactureras públicas y privadas analizadas, con respecto de sus propios universos; segundo, para poder comparar, cuando fuera necesario, los efectos recíprocos del volumen y del tipo de empresa de las unidades de análisis de un mismo tipo funcional, sobre sus correspondientes variables estructurales, en el entendido de que los dos factores predictores no se encontraran correlacionados; y tercero, con el fin de examinar imparcialmente los efectos del tamaño de las manufactureras sobre sus respectivas configuraciones organizacionales sin privilegiar empresas de una determinada magnitud, puesto que los estudiosos enterados advierten que las secuelas estructurales del volumen de las organizaciones pueden no ser lineales y depender, entonces, del mismo volumen (2). Siendo así, presentamos a continuación el cuadro 5-1, que detalla el tamaño de cada una de las 24 manufactureras. Como se puede apreciar, la magnitud de las distintas empresas asumió valores comprendidos entre 250 y 7,631 empleados y obreros: el de las 14 públicas, entre 390 y 5.800; y el de las 10 privadas, entre 250 y 7,631.

En lo tocante a los tamaños de las varias unidades de análisis

TAMAÑO DE LAS 24 EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS CONSIDERADAS

Tamaño de empresa	Empresa pública	Empresa privada
250		1
390	1	
460	1	
550		1
700	1	
750	1	
850		1
950		1
1100	1	
1250	1	
1544	1	
1582	1	
1600	1	
1680		1
1700		1
1800		1
1863	1	
3709	1	
2500		1
3709	1	
4806	1	
5800	1	
7000		1
7631		1

Cuadro 5-1

funcionalmente similares, recordemos que por razones prácticas nos vimos obligados a suponer antes de recolectar la información que, tanto la ausencia de su relación con respecto del "propietario" público o privado de las empresas de referencia, así como su bondad discriminatoria, se garantizaban al asegurar las mismas características para el volumen de las manufactureras consideradas en su totalidad. Con el propósito de verificar la primera estimación, distinguimos las diferentes unidades de estudio en términos de sus tipos funcionales, y llevamos a cabo cinco análisis de varianza unidireccional de sus respectivos tamaños, haciendo variar el tipo de sus empresas correspondientes, de manera que examinaremos si las diferencias entre las medias de las distintas unidades funcionales públicas y privadas así diferenciadas, carecían de significado y no se encontraban, por lo tanto, sesgadas. El cuadro 5-2 sintetiza los resultados obtenidos: los promedios correspondientes al volumen de las unidades de análisis públicas y privadas; y el valor de los cocientes F que permiten "testar" el significado de las diferencias entre esas medias. Como se puede observar, en cada una de las cuatro situaciones las magnitudes promedio de las Direcciones públicas fueron siempre inferiores a las mismas de las Direcciones privadas, hecho que se desprende del menor tamaño medio de las manufactureras del primer tipo con respecto de las del segundo, conforme se leen los datos referentes a la Dirección General. Sin embargo, los casos críticos de

las unidades funcionales de Comercialización e Innovación nos indujeron a investigar si sus respectivos cocientes F de 3.396 y 3.319 eran superiores a los que, con un bajo nivel de significación del 0.05, obligan a descartar la hipótesis nula de la similitud entre las medias y a conservar como cierta aquella de su diferencia (3). Con base en el número de casos, y consecuentemente en los grados de libertad dentro y entre los grupos de los análisis de varianza, los valores F leídos en una tabla apropiada (4) fueron de 4.30 para las Direcciones de Comercialización y de 4.41 para las de Innovación. Dado que los cocientes 3.396 y 3.319 son inferiores a los dos valores anteriores, se pudo concluir, como supusimos, que no se disponían de pruebas suficientes para afirmar que el volumen de las unidades de análisis dentro de un tipo funcional se vincula con el género de la propiedad pública o privada de sus empresas de referencia, a pesar de las diferencias entre sus medias, expuestas en el cuadro 5-2.

TAMAÑO MEDIO DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS DISTINGUIDAS POR SU TIPO FUNCIONAL		
Tipo funcional	Medias y coeficientes F	No. de casos
Dirección General o Empresas en su totalidad	M pu. = 1989.51 M pr. = 2491.10 F = 0.330	N = 14 N = 10 N = 24
Dirección Financiera	M pu. = 73.07 M pr. = 91.90 F = 0.343	N = 14 N = 10 N = 24
Dirección Comercial	M pu. = 58.43 M pr. = 124.60 F = 3.396	N = 14 N = 10 N = 24
Dirección de Producción	M pu. = 1522.14 M pr. = 1843.40 F = 0.283	N = 14 N = 10 N = 24
Dirección de Innovación	M pu. = 31.364 M pr. = 124.111 F = 3.319	N = 11 N = 9 N = 20

Cuadro 5-2

Por último, con el fin de verificar e ilustrar la adecuada variabilidad de los tamaños de las distintas unidades en estudio de un mismo tipo funcional, adjuntamos a continuación dos cuadros. El primero, 5-3, recapitula los valores medios, las desviaciones estándares y el rango del volumen de las distintas Direcciones; y el segundo, 5-4, resume los resultados de cinco tricotomizaciones que efectuamos sobre la magnitud de las distintas unidades de análisis, respetando

su tipo funcional y tratando de que cada grupo conjuntara el tercio de los elementos, para distinguir de esa manera Direcciones chicas, medias y grandes. En ese sentido, los altos valores de las desviaciones estándares con respecto de sus rangos respectivos del cuadro 5-3, confirman la bondad discriminatoria del tamaño de las varias unidades de análisis agrupadas en términos de sus funciones; y los valores límite que permitieron la tricotomización dan una idea de la distribución de la variable que ocupó esta sección.

MEDIAS, DESVIACIONES ESTANDARS Y RANGO DEL TAMAÑO DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS AGRUPADAS POR SU TIPO FUNCIONAL			
Tipo funcional	Promedio	Desviación Estándar	Rango
Dirección Gen.	2198.54	2077.93	7381
Dirección Fin.	80.92	76.57	289
Dirección Com.	86.00	91.13	355
Dirección Prod.	1656.00	1434.35	4800
Dirección Inn.	73.10	119.98	493

Cuadro 5-3

TRICOTOMIZACION DEL TAMAÑO DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS AGRUPADAS POR SU TIPO FUNCIONAL			
Tipo funcional	Tamaño chico	Tamaño medio	Tamaño grande
Dir. Gen.	33.3% de casos 250	33.3% de casos 950	33.3% de casos 1800 7631
Dir. Fin.	33.3% de casos 11	33.3% de casos 45	33.3% de casos 70 300
Dir. Com.	25% de casos 9	37.5% de casos 25	37.5% de casos 70 364
Dir. Prod.	33.3% de casos 200	33.3% de casos 770	33.3% de casos 1435 5000
Dir. Inn.	30% de casos 7	35% de casos 16	35% de casos 50 500

Cuadro 5-4

Variable de control: integración del flujo del trabajo. Como vimos oportunamente, esta variable mide el tipo de tecnología de una manufacturera en el aspecto exclusivo de la integración del flujo de sus actividades en la línea de montaje a través de tres dimensiones que refieren, respectivamente: la automatización; la rigidez; y la interdependencia del flujo analizado. El género de tales propiedades, en relación directa con las características operacionales del equipo de procesamiento de la materia prima y de sus etapas de transformación, explica que los valores de esta variable fueran inicialmente investigados en las Direcciones de Producción, con la ayuda de responsables idóneos y, más adelante, adjudicados a la empresa en su

totalidad y a sus cuatro unidades funcionales. Pues bien, señalado lo anterior, conviene indicar que, preocupados por investigar la validez de las mediciones efectuadas, nos dimos por primera tarea vincular entre sí los indicadores relativos a las tres dimensiones anteriores, cuya presentación ocupó una sección del cuarto capítulo. Los altos valores de las correlaciones Pearsons obtenidas, que conjuntamente con sus niveles de significado resume el cuadro 5-5, nos permitieron extraer dos importantes conclusiones. Por un lado, que en lo tocante a nuestra investigación, las tres dimensiones midieron válidamente un mismo fenómeno, en cuanto dos de ellas se constituyen en criterios de la tercera (5); y por el otro, que era consecuentemente lícito conservar uno solo de los tres indicadores para referir el fenómeno que el grupo Aston denomina "integración del flujo del trabajo". En ese sentido, después de comprobar la bondad discriminatoria de cada uno de los ocho ítems de la escala aditiva y no ponderada que traduce la rigidez de un flujo dado, optamos finalmente por descartar aquellas dimensiones relativas a su automatismo e interdependencia, debido al carácter más aproximativo de sus indicadores respectivos: porcentaje de operaciones automáticas y parecido con alguno de los tres flujos previamente idealizados por los investigadores de Aston.

CORRELACIONES PEARSON Y NIVELES DE SIGNIFICADO DE LAS TRES DIMENSIONES DE LA INTEGRACION DE UN FLUJO DE TRABAJO			
	Automatismo del flujo	Rigidez del flujo	Interdependencia del flujo
Automatismo del flujo			
Rigidez del flujo	$r = 0.828$ $s = 0.001$		
Interdependencia del flujo	$r = 0.698$ $s = 0.082$	$r = 0.650$ $s = 0.002$	

Cuadro 5-5

Ahora bien, como en el caso del tamaño de las varias manufactureras de la muestra, presentamos a continuación tres cuadros orientados a establecer, tanto la baja relación de los flujos de las distintas empresas consideradas con respecto del carácter público o privado de sus propietarios, así como a verificar la adecuada variabilidad de sus correspondientes integraciones. El cuadro 5-6 recapitula los resultados de un análisis de varianza del criterio en estudio, sobre el tipo de empresa de la unidad examinada; el valor del cociente F inferior a la unidad expresa que no se tuvieron pruebas suficientes para asegurar que la integración del flujo de las diferentes manufactureras depende de su tipo público o privado. Por su parte, el cuadro 5-7 permite comprobar la extrema variabilidad de la inte

gración de los distintos flujos, si se observa la importancia de la magnitud de su desviación estandar en relación con la de su rango. Finalmente, el cuadro 5-8 resume una tricotomización de los valores que asume la variable examinada en esta sección y facilita una idea de su distribución.

INTEGRACION MEDIA DEL FLUJO DE LAS 24 EMPRESAS CONSIDERADAS		
Tipo funcional	Medias y coeficientes	No. de casos
Cualquiera	M pu. = 3.50 M pr. = 2.80 F = 0.422	N = 14 N = 10 N = 24

Cuadro 5-6

MEDIA, DESVIACION ESTANDAR Y RANGO DEL FLUJO DE LAS 24 EMPRESAS CONSIDERADAS			
Tipo funcional	Media	Desviación Estándar	Rango
Cualquiera	3.208	2.570	8.00

Cuadro 5-7

TRICOTOMIZACION DEL FLUJO DE LAS 24 EMPRESAS CONSIDERADAS			
Tipo funcional	Flujo poco <u>in</u> tegrado	Flujo mediana mente integrado	Flujo muy integrado
Cualquiera	38% de casos $0 \leq$	33% de casos $\leq 1 <$	29% de casos $\leq 4 <$
			≤ 8

Cuadro 5-8

Por último, interesados en vincular el significado de la integración del flujo del trabajo de las distintas empresas estudiadas con alguno de los demás factores independientes o de control aquí distinguidos, optamos por correlacionar la mencionada variable con aquella que expresa el tamaño de las varias unidades de análisis, en los casos muy concretos de las manufactureras consideradas en su totalidad y de las Direcciones de Producción. Como es obvio, esperamos medidas de asociación negativas y relativamente importantes, en tanto que la mayor integración de un flujo — es decir: su creciente automatismo, rigidez e interdependencia — explica, de alguna manera, los cada vez menos obreros que se requieren para asegurar su funcionamiento. Los resultados del cuadro 5-9 no sólo confirman las predicciones anteriores, sino que además refuerzan una importante conclusión vinculada con la lógica misma de esta investigación: a saber, que no todas las empresas públicas industriales hipertrofian su tamaño y que, al menos, aquellas desprendidas del rol sectorial del Estado presentan un tamaño que se ajusta a la integración de su flujo del trabajo, siguiendo las mismas pautas racionalistas productivistas asumidas por las manufactureras privadas. En otras palabras: que contrariamente a opiniones muy generalizadas de sentido común, las empresas públicas industriales no se constituyen todas en albergues de empleados improductivos, desvinculados de las metas eficientistas de esas organizaciones.

CORRELACIONES PEARSON ENTRE LA INTEGRACION DEL FLUJO DEL TRABAJO Y EL TAMAÑO DE LAS 24 EMPRESAS			
Tipo fun.	Todas las empresas	Empresas públicas	Empresas privadas
Dir. Gen.	r = -0.283 s = 0.090	r = -0.3333 s = 0.122	r = -0.228 s = 0.263
Dir. de Prod.	r = -0.289 s = 0.086	r = -0.293 s = 0.154	r = -0.273 s = 0.223

Cuadro 5-9

Variable de control: automatismo de actividades. Con el propósito de introducir la descripción estadística de los valores adoptados por esta variable, conviene recordar, por un lado, que su medición se aproximó a través de siete escalas likert, correspondientes a tres dimensiones; y por otro, que antes de la recolección del dato no pudimos asegurar su autonomía con respecto del carácter público o privado de las empresas analizadas, ni tampoco garantizar su adecuada variabilidad. Pues bien, interesados primero en comprobar la validez de la medición que ahora nos ocupa, decidimos omitir toda referencia acerca de la relación que estrechan entre sí las tres dimensiones de la variable de esta sección, en el entendido que nuestros objetivos no perseguían el establecimiento de una escala absoluta del automatismo de las actividades de una empresa. En consecuencia, optamos mejor por seguir muy de cerca las indicaciones de Kerlinger, quien sugiere para investigaciones prácticas y

aplicadas como la aquí propuesta, que se utilice un factor o criterio cuya alta correlación con la variable en estudio verifique su propia medición, en tanto se sospeche que el mencionado criterio refleja el mismo atributo examinado o parte importante de él (6).

Con base en lo anterior, y una vez que comprobamos las propiedades discriminatorias de las siete escalas likert, nos propusimos entonces correlacionar el automatismo que caracteriza las actividades de las distintas unidades funcionales de la muestra con el flujo operativo de sus respectivas manufactureras. En la medida en que un flujo altamente automático, rígido e interdependiente genera actividades en la línea de montaje muy previsibles, mecánicas y de fácil aprendizaje, esperábamos que las medidas de asociación fueran positivas e importantes para las Direcciones de Producción, y débiles y de signos diferentes para las demás Direcciones, cuyas actividades no tienen por qué vincularse con lo que acontece en la línea de montaje (7). El cuadro 5-10 recapitula las diez correlaciones obtenidas, cinco de orden cero y cinco de orden uno controladas por el tamaño, así como sus correspondientes niveles de significado. Como se puede apreciar, el tamaño no interviene en el valor de las diferentes asociaciones, por lo que la alta correlación positiva de +0.739 que presentan las unidades de Producción frente a las de valor inferior y de signos diferentes de las otras unidades, confirma plenamente nuestras predicciones y, por lo tanto, la validez de la

medición referente al automatismo de las actividades de las diferentes Direcciones consideradas. Más allá de esas conclusiones directamente vinculadas con esta investigación, podría interesar comprobar la individualidad de las principales Direcciones de una empresa con respecto de la Dirección de Producción, ya que los signos positivos y negativos de las distintas correlaciones delimitan actividades de tecnologías tendencialmente opuestas, al menos, en las unidades de Finanzas y Comercialización (8).

CORRELACIONES PEARSON DEL AUTOMATISMO DE LAS ACTIVIDADES DE LAS 116 DIRECCIONES CONSIDERADAS, CON EL FLUJO OPERATIVO DE SUS RESPECTIVAS EMPRESAS		
Tipo funcional	Correlación cero	Correlación uno (control por tamaño)
Dir. Gen.	$r = 0.398$ $s = 0.027$	$r = 0.409$ $s = 0.026$
Dir. Fin.	$r = -0.304$ $s = 0.074$	$r = -0.395$ $s = 0.031$
Dir. Com.	$r = 0.298$ $s = 0.079$	$r = 0.317$ $s = 0.070$
Dir. Prod.	$r = 0.739$ $s = 0.001$	$r = 0.712$ $s = 0.001$
Dir. Inn.	$r = -0.117$ $s = 0.311$	$r = -0.126$ $s = 0.194$

Cuadro 5-10

Más adelante, como en los dos casos anteriores, nos dimos por tarea examinar la relación que estrecha el automatismo de las actividades de las distintas unidades de análisis de un mismo tipo funcional, con respecto del propietario legal de sus empresas correspondientes. Con tal propósito, llevamos a cabo cinco análisis de varianza unidireccional de la variable que ahora nos ocupa, permaneciendo al interior de los diferentes tipos de Dirección y permutando, lógicamente, su carácter público o privado, para de esa manera de terminar el significado de la diferencia entre las medias así obtenidas. En la medida en que el automatismo de las actividades de las manufactureras de la muestra no fue controlado o manipulado antes de la recolección del dato, nos interesaba muy especialmente comprobar que las diferencias anteriores no eran significativas. En efecto, la similar orientación productivista de las empresas públicas vinculadas con el rol sectorial del Estado y aquella de las privadas, permite prever que las tecnologías de las actividades de sus diferentes Direcciones de un mismo tipo funcional, son independientes del respectivo régimen legal de sus manufactureras de referencia, al menos en el sentido que otorgan Perrow y Lynch al concepto de tecnología, el cual permite ser extrapolado a los varios departamentos de una empresa más allá de los vinculados directamente con la producción o las líneas de montaje (9). Los resultados del cuadro 5-11, y particularmente los valores F inferiores todos a 4.30 y 4.10

(10), ratifican plenamente nuestras predicciones, en tanto que las actividades de las distintas Direcciones funcionales de las empresas públicas consideradas no son más o menos previsibles, mecánicas y/o de fácil aprendizaje, que las mismas de las Direcciones homólogas de las empresas privadas: siempre y cuando se tenga la precaución de estudiar manufactureras de todo tamaño y de flujos operativos de integración variable. Tal comprobación, entre otras, confirma que el análisis organizacional y su supuesto racional productivista, puede perfectamente aplicarse para determinar los procesos y las estructuras organizacionales de las empresas públicas generadoras de valores de cambio.

AUTOMATIZACION MEDIA DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS DISTINGUIDAS POR SU TIPO FUNCIONAL		
Tipo funcional	Medias y coeficientes F	No. de casos
Dirección General o Empresas en su totalidad	M pu. = 29.93 M pr. = 27.90 F = 0.759	N = 14 N = 10 N = 24
Dirección Financiera	M pu. = 32.36 M pr. = 31.40 F = 0.152	N = 14 N = 10 N = 24
Dirección Comercial	M pu. = 31.43 M pr. = 28.60 F = 1.287	N = 14 N = 10 N = 24
Dirección de Producción	M pu. = 31.43 M pr. = 29.60 F = 0.398	N = 14 N = 10 N = 24
Dirección de Innovación	M pu. = 28.64 M pr. = 26.33 F = 1.340	N = 11 N = 9 N = 20

Por último, presentamos a continuación dos cuadros con el fin exclusivo de ilustrar las distribuciones que adoptaron los valores del automatismo de las actividades de las distintas unidades de análisis, agrupadas por su tipo funcional. El cuadro 5-12 recapitula medias, desviaciones estándares y rangos; en tanto que el 5-13, cinco tricotomizaciones que efectuamos para distinguir actividades poco, medianamente y muy automáticas, con un número aproximadamente similar de casos y cuyos valores límites dan una idea precisa de las mencionadas distribuciones.

PROMEDIOS, DESVIACIONES ESTANDARS Y RANGOS DEL AUTOMATISMO DE LAS ACTIVIDADES DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS AGRUPADAS POR SU TIPO FUNCIONAL			
Tipo funcional	Promedio	Desviación Estandar	Rango
Dir. Gen.	29.08	5.59	21
Dir. Fin.	31.96	5.83	21
Dir. Com.	30.25	6.06	23
Dir. Prod.	30.67	6.90	26
Dir. Inn.	27.60	4.46	15

Cuadro 5-12

TRICOTOMIZACION DEL AUTOMATISMO DE LAS ACTIVIDADES DE LAS 116 UNIDADES
DE ANALISIS AGRUPADAS POR SU TIPO FUNCIONAL

Tipo funcional	Act. poco au tomáticas	Act. med. au tomáticas	Act. muy auto máticas
Dir. Gen.	29% de casos 18	33% de casos 26	38% de casos 30 39
Dir. Fin.	33% de casos 20	29% de casos 28	38% de casos 34 41
Dir. Com.	33.3% de casos 18	33.3% de casos 26	33.3% de casos 33 41
Dir. Prod.	33.3% de casos 19	33.3% de casos 28	33.3% de casos 33 45
Dir. Inn.	35% de casos 20	35% de casos 24	30% de casos 30 35

Cuadro 5-13

Verificación empírica de la hipótesis decisional.

Una vez analizadas las variables de control o independientes, toca a este apartado abordar la verificación de aquella hipótesis que

establece la mayor incertidumbre decisional de las manufactureras pú blicas productoras de valores de cambio con respecto de las privadas. Sin embargo, antes de exponer la argumentación estadística relacionada con este nuevo propósito, conviene tener presente que la mencionada hipótesis se desprende, teóricamente, de la especificidad cualitativa de las empresas estatales consideradas en la investigación empírica de este estudio. Al respecto, recordemos que, a diferencia de las organizaciones industriales públicas comprometidas con el suministro de las condiciones materiales necesarias para la sobrevivencia del capitalismo, las que ocuparon nuestra atención concreta surgen y se reproducen cuando el Estado, determinado en primera instancia por la contradicción entre garantizar el aprovisionamiento de tales condiciones materiales y proteger los intereses particulares y sectarios de las fracciones de capital políticamente relevantes, revierte parte de sus actividades económicas en la sociedad civil y consolida un sector de unidades de producción encausadas a la extracción óptima de plusvalía y, por lo tanto, generadoras de valores de cambio y acumuladoras de un capital propio, merced al cual el aparato público logra mediar la contradicción anterior al balancear económica y políticamente el poderío hegemónico de esas fracciones de capital. En la medida en que estas empresas estatales creadoras de valores de cambio se insertan en la sociedad civil, propusimos entonces articular la interpretación marxista de su desarrollo con una perspectiva organizada

cional, para examinar, de esa manera, sus estructuras y procesos organizacionales internos, comparándolos con los análogos de las empresas privadas. En ese sentido, la misma orientación racional productivista de los dos tipos de manufacturera consideradas, nos llevó a hipotetizar la similitud de sus estructuras internas; en tanto que la dependencia paralela de las empresas públicas con respecto de la contradicción que delimita el rol sectorial del Estado, y en relación con aquellas que igualmente atañen a todas las unidades de producción del capitalismo, nos indujo a suponer que la racionalidad productivista de las manufactureras de Estado es cuantitativamente más acotada que la misma de las privadas, por lo que los procesos decisionales de las primeras aparecen más inciertos que los de las segundas.

Además de las consideraciones teóricas anteriores, también conviene recordar que, con el propósito de verificar empíricamente la hipótesis decisional, en el cuarto capítulo optamos por seguir muy de cerca las indicaciones de Robert Duncan, quien conforme al marco conceptual de esta investigación, advierte que la incertidumbre decisional de las unidades empresariales comprometidas con una racionalidad productivista que aclara sus funciones de preferencia, depende entonces de aquellos obstáculos que conviene ubicar en el ambiente donde surgen y se reproducen las mismas manufactureras, los cuales impiden a sus responsables identificar aquellas premisas fácticas relacionadas con el cumplimiento eficiente de metas previamente esta

blecidas (11). Asimismo, repitamos, para mayor precisión, que decidimos distinguir cinco unidades decisionales en cada manufacturera examinada en términos de las unidades de análisis en estudio, lo que nos permitió una primera fragmentación de los ambientes empresariales en función de cinco sectores contextuales, compuestos de organizaciones directamente vinculadas con las Direcciones Financieras, Comerciales, de Producción, de Innovación y con las Direcciones Generales, vale decir: con las manufactureras en su conjunto. Más adelante, operamos una segunda fragmentación ambiental diferenciando subsectores contextuales en cada sector, como se indica en el cuadro 5-14, muy similar al 4-7 del último capítulo. Para terminar, siguiendo al mismo Duncan, distinguimos, por un lado, una inestabilidad ambiental u objetiva medida por dos dimensiones que se ocuparon de captar características físicas de los subsectores contextuales; y por el otro, una incertidumbre decisional o percibida que tomó en cuenta la interpretación de los Directores sobre la incertidumbre que les origina cada uno de los subsectores del sector ambiental de su unidad de análisis, a través de cinco dimensiones, que en conjunto se sirvieron de indicadores de siete escalas likert y de una temporal (12).

FRAGMENTACION AMBIENTAL	
Sector Ambiental	Subsector ambiental
General	1.- Organizaciones de todo tipo menos p <u>ú</u> bl cas reguladoras 4.- Organismos p <u>ú</u> blicos reguladores en gene ral
Financiero	1.- Organizaciones acreedoras 2.- Organizaciones deudoras 3.- Organizaciones bancarias 4.- Organismos p <u>ú</u> blicos reguladores de las políticas financieras
Comercial	1.- Organizaciones cliente 2.- Organizaciones competidoras 3.- Organizaciones distribuidoras de las mercancías 4.- Organismos p <u>ú</u> blicos reguladores de las políticas comerciales
Productivo	1.- Organizaciones suministradoras de mate ría prima 2.- Organizaciones suministradoras de la maquinaria 4.- Organismos p <u>ú</u> blicos reguladores de las políticas productivas
Innovador	1.- Organizaciones cliente 2.- Organizaciones competidoras 3.- Organizaciones suministradoras de mate ría prima y maquinaria 4.- Organismos p <u>ú</u> blicos reguladores de las políticas innovadoras

Cuadro 5-14

Sin embargo, volvamos al último punto del párrafo anterior con el propósito de precisar que, frente al sesgo desindividualizador de las medidas relacionadas con la inestabilidad ambiental u objetiva, orientadas a despejar aquellos atributos físicos del contexto que condicionarían mecánicamente la incertidumbre decisional de los responsables de una unidad empresarial, por nuestra parte preferimos concentrar la atención en aquellas otras medidas que invitan a captar la incertidumbre de los mismos solventores de problemas, apoyándose directamente en sus respectivas percepciones. Como fue señalado, tal inclinación no sólo corresponde con el parecer de la mayoría de los estudiosos de este tema, sino que además, se justifica en tanto que las percepciones de los agentes de un fenómeno social afortunadamente recuperan la dimensión social que omite el materialismo reduccionista de las supuestas medidas objetivas (13). En consecuencia, pospondremos para más adelante toda referencia vinculada con el dinamismo y la complejidad que dimensionan la inestabilidad de un contexto empresarial, para ocuparnos de verificar la hipótesis decisional con base en los resultados arrojados por las siete escalas likert y la temporal. Estas últimas, aplicadas a los diferentes Directores de las unidades funcionales en estudio, refieren la incertidumbre decisional originada por cada uno de los 17 subsectores ambientales distinguidos.

En ese sentido, después de comprobar la bondad discriminatoria de las distintas escalas, nos interesó verificar previamente su vali

dez, es decir: comprobar si reflejaban lo que habian pretendido medir. Con ese propósito optamos por efectuar dicha verificación mediante un procedimiento muy similar al sugerido por Kerlinger, que ya aplicado en el caso de los factores de control o independientes, invita a relacionar la variable cuya medición se pretende validar con un criterio que supuestamente refleja el mismo atributo en estudio. Al respecto, en el cuarto capítulo expusimos los fundamentos necesarios para identificar tal criterio con la importancia relativa que atribuyen los Directores de las distintas unidades funcionales a los diversos subsectores de sus respectivos sectores ambientales, cuando los atributos físicos del entorno intervienen en tanto parámetros de los procesos decisionales. Siendo así, en un momento del cuestionario se solicitó a los diferentes encuestados ordenar los subsectores ambientales que nos preocupaban y con los cuales trataba la unidad funcional bajo su responsabilidad, con base precisamente en su correspondiente importancia para la adecuada determinación de la estrategia exterior de sus Direcciones. Por nuestra parte, esperábamos que el ordenamiento de los subsectores contextuales directamente proporcionado por los Directores, coincidiera con aquel que se logra ordenando inversamente los mismos subsectores en términos de la incertidumbre que generan y miden las siete escalas likert y la temporal. El cuadro 5-15 recapitula los valores y niveles de significado de cinco coeficientes gamma vinculados con la fuerza de la asocia

ción que estrechan los dos ordenamientos anteriores, en las cinco situaciones relativas a los distintos tipos funcionales de las Direcciones examinadas. Como se puede apreciar, los altos valores de los coeficientes se ajustan plenamente con nuestras predicciones y, por lo tanto, verifican la validez de la medida efectuada. En particular, el valor unitario de la línea propia a la Dirección General expresa que los 24 Directores Generales de las empresas analizadas concordaron todos en señalar, indirectamente, que de los dos subsectores ambientales que les concernían, aquellos más importantes coincidían siempre con los más inciertos.

COEFICIENTES GAMMA QUE ESTRECHAN ENTRE SI. LOS ORDENAMIENTOS DE LOS SUBSECTORES AMBIENTALES DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS, CON BASE EN SU IMPORTANCIA Y EN LA INCERTIDUMBRE QUE GENERAN		
Tipo funcional	Coefficientes gamma	Significado
Dir. General	c = 1.000	s = 0.000
Dir. Financiera	c = 0.588	s = 0.001
Dir. Comercial	c = 0.865	s = 0.001
Dir. Producción	c = 0.773	s = 0.001
Dir. Innovación	c = 0.747	s = 0.001

Cuadro 5-15

Pues bien, conforme hemos venido procediendo, introduciremos lo relacionado con la verificación misma de la hipótesis decisional.

anexando dos cuadros orientados a brindar una idea general acerca de la distribución que adoptaron los valores de la incertidumbre decisional de cada uno de los cinco sectores contextuales correspondientes a las Direcciones distinguidas; en el entendido de que la incertidumbre de un sector se obtuvo adicionando las de sus respectivos subsectores. El cuadro 5-16 sintetiza promedios, desviaciones estándares y rangos; en tanto que el 5-17 expone cinco tricotomizaciones que efectuamos para distinguir sectores ambientales poco, medianamente y muy inciertos, cada uno de ellos integrado por un número aproximadamente similar de casos.

PROMEDIOS, DESVIACIONES ESTANDARS Y RANGOS DE LA INCERTIDUMBRE DECISIONAL DE LOS SECTORES AMBIENTALES DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS AGRUPADAS POR SU TIPO FUNCIONAL			
Tipo funcional	Promedio	Desviación Estándar	Rango
Dir. Gen.	56.17	8.09	31
Dir. Fin.	93.12	19.14	67
Dir. Com.	92.71	14.53	50
Dir. Prod.	76.42	14.01	50
Dir. Inn.	97.95	17.58	71

Cuadro 5-16

TRICOTOMIZACION DE LA INCERTIDUMBRE DECISIONAL DE LAS 116 UNIDADES
DE ANALISIS AGRUPADAS POR SU TIPO FUNCIONAL

Tipo funcional	Incetidumbre baja	Incetidumbre media	Incetidumbre alta
Dir. Gen.	33% de casos 39 ≤ ≤ 53 <	38% de casos ≤ 59 <	29% de casos ≤ 70 <
Dir. Fin.	33.3% de casos 59 ≤ ≤ 80 <	33.3% de casos ≤ 101 <	33.3% de casos ≤ 126 <
Dir. Com.	33.3% de casos 68 ≤ ≤ 82 <	33.3% de casos ≤ 98 <	33.3% de casos ≤ 118 <
Dir. Prod.	38% de casos 55 ≤ ≤ 67 <	29% de casos ≤ 83 <	33% de casos ≤ 105 <
Dir. Inn.	30% de casos 58 ≤ ≤ 88 <	35% de casos ≤ 104 <	35% de casos ≤ 129 <

Cuadro 5-17

Una vez aclarados los puntos anteriores, decidimos verificar la hipótesis decisional directamente con la ayuda de 22 análisis de va rianza unidireccional, enfocados en el estudio de la incertidumbre origi nada por los distintos subsectores ambientales y consecuentes sectore s cuando se modifica el carácter público y privado de las unidades funcionales circunscritas. Con ellos, buscamos despejar el valor de los cocientes F que refieren el significado de las diferencias entre las medias calculadas por los mencionados análisis y, entonces, exa minar si existían suficientes pruebas empíricas para afirmar que la incertidumbre provocada por los diferentes contextos empresariales

dependía del régimen legal de las manufactureras de referencia. En ese sentido, el cuadro 5-18 sintetiza los resultados obtenidos, mismos que serán interpretados a continuación. El eje vertical o de las ordenadas distingue cinco líneas correspondientes al agrupamiento de las 116 unidades de análisis consideradas, con base en su tipo funcional. De la misma forma, el eje horizontal o de las abscisas consta de cinco columnas: las tres primeras aluden a la incertidumbre que originan subsectores contextuales integrados por organizaciones de carácter civil, cuyas estrategias deben tomar en cuenta las empresas de referencia para competir eficaz y eficientemente en los ambientes industriales que producen y reproducen; la cuarta columna, por su parte, recapitula la incertidumbre generada por los organismos públicos directamente reguladores de las estrategias que adoptan las varias unidades funcionales de las manufactureras estudiadas; y por último, la quinta columna presenta la incertidumbre total de cada uno de los cinco sectores contextuales diferenciados en esta investigación. Así, tomando como ejemplo el caso de las Direcciones Comerciales, el cuadro 5-14 explica que de los cinco casilleros de la tercera columna del cuadro 5-18, los tres primeros refieren respectivamente la incertidumbre que generan las organizaciones cliente, competidoras y distribuidoras de la mercancía; el cuarto, la incertidumbre debida a los organismos públicos reguladores de las políticas comerciales; y el quinto, la incertidumbre decisional total que atañe a las mencionadas Direcciones.

INCERTIDUMBRE DECISIONAL QUE GENERAN LOS DIFERENTES SUBSECTORES Y SECTORES AMBIENTALES DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS AGRUPADAS POR SU TIPO FUNCIONAL

Tipo funcional	Incetidumbre del subsector ambiental No.1	Incetidumbre del subsector ambiental No.2	Incetidumbre del subsector ambiental No.3	Incetidumbre del subsector ambiental No.4	Incetidumbre sectorial total
Dir. Gen.	M pu. = 28.36 M pr. = 30.20 F = 0.475			M pu. = 31.00 M pr. = 21.50 F = 13.946	M pu. = 59.36 M pr. = 51.70 F = 6.457
Dir. Fin.	M pu. = 25.43 M pr. = 23.50 F = 0.601	M pu. = 23.57 M pr. = 29.70 F = 3.767	M pu. = 16.71 M pr. = 22.90 F = 3.558	M pu. = 26.50 M pr. = 18.30 F = 4.586	M pu. = 92.21 M pr. = 94.40 F = 0.073
Dir. Com.	M pu. = 30.29 M pr. = 30.00 F = 0.013	M pu. = 21.21 M pr. = 22.90 F = 0.569	M pu. = 15.21 M pr. = 17.40 F = 0.656	M pu. = 29.50 M pr. = 17.50 F = 12.470	M pu. = 96.21 M pr. = 87.80 F = 2.044
Dir. Prod.	M pu. = 29.07 M pr. = 29.30 F = 0.006	M pu. = 24.21 M pr. = 26.20 F = 0.402		M pu. = 26.00 M pr. = 16.90 F = 7.215	M pu. = 79.29 M pr. = 72.40 F = 1.435
Dir. Inn.	M pu. = 27.09 M pr. = 31.00 F = 1.173	M pu. = 18.00 M pr. = 24.44 F = 4.185	M pu. = 27.27 M pr. = 29.78 F = 0.806	M pu. = 21.00 M pr. = 18.33 F = 0.509	M pu. = 93.36 M pr. = 103.56 F = 1.727

Cuadro 5-18

Teniendo presente las aclaraciones del último párrafo, aborde mos ahora la interpretación de los resultados del cuadro 5-18 recor dando que, en términos de los grados de libertad de los distintos análisis de varianza, las diferencias entre las medias que arrojan los cálculos respectivos cobran significado a un bajo nivel del 5% si los cocientes F son superiores a 4.41, en el caso de las unida des funcionales de innovación; y a 4.30, en la situación de las de más unidades (14). Procedamos pues, en primer lugar, a examinar las tres primeras columnas del citado cuadro, vale decir, la incertidum bre decisional que afecta a los responsables de los centros de deci sión de las empresas consideradas y proviene, exclusivamente, de las organizaciones de carácter civil de sus correspondientes contextos. En ese sentido, los 12 cocientes F que nos ocupan, todos inferiores a los dos valores anteriores, impiden descartar la hipótesis nula, y por lo tanto orillan a concluir que las distintas unidades de análi sis de la muestra no pueden ser diferenciadas en públicas y priva das con base en la incertidumbre que generan las organizaciones civi les de sus ambientes. Tal conclusión coincide, obviamente, con el de sarrollo conceptual de esta investigación, del cual se deduce que las manufactureras públicas generadoras de valores de cambio consti tuyen, efectivamente, unidades de producción del Estado cuyas acti vidades económicas se revierten en la sociedad civil. Es precisamen te por ello que, en estos 12 casos, las unidades de análisis públi

cas no se distinguen de las privadas, en tanto que, además de otras contradicciones, las empresas públicas estudiadas se encuentran adicionalmente sometidas a las mismas contradicciones que enfrentan las diversas unidades privadas de producción de una sociedad capitalista. En consecuencia, la verificación empírica de este párrafo y su sendo respaldo teórico, constituyen un primer contrargumento a anteponer a todas aquellas opiniones de sentido común, las cuales, sin mayores razones, señalan que todas las manufactureras públicas desarrollan sus actividades dentro de mercados cautivos, merced a créditos ilimitados y sin considerar la necesidad real de competir capitalísticamente con las empresas privadas.

Por su parte, los valores de los cocientes F, situados en la cuarta columna del cuadro analizado, superiores 4.30 a 4.41, salvo aquel de las Direcciones de Innovación, permiten verificar la segunda argumentación de la hipótesis decisional, a saber: que las empresas encuestadas pueden efectivamente clasificarse en públicas y privadas si se adopta como criterio tipológico la incertidumbre que originan los organismos públicos encargados de regular sus respectivas estrategias generales, financieras, comerciales y productivas. Tal conclusión cobra pleno sentido teórico si se recuerda que las manufactureras públicas productoras de valores de cambio no sólo se vinculan con el Estado, en tanto simples unidades particulares de producción cuyas actividades conviene regular; sino que además forman parte misma del

aparato público, por lo que también se encuentran sometidas a la con tradición que determina el intervencionismo económico del Estado y de cuya delicada mediación se desprenden, insertándose en la sociedad ci vil. En ese sentido, debe entenderse que, con respecto de la incerti dumbre decisional total de las manufactureras privadas, la de las pú blicas consideradas es cuantitativamente superior.

Ahora bien, es muy posible que los resultados del párrafo ante rior no sorprendan a la mayoría de las opiniones de sentido común, para las cuales resulta tarea inmediata entender y generalizar que el Estado genere más incertidumbre en las empresas que directamente le "pertenecen". Al respecto, conviene entonces formular dos importan tes señalamientos. En primer lugar, debe quedar entendido que si bien no investigamos concretamente a las manufactureras públicas generad ras de valores de uso, por su parte el marco teórico de este estudio permite fácilmente diferenciar la incertidumbre de dichas empresas en relación con la de las públicas que incluyó la muestra examinada empíricamente. Sobre este particular, señalamos en el segundo capítu lo que la incertidumbre de las organizaciones comprometidas con el suministro de las condiciones materiales de existencia del capitalis mo, obedece principalmente a que "por encima y al lado de la socie dad civil", y ajenas a la ley del valor, estas instituciones enfren tan considerables dificultades para determinar el precio de esas con diciones materiales necesarias para la sobrevivencia del sistema en

su conjunto, y que administran sin preocuparse por obtener utilidades. Sin contar con los clásicos criterios de eficacia y eficiencia de las organizaciones orientadas por una racionalidad productivista, estas empresas del Estado no saben oponerse a los sectores hegemónicos de capital que, más preocupados por sus intereses sectarios e inmediatos, tienden a desviar al aparato público de su función general, que lo constituye en "capitalista total ideal". Por su parte, plenamente conscientes de su presencia en la sociedad civil y de su necesidad de extraer plusvalía y acumular un capital propio, las manufactureras públicas generadoras de valores de cambio sufren de una incertidumbre por parte del Estado al que pertenecen, ya que sus actividades se encuentran limitadas, en particular los medios para generar mayor plusvalía, por la ideología capitalista de la sociedad en donde se insertan y el régimen de propiedad privada que cuestionan y que el aparato público debe también salvaguardar. En suma, podría decirse que, en términos de la contradicción que en primera instancia determina el intervencionismo económico del Estado entre garantizar las condiciones de existencia del capitalismo y proteger los intereses de las fracciones hegemónicas de capital, la incertidumbre que genera el mismo Estado en las empresas públicas generadoras de valores de uso se desprende del antagonismo de los polos opuestos de la contradicción anterior; y la de las manufactureras públicas generadoras de valores de cambio, del intento de parte del aparato público por mediar la misma

contradicción, limitando siempre el ejercicio capitalista de dichas manufactureras.

Otra anotación que importa formular contra todo intento de sentido común por captar, inmediatamente, las diversas conclusiones que só lo surgen de un examen cuidadoso de los resultados de la cuarta columna del cuadro 5-18, se desprende al observar que nuestras medidas no se contentan con verificar la mayor incertidumbre decisional que afecta a las empresas públicas consideradas con respecto de las privadas y que proviene, exclusivamente, de los organismos públicos regulado res de las políticas empresariales en general; sino que, además, ayudan a examinar la distribución de tal incertidumbre entre las principales unidades funcionales de las diferentes manufactureras de Estado. En otras palabras, no nos limitamos a estudiar la incertidumbre global de las empresas públicas en su conjunto, sino que distinguimos la correspondiente a cinco centros de decisión en cada organización, encabezados respectivamente por los Directores Generales, Financieros, Comerciales, de Producción y de Innovación. En ese sentido, por ejemplo, el cociente F de 0,509 para las Direcciones de Innovación, indica que las unidades de análisis estatales de este tipo funcional no se encuentran sometidas a ninguna incertidumbre adicional por parte del Estado que las diferencie de las privadas. Siguiendo la misma línea de pensamiento, los demás datos aquí analizados permiten afirmar que las Direcciones Generales y Comerciales de las manufactureras es

tatales son aquellas que se ven más seriamente afectadas por la incertidumbre debida al Estado y que, por lo tanto, son esas Direcciones las que se encuentran más sujetas a la necesidad de mediar la contradicción que determina el intervencionismo económico del mismo, además de enfrentarse con las contradicciones inherentes a toda unidad de producción del capitalismo. En efecto, adoptando un nivel de significado más estricto del 1%, se tiene entonces que sólo las diferencias entre las medias de las unidades funcionales Generales y Comerciales son significativas, en la medida en que sus cocientes F son superiores al valor 8.28 leído en una tabla adecuada y consecuente al nivel del 1% y a los grados de libertad 18 y 1 de los análisis de varianza respectivos.

Las observaciones del párrafo anterior, que obviamente escapan a toda lógica simplista y generalizante de sentido común, constituyen importantes conclusiones que podrían servir de punto de partida para nuevas investigaciones interesadas en analizar aspectos de la realidad empresarial de las manufactureras públicas generadoras de valores de cambio que, como el fenómeno del liderazgo organizacional, no fueron abordados por este estudio (15). Estas investigaciones podrían darse por tarea la de examinar las causas externas e internas con respecto de las mencionadas empresas estatales, que explican y conforman el estilo de liderazgo adoptado por sus responsables de mayor jerarquía. Se buscaría tratar de demostrar más detalladamente que, en las condiciones actuales, los liderazgos de los Directores Generales y Comerciales de estas

manufactureras públicas se diferencian de los mismos de las privadas, en tanto que los responsables aludidos de las organizaciones industriales estatales deben insertarse más estrechamente en el ambiente de los organismos públicos reguladores de las políticas empresariales, con el propósito de determinar aquellas premisas fácticas que les permitan cumplir metas previamente establecidas, en función de la contradicción que determina el intervencionismo económico del Estado y de cuya mediación dependen las manufactureras bajo su responsabilidad. Con ello, se argumentaría contra aquellas opiniones banales que, sin más, tildan de ineficiente el comportamiento de los Directores de las empresas públicas, que invierten parte de su tiempo integrándose en "élites políticas", en muchas ocasiones ajenas en primera instancia a las organizaciones que dirigen.

Por último, abordemos la interpretación de los distintos resultados de la quinta columna del cuadro 5-18, no sin antes recordar que refieren la incertidumbre decisional total originada por cada uno de los cinco sectores ambientales distinguidos, vale decir: la sumatoria simple de la incertidumbre de sus respectivos subsectores. En ese sentido, conviene advertir que, con el propósito de profundizar el estudio ambiental, esta investigación distinguió un total de 12 subsectores contextuales compuestos de organizaciones civiles y sólo 5 integrados por organismos públicos. Así, salvo en el caso de la Dirección General, en donde se consideró con igual peso a los subsectores civiles y a los pú

blicos, en las demás Direcciones la sumatoria simple de la incertidumbre sectorial terminó atribuyendo una importancia mayor a las organizaciones civiles. Y es precisamente por ello que, con base en el agregado artificial de la "incertidumbre total", sólo puedan diferenciarse las Direcciones Generales en términos de su carácter público y privado, puesto que sólo para estas unidades de análisis el cociente F es superior a 4.30. Sin embargo, este problema traduce sencillamente el relativismo cuantitativo que deberíamos adoptar para comprobar la mayor incertidumbre total de las unidades funcionales de las empresas públicas con respecto de las privadas, atribuyendo pesos desiguales a la incertidumbre de los distintos subsectores contextuales de un sector. Más allá de esa conocida mecánica, por nuestra parte, consideramos que salvo en el caso de las Direcciones de Innovación, la hipótesis decisional quedó plenamente establecida: primero en tanto que los resultados de las tres primeras columnas del cuadro examinado indican que las empresas públicas y privadas de la muestra enfrentan una misma incertidumbre por parte de las organizaciones civiles de sus correspondientes ambientes; y segundo, en la medida en que los datos de la cuarta columna señalan que la incertidumbre originada por los organismos públicos contextuales es, en cambio, mayor en las empresas públicas que en las privadas.

Ahora bien, una vez expuestos y analizados los resultados del cuadro 5-18, hemos juzgado conveniente adicionar una serie de nuevos

datos, ya no orientados a re verificar la hipótesis decisional, sino simplemente a ilustrar una de sus importantes consecuencias o corolarios. Nos referimos al ordenamiento que los Directores de las diferentes unidades funcionales públicas y privadas examinadas atribuyen a los subsectores de sus respectivos sectores ambientales, en términos de la incertidumbre decisional decreciente que originan. En la medida en que tal ordenamiento coincide, teórica y empíricamente, con aquel que determina la importancia relativa de los diferentes subsectores ambientales para determinar una adecuada estrategia de las unidades de análisis que circunscriben, no dudamos en la relevancia que estos próximos datos representen, en particular, para todos aquellos estudiosos interesados en diferenciar los procesos decisoriales empresariales de las manufactureras públicas generadoras de valores de cambio y de las privadas. Pues bien, con el propósito de sintetizar la presentación, decidimos incluir los diversos resultados en 6 cuadros. Los cinco primeros, del 5-19 al 5-23, recapitulan el ordenamiento subsectorial en cada uno de los sectores ambientales distinguidos, con base en el tipo funcional de la unidad de análisis a la que se refieren. Cada uno de estos cuadros se compone, tanto de cuatro líneas correspondientes a los distintos subsectores del sector en estudio, mismos que fueron listados en el cuadro 5-14, así como de seis columnas dobles que explicitan propiedades cuyos valores difieren entre sí al considerar las manufactureras públicas o las privadas. Es así como le

yendo los seis casilleros de la primera línea del cuadro 5-21, relativo al caso ejemplar de las unidades funcionales de comercialización, se observa que la incertidumbre generada por el subsector de las organizaciones cliente fue la primera o mayor en el 50% de las veces para las empresas públicas y en el 80% para las empresas privadas; la segunda, en el 50% de las veces para las empresas públicas y en el 10% para las privadas, etc.. Por su parte, el quinto casillero de la misma primera línea contiene el lugar promedio que, finalmente, ocupó la incertidumbre originada por las organizaciones cliente. Y por último, el sexto casillero expresa el lugar del subsector ambiental que referimos cuando se ordenan los cuatro subsectores de la unidad de análisis de comercialización, en términos de sus lugares promedios. Más adelante, con el fin de resumir los datos tocantes a la incertidumbre que inducen los organismos públicos reguladores en las distintas unidades de análisis agrupadas por su tipo funcional, optamos por reproducir el cuadro 5-24, que repite las últimas líneas de los cinco cuadros anteriores.

ORDENAMIENTO DE LA SUBSECTORIZACION CONTEXTUAL DEL AMBIENTE DE LAS 24 UNIDADES DE ANALI
 LISIS RELATIVAS A LA DIRECCION GENERAL

Subsectores	1er lugar		2do lugar		3er lugar		4to lugar		lugar promedio		ordenamiento final	
	Emp Pub (%)	Emp Priv (%)	Emp Pub	Emp Priv	Emp Pub	Emp Priv						
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)				
Org. privadas	42.9	100.0	-	-	-	-	57.1	0.0	2.7	1	4	1
—	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
—	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Org. públicos reguladores	57.1	0.0	-	-	-	-	42.9	100.0	2.3	4	1	4

Cuadro 5-19

ORDENAMIENTO DE LA SUBSECTORIZACION CONTEXTUAL DEL AMBIENTE DE LAS 24 UNIDADES DE ANALI
LISIS FINANCIERAS

Subsectores	1er lugar		2do lugar		3er lugar		4to lugar		lugar promedio		ordenamiento final	
	Emp Púb (%)	Emp Priv (%)	Emp Púb (%)	Emp Priv (%)	Emp Pdb (%)	Emp Priv (%)	Emp Púb (%)	Emp Priv (%)	Emp Púb	Emp Priv	Emp Púb	Emp Priv
Org. cliente	21.4	10.0	50.0	50.0	28.6	40.0	0.0	0.0	2.1	2.3	2	2
Org. deudoras	21.4	80.0	42.9	10.0	28.6	0.0	7.1	10.0	2.2	1.4	3	1
Org. bancarias	0.0	0.0	7.1	40.0	14.3	50.0	78.6	10.0	3.7	2.7	4	3
Org. públicos reguladores	57.1	10.0	0.0	0.0	28.6	10.0	14.3	80.0	2.0	3.6	1	4

Cuadro 5-20

ORDENAMIENTO DE LA SUBSECTORIZACION CONTEXTUAL DEL AMBIENTE DE LAS 24 UNIDADES DE ANALISIS COMERCIALES

Subsectores	1er lugar		2do lugar		3er lugar		4to lugar		lugar promedio		ordenamiento final	
	Emp Pub (%)	Emp Priv (%)	Emp Pub	Emp Priv	Emp Pub	Emp Priv						
Org. cliente	50.0	80.0	50.0	10.0	0.0	10.0	0.0	0.0	1.5	1.3	1	1
Org. competidoras	0.0	0.0	28.6	80.0	57.1	20.0	14.3	0.0	2.9	2.2	3	2
Org. distribuidoras	0.0	10.0	0.0	0.0	28.6	50.0	71.4	40.0	3.7	3.2	4	3
Org. públicos reguladores	50.0	10.0	21.4	10.0	14.3	20.0	14.3	60.0	1.9	3.3	2	4

Cuadro 5-21

ORDENAMIENTO DE LA SUBSECTORIZACION CONTEXTUAL DEL AMBIENTE DE LAS 24 UNIDADES DE ANALISIS DE PRODUCCION												
Subsectores	1er lugar		2do lugar		3er lugar		4to lugar		lugar promedio		ordenamiento final	
	Emp Pub (%)	Emp Priv (%)	Emp Pub	Emp Priv	Emp Pub	Emp Priv						
Org. dist. de mat. prima	42.9	60.0	42.9	40.0	-	-	14.3	0.0	1.9	1.4	1	1
Org. dist. de maquinaria	28.6	40.0	28.6	40.0	-	-	42.9	20.0	2.6	2.0	4	2
—	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Org. públicos reguladores	28.6	0.0	28.6	20.0	-	-	42.9	80.0	2.6	3.6	4	4

Cuadro 5-22

ORDENAMIENTO DE LA SUBSECTORIZACION CONTEXTUAL DEL AMBIENTE DE LAS 20 UNIDADES DE ANALISIS DE INNOVACION

Subsectores	1er lugar		2do lugar		3er lugar		4to lugar		lugar promedio		ordenamiento final	
	Emp Pub (%)	Emp Priv (%)	Emp Pub	Emp Priv	Emp Pub	Emp Priv						
Org. cliente	45.4	55.6	36.4	44.4	18.2	0.0	0.0	0.0	1.7	1.4	1	1
Org. competidoras	0.0	0.0	9.1	22.2	54.5	66.7	36.4	11.1	3.3	2.9	4	3
Org. dist. de mat. prima y maquinaria	27.3	44.4	54.5	22.2	9.1	11.1	9.1	22.2	2.0	2.1	2	2
Org. pùblicos reguladores	27.3	0.0	0.0	11.1	18.2	22.2	54.5	66.7	3.0	3.6	3	4

Cuadro 5-23

ORDENAMIENTO DE LA INCERTIDUMBRE QUE GENERAN LOS ORGANISMOS PUBLICOS REGULADORES SOBRE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS AGRUPADAS POR SU TIPO FUNCIONAL												
Subsectores	1er lugar		2do lugar		3er lugar		4to lugar		Lugar promedio		Ordenamiento final	
	Emp Pub (%)	Emp Priv (%)	Emp Pub	Emp Priv	Emp Pub	Emp Priv						
Org. reg. públicos de Dir. Gen.	57.1 (8)	0.0 (0)	-	-	-	-	42.9 (6)	100. (10)	2.3	4	1	4
Org. reg. públicos de Dir. Fin.	57.1 (8)	10.0 (1)	0.0 (0)	28.6 (4)	10.0 (1)	14.3 (2)	14.3 (2)	80.0 (8)	2.0	3.6	1	4
Org. reg. públicos de Dir. Com.	50.0 (7)	10.0 (1)	21.4 (3)	10.0 (1)	20.0 (2)	14.3 (2)	14.3 (2)	60.0 (6)	1.9	3.3	2	4
Org. reg. públicos de Dir. Prod.	28.6 (4)	0.0 (0)	28.6 (4)	20.0 (2)	-	42.9 (6)	80.0 (8)	2.6	3.6	4	4	4
Org. reg. públicos de Dir. Innov.	27.3 (3)	0.0 (0)	11.1 (1)	18.2 (2)	22.2 (2)	54.5 (6)	66.7 (6)	3.0	3.6	3	4	4
Total	44.8 (30)	4.1 (2)	10.4 (7)	8.2 (4)	11.9 (8)	10.2 (5)	32.8 (22)	77.6 (38)	-	-	-	-

Pues bien, independientemente del valor informativo que estos nuevos cuadros proporcionan cuando se ordena la incertidumbre que originan los subsectores de organizaciones civiles de un mismo sector ambiental, limitémonos a rescatar aquellos resultados que ilustran con más claridad el enunciado de la hipótesis decisional referente a la incertidumbre generada por los organismos públicos reguladores de las políticas empresariales en general, la cual afecta más a las manufactureras estatales que a las privadas. En ese sentido, los datos del cuadro 5-24, o aquéllos de las últimas líneas de los cinco cuadros anteriores, permiten afirmar que el promedio de la incertidumbre adjudicada a los organismos públicos reguladores por los responsables de las unidades de análisis privadas, ocupó siempre el último lugar en cada una de las cinco situaciones correspondientes al agrupamiento de tales unidades en términos de su tipo funcional. Esto último, obviamente, contrasta con la postura de los responsables de las empresas estatales, en la medida en que sus Directores Generales y financieros ubicaron en primer lugar al promedio de la incertidumbre originada por los mencionados organismos públicos reguladores; los Directores Comerciales, en segundo; los Directores de Producción, en cuarto; y finalmente, los Directores de Innovación, en tercer lugar. De la misma manera resalta el hecho de que, siempre en relación al lugar de la incertidumbre provocada por los organismos públicos, el 44.8% del total de los responsables de las unidades

estatales coincidiera en situarla por encima de todas aquellas que inducen los demás subsectores de sus respectivos sectores ambientales; en tanto que lo mismo sólo lo hiciera el 4.1% de los directivos de las unidades privadas. Por último, los cuadros analizados también permiten observar que no todas las unidades funcionales de las manufactureras estatales se ven igualmente afectadas por la incertidumbre consecuente a la necesidad de mediar la contradicción que determina el intervencionismo económico del Estado. Sin embargo, a diferencia de las conclusiones anteriores, los ordenamientos finales de los subsectores de cada sector ambiental, que se leen en la última columna de los cinco cuadros comprendidos entre el 5-19 y el 5-23, parecen señalar que además de las Direcciones Generales y Comerciales de las empresas públicas, las Financieras también se encuentran muy sujetas a la incertidumbre que inducen los organismos públicos reguladores de las políticas empresariales en general; en tanto que las Direcciones de Producción e Innovación se comportarían de manera similar a las unidades de análisis análogas de las empresas privadas, esto es: otorgando mayor importancia a los subsectores contextuales compuestos de organizaciones civiles, y menor a aquellos integrados por organismos públicos.

Por último, concluiremos este apartado insertando en la discusión de los últimos párrafos las dos dimensiones de la inestabilidad ambiental u objetiva de una unidad empresarial de decisión, cuyo pro

pósito consiste en captar aquellos atributos físicos del contexto que condicionan la incertidumbre decisional de los responsables de las unidades mencionadas. Al respecto, vimos en el cuarto capítulo que la primera de esas dos dimensiones traduce la complejidad ambiental del conjunto organizacional de una unidad de referencia a partir del número de elementos que lo integran; en tanto que la segunda se ocupa de reflejar su dinamismo, merced a un indicador de la variabilidad en el tiempo de la propia complejidad. También fue indicado que, con el propósito de medir las propiedades referentes a las dos dimensiones anteriores en cada uno de los cinco sectores contextuales distinguidos en esta investigación, optamos por determinar, primero, los valores de tales características en los diversos subsectores de un sector dado, para más adelante adicionarlos y obtener así los datos finales buscados (16). Pues bien, dado que la inestabilidad ambiental u objetiva permite deducir la incertidumbre decisional, decidimos obtener la información relevante a la variable que interesa recuperar en este párrafo, operando una regresión de los valores de la incertidumbre decisional sobre aquellos de la complejidad y el dinamismo ambiental que circunscriben, precisamente, la inestabilidad objetiva de un determinado contexto empresarial. Sin embargo, conviene señalar que efectuamos tal operación limitándonos al caso de las 24 Direcciones Generales o de las 24 empresas en su conjunto: primero, puesto que sus respectivos sectores contextuales son los

únicos en considerar, con un igual peso, la incertidumbre decisional originada por las organizaciones civiles y las públicas; y segundo, en la medida en que los Directores Generales encabezan las unidades de decisión fundamentales de las diversas manufactureras. Asimismo, indiquemos que con el fin de distinguir a las empresas públicas de las privadas, aplicamos la regresión en la totalidad de las 24 Direcciones Generales a través de dos momentos o "pasos". En el primero se incluyeron a las dos variables independientes relativas al dinamismo y a la complejidad ambiental; y en el segundo se adicionó la variable muda "tipo de empresa", que diferencia el carácter público o privado de las manufactureras estudiadas. Una vez aclarado lo anterior, presentamos el cuadro 5-25, que resume los resultados más relevantes de la citada regresión y cuya lectura debe tomar en cuenta que los datos correspondientes a los valores F de 9.310, 8.761, 5.847 y 6.003 son significativos al 5% en función de los grados de libertad de los sendos cálculos de varianza que los arrojan (17).

En nuestra opinión, son tres las conclusiones que importa resgatar del cuadro que nos ocupa. En primer lugar, la similitud de los betas del primero y segundo paso referentes al dinamismo y a la complejidad ambiental permiten afirmar que estas dos variables son independientes del régimen legal de las manufactureras cuyo ambiente describen; hecho que, además confirman los valores etas de 0.145 y

REGRESION DE DOS PASOS DE LA INCERTIDUMBRE DECISIONAL GENERADA POR EL CONTEXTO DE LAS 24 DIRECCIONES GENERALES ENCUESTADAS, POR UN LADO, SOBRE EL DINAMISMO Y LA COMPLEJIDAD AMBIENTAL, Y POR EL OTRO, EL TIPO DE EMPRESA

Var. ind.	Primer paso			Segundo paso		
	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F
Dinamismo ambiental	0.543	0.636	9.310'	0.543	0.563	8.761'
Complejidad ambiental	0.136	0.184	0.782	0.136	0.154	0.672
Tipo de empresa				0.476	0.397	5.847'
R múltiple		0.566			0.688	
R cuadrado		0.320			0.474	
R <u>part</u> cuadrado		-			0.154	
F		4.941			6.003'	

Cuadro 5-25

0.017, que no reproducimos en el cuadro y que traducen, respectivamente, las asociaciones del dinamismo y de la complejidad ambiental, con la variable muda "tipo de empresa". Esto último cobra sentido si se entiende, por un lado, que los organismos públicos reguladores de las políticas empresariales de las manufactureras estatales y privadas son numéricamente los mismos y varían en el tiempo de igual manera, por lo que en su función cuantitativa no constituyen un criterio diferenciador del carácter público o privado de las empresas de

la muestra; y que, por otro lado, el número de las organizaciones civiles con las cuales se vinculan las empresas encuestadas tampoco representa un criterio tipológico, si se toma la precaución de controlar la muestra incluyendo manufactureras de varios tamaños y diversas integraciones de sus flujos de trabajo. En segundo lugar, señalemos que los resultados comparativos de los dos pasos del cuadro que interpretamos vuelven a verificar la mayor incertidumbre decisional de las empresas públicas con respecto de las privadas, en la medida en que la inclusión de la variable tipo de empresa en el último paso es significativa e incrementa el porcentaje de varianza explicada de la incertidumbre del 32% al 47.4%. En ese sentido, tanto las conclusiones anteriores como esta última justifican nuestra opción por comprobar la hipótesis decisional mediante el análisis de las interpretaciones de los responsables empresariales acerca de las características de sus procesos decisionales, en tanto que tales interpretaciones recuperan elementos cualitativos diferenciadores que omiten las medidas pretendidamente objetivas. Por último, señalemos que nuestras medidas reafirman los hallazgos de Robert Duncan, quien establece una relación efectiva entre la inestabilidad ambiental y la incertidumbre decisional, alegando, empero, que el dinamismo de un contexto es un predictor mayor de la incertidumbre que origina en relación con su complejidad.

Con las indicaciones anteriores damos por concluido el segundo

apartado de este capítulo, el cual intentó demostrar que, sujetas a un delicado equilibrio encaminado a mediar la contradicción condicionante del intervencionismo económico del Estado, las empresas públicas productoras de valores de cambio se enfrentan a contextos que, en relación con aquellos de las empresas privadas, vuelven más inciertos sus procesos decisionales. Abordemos, pues, el último apartado de estas páginas, orientado a comprobar la hipótesis estructural.

Verificación empírica de la hipótesis estructural.

Conforme se ha repetido en varias ocasiones, los diferentes resultados estadísticos que conviene vincular directa o indirectamente con la hipótesis estructural se relacionan entre sí y constituyen un conjunto coherente, en la medida en que se deducen lógicamente de la similar orientación racional productivista de las em

presas públicas generadoras de valores de cambio, con respecto de las privadas; similitud que, por su parte, fue teóricamente establecida en el tercer capítulo, al articular la interpretación marxista del surgimiento y la reproducción de las manufactureras estatales en general con el análisis organizacional que permite el estudio sin crónico de las estructuras y procesos internos de, tan sólo, aquellas organizaciones cuyas actividades responden y pueden ser interpretadas en términos de una "racionalidad con arreglo a fines sólo en los medios". En ese sentido, los mencionados resultados estadísticos representan un primer cuerpo de argumentos empíricos destinados a verificar, precisamente, el carácter productivista de las empresas públicas generadoras de valores de cambio o vinculadas con el rol sectorial del Estado, es decir: su particular inserción dentro de la sociedad civil, que permite al Estado cumplir su función general de reproducir las condiciones necesarias para la existencia del capitalismo en su conjunto, mediando la contradicción que tiende a apartarlo de su compromiso formal y que condiciona, en primera instancia, el fenómeno mayor de su intervencionismo económico.

Pues bien, al margen de que este apartado se aboque a comparar directamente las estructuras de las empresas públicas y privadas consideradas en la muestra, importa señalar que ya establecimos en páginas anteriores de este mismo capítulo tres resultados que constituyen sólidos argumentos concretos del contenido lógico de la hi

pótesis estructural. En primer lugar, a través de la correlación del tamaño de las manufactureras públicas y privadas con la respectiva integración de sus flujos de trabajo, comprobamos que, en relación con el volumen de las empresas privadas, el de las estatales generadoras de valores de cambio no sufre de aquella hipertrofia enfermiza que diagnostica el sentido común para el conjunto de las organizaciones industriales del Estado; lo anterior, en tanto que los dos importantes coeficientes de correlación negativa que resultan presentan un valor absoluto similar. En segundo lugar comparamos, mediante cinco análisis de varianza unidireccional, el automatismo de las distintas actividades correspondientes a los dos tipos de manufacturera estudiadas, y confirmamos que las actividades de las diferentes empresas públicas vinculadas con el rol sectorial del Estado no son más previsibles, automáticas o de fácil aprendizaje, con respecto de aquellas que corresponden a las unidades funcionales análogas de las manufactureras privadas; esto es que los valores de los cocientes F relativos a los análisis de varianza efectuados no permiten considerar al automatismo de las actividades de las empresas en estudio como un criterio diferenciador de su régimen legal. Por último, otros 12 análisis de varianza unidireccionales nos permitieron comprobar que las manufactureras públicas y las privadas se encuentran sometidas a la misma incertidumbre decisional proveniente de las organizaciones civiles que conforman una fracción im

portante de sus respectivos conjuntos organizacionales, en la medida en que, de manera similar a las empresas privadas, las públicas generadoras de valores de cambio también se insertan en la sociedad civil y compiten efectivamente con unidades privadas de producción, sin la ayuda de privilegios particulares por parte del Estado que las regula y del cual se desprenden.

Sin embargo, más allá de pretender restar fuerza a las tres conclusiones anteriores, consideramos que la consecuencia empírica más directamente vinculada con la similar orientación racional productivista de los dos tipos de empresa analizados, se obtendría al comprobar que las manufactureras públicas y privadas de la muestra no pueden ser diferenciadas en términos de sus estructuras internas, cuando se controlan aquellos factores o variables independientes que las diferentes escuelas del análisis organizacional coinciden en identificar como condicionantes de las configuraciones empresariales productivistas. Estas últimas, como se vio en el tercer capítulo, conforman estructuras organizacionales que, implícita o explícitamente, buscan incrementar la eficacia y eficiencia de los procesos administrativos y manufactureros, por un lado, impidiendo el desarrollo cabal de una conciencia obrera que pueda cuestionar las metas impuestas por la Dirección; y por el otro, favoreciendo todas aquellas interrelaciones con el exterior que permiten determinar las premisas fácticas vinculadas con esas metas, para más adelante implementarlas en el interior.

En ese sentido recordemos que, con el propósito de equiparar las configuraciones de las varias empresas estudiadas y, más concretamente, aquellas de sus unidades de análisis de un mismo tipo funcional, en el cuarto capítulo distinguimos cinco criterios que permiten diferenciar al personal de toda manufacturera; tales criterios, adecuadamente aplicados al colectivo, dieron lugar a un número similar de variables estructurales, que, a su vez facilitaron el examen comparativo de las estructuras correspondientes a las diversas organizaciones públicas y privadas de la muestra. Nos referimos a las variables que traducen, en la situación de una determinada unidad de análisis, la complejidad horizontal de sus tres primeros niveles jerárquicos; la complejidad vertical o profundidad jerárquica promedio de su estructura organizacional; la especialización de sus distintos miembros; la formalización que enmarca al conjunto de las actividades profesionales de sus obreros y empleados; y la descentralización de su sistema de autoridad o de poder (18).

Ahora bien, antes de proceder a reseñar los resultados estadísticos relacionados con el examen comparativo estructural, señalemos que la validez de las mediciones referentes a las cinco variables anteriores sólo tuvo que verificarse en el caso de la formalización y la descentralización estructurales, en la medida en que las demás variables se desprenden de criterios operacionales unívocos, por lo que sus valores fueron recolectados sin la ayuda de las opiniones o in

interpretaciones de los sujetos encuestados. Así, la complejidad horizontal de un determinado nivel jerárquico se captó, directamente, por el número de sus miembros; la complejidad vertical, por el promedio de las profundidades jerárquicas correspondientes a las diversas áreas funcionales bajo la responsabilidad del Director de la unidad de análisis de referencia; y la especialización, por el promedio de los dos porcentajes que relativizan, en términos del tamaño de la unidad de análisis, el número de obreros y empleados que contaban con título universitario o carta de pasante, y aquel de los que habían cursado programas de capacitación profesional dentro o fuera de la empresa durante el año anterior al momento en que se recogió la información. En la situación de estas tres variables nos limitaremos a proporcionar los cuadros 5-26, 5-27 y 5-28, que sintetizan los promedios y desviaciones estándares de sus valores con el propósito de brindar una idea general de su variabilidad, cuando los mismos se agrupan por el tipo funcional de la unidad de análisis que miden.

PROMEDIOS Y DESVIACIONES ESTANDARS DE LAS COMPLEJIDADES HORIZONTALES DE LAS 116 UNIDAS FUNCIONALES AGRUPADAS POR SU TIPO FUNCIONAL							
Tipo funcional	Complejidad horizon tal 2do nivel		Complejidad horizon tal 3er nivel		Complejidad horizon tal 4to nivel		Desviaciones están dars
	Promedios	Desviaciones están dars	Promedios	Desviaciones están dars	Promedios	Desviaciones están dars	
Dir. Gen.	6.25	1.33	21.50	8.29	52.96	25.79	
Dir. Fin.	4.29	1.65	10.54	5.08	13.46	9.20	
Dir. Com.	3.87	2.19	11.71	9.64	16.17	18.75	
Dir. Prod.	5.04	1.60	16.83	8.28	36.58	12.71	
Dir. Inn.	3.20	0.95	7.95	4.07	13.05	12.32	

Cuadro 5-26

PROMEDIOS Y DESVIACIONES ESTANDARS DE LA COMPLEJIDAD VER TICAL DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS AGRUPADAS POR SU TIPO FUNCIONAL		
Tipo funcional	Promedios	Desviaciones estándars
Dir. Gen.	7.01	1.36
Dir. Fin.	4.32	0.90
Dir. Com.	4.57	1.05
Dir. Prod.	7.61	1.74
Dir. Inn.	4.15	0.89

Cuadro 5-27

PROMEDIOS Y DESVIACIONES ESTANDARS DE LA ESPECIALIZACION DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS AGRUPADAS POR SU TIPO FUNCIONAL		
Tipo funcional	Promedios	Desviaciones estándars
Dir. Gen.	10.40	10.23
Dir. Fin.	21.86	12.54
Dir. Com.	27.10	21.48
Dir. Prod.	7.28	11.32
Dir. Inn.	33.03	15.90

Cuadro 5-28

Concentrados en verificar la validez de las mediciones relacionadas con la formalización y la descentralización estructurales, cuyos valores sí fueron obtenidos del parecer de los responsables en cuestados, decidimos intercorrelacionar por separado las diferentes dimensiones que traducen respectivamente tales variables, en la espera de altos coeficientes, merced a los cuales los diversos indicadores de cada una de las variables justificaran entre sí su propia validez al constituirse los unos en criterios de los otros. Al respecto, recordemos que la formalización se captó a través de tres dimensiones que solicitaron, correspondientemente: el porcentaje aproximado de los miembros de la unidad de análisis que poseían instrucciones escritas encaminadas a describir sus diferentes tareas profesionales; el porcentaje de la información dentro de la Dirección que circulaba a través de canales previa y detalladamente establecidos; y el porcentaje del personal que contaba con instrucciones escritas encaminadas a especificar sus respectivas posiciones jerárquicas. Por su parte, la descentralización se cuantificó a través de dos dimensiones que refieren la descentralización decisional y la operativa, y a cada una de las cuales se le adjudicaron dos indicadores. A la descentralización decisional, los dos numerales correspondientes a aquellos niveles jerárquicos a partir de los cuales las decisiones se volvían rutinarias, para su primer indicador, y pasaban a ser controlados, para su segundo. A la descentralización operativa, los

dos numerales relativos a aquellos niveles jerárquicos a partir de los cuales las metas mayores de la unidad de análisis se desconocían, para su primer indicador, y se volvían operativas, para su segundo (19). Pues bien, los cuadros 5-29 y 5-30 recapitulan, para las dos variables, los coeficientes pearson obtenidos, cuyos altos valores y adecuados niveles de significado confirman plenamente nuestras predicciones y verifican, por lo tanto, la validez de las medidas efectuadas

CORRELACIONES PEARSON Y NIVELES DE SIGNIFICADO QUE ESTRECHAN LAS DIMENSIONES DE LA FORMALIZACION PSTRUCTURAL EN EL CASO DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS			
Dimensiones	Formalización de las tareas	Formalización de la interco _{municación}	Formalización del sistema jerárquico
Formalización de las tareas			
Formalización de la interco _{municación}	r = 0.556 s = 0.001		
Formalización del sistema jerárquico	r = 0.691 s = 0.001	r = 0.493 s = 0.001	

Cuadro 5-29

CORRELACIONES PEARSON Y NIVELES DE SIGNIFICADO QUE ESTRECHAN LAS DIMENSIONES DE LA DESCENTRALIZACION ESTRUCTURAL EN EL CASO DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS				
Dimensiones	Descentraliza ción decisio nal 1	Descentraliza ción decisio nal 2	Descentraliza ción operati va 1	Descentraliza ción operati va 2
Descentraliza ción decisio nal 1				
Descentraliza ción decisio nal 2	$r = 0.830$ $s = 0.001$			
Descentraliza ción operati va 1	$r = 0.681$ $s = 0.001$	$r = 0.795$ $s = 0.001$		
Descentraliza ción operati va 2	$r = 0.620$ $s = 0.001$	$r = 0.695$ $s = 0.001$	$r = 0.797$ $s = 0.001$	

Cuadro 5-30

Por último, y como en el caso de las tres primeras variables estructurales, proporcionamos los cuadros 5-31 y 5-32, que sintetizan los promedios y las desviaciones estándares de la formalización y la descentralización de las diferentes unidades de análisis agrupadas por su tipo funcional. Se busca que el lector tenga una idea clara de la variabilidad que presentaron sus diversos valores.

PROMEDIOS Y DESVIACIONES ESTANDARS DE LA FORMALIZACION DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS AGRUPADAS POR SU TIPO FUNCIONAL		
Tipo funcional	Promedios	Desviaciones estándares
Dir. Gen.	74.53	10.75
Dir. Fin.	78.01	16.05
Dir. Com.	67.65	14.14
Dir. Prod.	79.74	10.13
Dir. Inn.	77.20	15.65

Cuadro 5-31

PROMEDIOS Y DESVIACIONES ESTANDARS DE LA DESCENTRALIZACION DE LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS AGRUPADAS POR SU TIPO FUNCIONAL		
Tipo funcional	Promedios	Desviaciones estándars
Dir. Gen.	52.54	10.69
Dir. Fin.	70.98	15.54
Dir. Com	71.43	16.73
Dir. Prod.	45.56	11.58
Dir. Inn.	79.94	20.37

Cuadro 5-32

Una vez comprobada la validez de las medidas efectuadas, procedimos, finalmente, a verificar la hipótesis que ocupa este apartado, cuyo contenido estricto enuncia la similitud estructural de las empresas públicas y privadas de la muestra. Para ello, clasificamos a las diferentes unidades de análisis encuestadas con base en su tipo funcional y al interior de cada una de las cinco submuestras obtenidas operamos siete análisis de varianza unidireccionales con el propósito de examinar la diferencia entre las dos medias que arrojan las distintas variables de los últimos párrafos, cuando individualmente refieren las propiedades estructurales de las mencionadas unidades, distinguiendo las de carácter público, por un lado, y las de carácter privado, por el otro. Como es lógico suponer, esperábamos que los co

cientes F directamente relacionados con el significado entre las medias así calculadas fueran lo suficientemente pequeños para afirmar que no se poseían las pruebas empíricas necesarias, merced a las cuales se justificará oponer a las empresas públicas en estudio frente a las privadas, aludiendo a pretendidas diferencias de sus estructuras internas. Es así como, adoptando un bajo nivel de significado del 5% y en función de los grados de libertad de los distintos análisis de varianza, sabíamos que la hipótesis estructural se verificaría si los cocientes F de los cálculos correspondientes a las Direcciones de Innovación aparecían inferiores a 4.41; y aquellos de las demás Direcciones, inferiores a 4.30.

En ese sentido, el cuadro 5-33 sintetiza los resultados logrados en una matriz, cuyas cinco líneas se ocupan de agrupar las diferentes unidades de análisis en términos de su tipo funcional; en tanto que sus siete columnas refieren las propiedades de cada una de las variables estructurales distinguidas. Al respecto, y conforme fue señalado, las tres dimensiones de la variable complejidad horizontal no fueron integradas en un solo dato, puesto que no miden atributos del colectivo en su conjunto, sino las complejidades horizontales respectivas de los tres primeros niveles jerárquicos de las varias configuraciones organizacionales de la muestra. Señalado lo anterior, observemos que los distintos casilleros de la matriz recapitulan cuatro datos: las dos medias que asumen los valores de las diversas variables es

estructurales cuando miden las características correspondientes de las Direcciones públicas y de las privadas; la magnitud del cociente F que permite deducir el significado entre la diferencia de las dos medias anteriores; y por último, el valor del coeficiente η relacionado con la fuerza de la asociación que estrechan las variables estructurales con el régimen legal de las empresas encuestadas, en la situación de las 116 unidades de análisis clasificadas por su tipo funcional.

Pues bien, al examinar cada uno de los 35 cocientes F del cuadro 5-33, cuyas magnitudes respectivas deberían superar los valores 4.30 ó 4.41 para de esa manera otorgar significado a la diferencia entre las medias de sus correspondientes casilleros, se aprecia fácilmente que nuestras predicciones se ven por demás verificadas, en la medida en que ninguno de los cocientes mencionados rebasa los valores anteriores y que, adicionalmente, 26 de los 35 son inferiores a la unidad. Siendo así, podemos afirmar, como supusimos, que los datos de la encuesta de campo no permiten atribuir las especificidades estructurales de las empresas públicas y privadas de la muestra a los distintos regímenes legales de dichas organizaciones industriales. Ahora, con el propósito de comprender que tal conclusión constituye una primera prueba empírica de la orientación productivista de las manufactureras públicas consideradas, es necesario tener en cuenta que el establecimiento fáctico de la hipótesis estructural depen

dió de dos decisiones teóricas fundamentales. Por un lado, de haber encuestado sólo a aquellas empresas estatales distinguidas en el segundo capítulo como generadoras de valores de cambio y vinculadas con el rol sectorial del Estado; y por el otro, de haber optado por comparar sus estructuras internas con las de las empresas privadas, en una muestra estratificada de manufactureras que garantizara una adecuada variabilidad de los principales factores o variables independientes que, a lo largo de su desarrollo, el análisis organizacional ha distinguido como elementos determinantes de las estructuras de las organizaciones productivistas. En ese sentido, no dudamos de que los resultados comentados en este párrafo hubieran sido otros, si se hubieran analizado igualmente las empresas públicas comprometidas con el suministro de las condiciones necesarias para la sobrevivencia del capitalismo, o si no se hubiera tenido la precaución de contemplar manufactureras de todo tamaño y con flujos de trabajo indistintamente integrados. En consecuencia, debe entenderse que los resultados numéricos del cuadro 5-33, no sólo verifican el contenido estricto de la hipótesis estructural, sino además la argumentación conceptual que facilitó su deducción teórica y permitió su verificación empírica.

Ahora bien, el haber descartado al régimen legal de las manufactureras encuestadas como elemento causal de sus estructuras internas, nos conduce a abandonar la lógica estrictamente comparativa de esta in

DIFERENCIA ENTRE LAS MEDIAS DE LAS VARIABLES ESTRUCTURALES CORRESPONDIENTES A LAS 116 UNIDADES DE ANALISIS
AGrupadas por su tipo funcional

	Complejidad horizontal 2do nivel	Complejidad horizontal 3er nivel	Complejidad horizontal 4to nivel	Complejidad vertical	Especialización	Formalización	Descentralización
Dir. Gen.	M pu. = 6.43	M pu. = 20.64	M pu. = 47.00	M pu. = 6.91	M pu. = 9.17	M pu. = 74.69	M pu. = 51.90
	M pr. = 6.00	M pr. = 22.70	M pr. = 61.30	M pr. = 7.15	M pr. = 12.12	M pr. = 74.30	M pr. = 53.44
	F = 0.598	F = 0.349	F = 1.861	F = 0.169	F = 0.475	F = 0.007	F = 0.416
	Eta = 0.16	Eta = 0.12	Eta = 0.28	Eta = 0.09	Eta = 0.15	Eta = 0.02	Eta = 0.07
Dir. Fin.	M pu. = 4.21	M pu. = 9.36	M pu. = 11.29	M pu. = 4.41	M pu. = 23.47	M pu. = 75.81	M pu. = 71.20
	M pr. = 4.40	M pr. = 12.20	M pr. = 16.50	M pr. = 4.20	M pr. = 19.59	M pr. = 81.10	M pr. = 70.67
	F = 0.070	F = 1.897	F = 1.950	F = 0.300	F = 0.546	F = 0.624	F = 0.006
	Eta = 0.06	Eta = 0.28	Eta = 0.29	Eta = 0.12	Eta = 0.16	Eta = 0.17	Eta = 0.02
Dir. Com.	M pu. = 3.71	M pu. = 9.64	M pu. = 16.43	M pu. = 4.25	M pu. = 24.64	M pu. = 69.24	M pu. = 73.36
	M pr. = 4.10	M pr. = 14.60	M pr. = 15.80	M pr. = 5.01	M pr. = 30.54	M pr. = 65.43	M pr. = 68.72
	F = 0.174	F = 1.580	F = 0.006	F = 3.381	F = 0.429	F = 0.411	F = 0.439
	Eta = 0.09	Eta = 0.26	Eta = 0.02	Eta = 0.36	Eta = 0.14	Eta = 0.14	Eta = 0.14
Dir. Prod.	M pu. = 4.86	M pu. = 15.14	M pu. = 37.86	M pu. = 7.64	M pu. = 7.25	M pu. = 78.43	M pu. = 44.93
	M pr. = 5.30	M pr. = 19.20	M pr. = 34.80	M pr. = 7.57	M pr. = 7.31	M pr. = 81.57	M pr. = 46.44
	F = 0.435	F = 1.426	F = 0.328	F = 0.008	F = 0.000	F = 0.549	F = 0.096
	Eta = 0.14	Eta = 0.25	Eta = 0.12	Eta = 0.02	Eta = 0.000	Eta = 0.16	Eta = 0.07
Dir. Inn.	M pu. = 2.21	M pu. = 5.64	M pu. = 10.86	M pu. = 3.06	M pu. = 35.13	M pu. = 81.39	M pu. = 78.97
	M pr. = 2.90	M pr. = 7.60	M pr. = 10.50	M pr. = 3.97	M pr. = 30.46	M pr. = 72.07	M pr. = 81.13
	F = 0.624	F = 0.878	F = 0.005	F = 1.496	F = 3.522	F = 1.832	F = 0.477
	Eta = 0.13	Eta = 0.14	Eta = 0.10	Eta = 0.28	Eta = 0.31	Eta = 0.30	Eta = 0.11

Cuadro 5-33

investigación, con el propósito de concluir nuestro análisis brindando algunas indicaciones dirigidas a los lectores interesados en determinar y comparar entre sí los pesos de aquellos otros factores que sí ejercen influencia en las distintas configuraciones organizacionales de las empresas de la muestra. Para tal efecto, volvimos a clasificar las 116 unidades de análisis examinadas en términos de su tipo funcional, y al interior de cada una de las cinco submuestras distinguidas operamos siete regresiones lineales múltiples de las diferentes variables estructurales sobre los factores independientes o de control, repetidamente citados. De manera más precisa, indiquemos que las 35 regresiones efectuadas incluyeron, siempre, el mismo número de cinco variables independientes agrupadas en dos momentos o pasos. El primero abarcó a aquellos cuatro factores orientados a controlar, tanto el tamaño, la integración del flujo y el automatismo de las actividades de las unidades de análisis; así como la incertidumbre decisiva de sus responsables directos, que los teóricos contingentes identifican en tanto elemento condicionante fundamental de las estructuras organizacionales productivistas. Por su parte, el segundo paso también incluyó la variable dicotómica muda "tipo de empresa", la cual, refiriendo el carácter público o privado de las diversas unidades de análisis, permitiría reconfirmar la hipótesis estructural al examinar aislada y comparativamente las magnitudes y significados respectivos de los que serían sus dos coeficientes de regresión es

tandarizados, y de correlación part o semiparcial (20).

Una vez aclarado lo anterior, señalemos que los cinco cuadros numerados del 5-34 al 5-38 recapitulan los resultados de las regresiones efectuadas en cada una de las cinco submuestras integradas por unidades de análisis de un mismo tipo funcional, en particular aquellos datos producto de los cálculos que incluyen en sus ecuaciones al conjunto de las cinco variables independientes o de control de los dos momentos o pasos anteriormente descritos (21). Como puede observarse, los diferentes cuadros comprenden siete grandes columnas que resumen los resultados referentes a las regresiones de las dístintas variables estructurales. Dichas columnas sintetizan, en la parte superior, los coeficientes de correlación simple, los coeficientes beta de regresión estandarizados y los cocientes F de las cinco variables independientes o de control; y en la parte inferior, los coeficientes de correlación múltiples de las variables estructurales, los consecuentes R cuadrados, los R'cuadrados de cuya raíz se obtienen los coeficientes de correlación semiparcial de la variable "tipo de empresa" y, por último, los valores de los cocientes F que otorgan significado a los tres datos anteriores. Siendo así, interpretaremos brevemente los cinco cuadros mencionados con base en un nivel de significado del 5%, lo que para las Direcciones de Innovación implica que los cocientes F de los valores beta de regresión estandarizados sean superiores a 2.96 y los de los coeficientes de correlación mül

tiple a 4.60; en tanto que los mismos de las demás Direcciones sean superiores a 2.77, los primeros, y a 4.41, los segundos. Para mayor claridad, optamos por anexas a los cinco cuadros a aquellos cocientes F que satisficieron tales requisitos.

Pues bien, de los resultados del cuadro 5-34 referentes a las Direcciones Generales, es decir a las manufactureras consideradas en su conjunto, es conveniente extraer tres importantes conclusiones, que si bien refuerzan las predicciones de esta investigación, también es verdad que pueden servir de punto de partida para nuevos estudios más directamente comprometidos con el análisis de las estructuras organizacionales de las manufactureras de Estado generadoras de valores de cambio. En primer lugar, y como era de esperar, señalemos que los diferentes datos reafirman plenamente el contenido estricto de la hipótesis estructural, el cual, a pesar de múltiples opiniones de sentido común, enuncia que el régimen legal de las empresas públicas vinculadas con el rol sectorial del Estado no vuelve a sus estructuras más "burocratizadas" que aquellas de las empresas privadas. Esto es así, por un lado, debido a que las magnitudes F de los siete coeficientes de regresión estandarizados de la variable tipo de empresa en ningún caso lograron superar el valor 2.77; y puesto que, además, dentro de las distintas columnas siempre se encontró al menos un coeficiente beta de los otros cuatro factores independientes que rebasara el propio de la variable relacionada con el carácter público o privado

de las manufactureras de la muestra. Por otro lado, la insignificativa relevancia predictoría del régimen legal de las manufactureras analizadas sobre las siete variables estructurales distinguidas, igualmente se deduce si se equiparan los respectivos R cuadrados o porcentajes de varianza total explicada por las cinco variables independientes en su conjunto, con los R'cuadrados que refieren la varianza sólo originada por el tipo de empresa, cuando los otros cuatro factores se controlan juntos. Como se puede observar, tanto comparativa como aisladamente los valores de los mencionados R'cuadrados fueron por demás pequeños, inferiores al centésimo en seis de siete ocasiones.

En segundo lugar, concentrémonos en las variables vinculadas con las tres complejidades horizontales y la complejidad vertical, y observemos que los datos del cuadro 5-34 señalan al tamaño de las diferentes manufactureras examinadas como un elemento efectivamente predictor de las propiedades estructurales que refieren las mencionadas variables. En particular, para la complejidad horizontal de segundo nivel y la complejidad vertical, cuyos altos porcentajes de varianza total explicada, además de ser significativos, provienen casi exclusivamente de los efectos originados por el tamaño. Pues bien, independientemente de que tal conclusión inspire a aquellos estudiosos del análisis organizacional interesados en despejar los condicionantes estructurales de las empresas industriales productivistas (22), en nuestro caso su contenido presenta un especial atractivo. Nos su

giere que, orientadas a mediar la contradicción determinante del intervencionismo económico del Estado, las manufactureras públicas ge^{neradoras} de valores de cambio constituyen un fenómeno organizacional que puede ser analizado a partir de las mismas proposiciones con las cuales se examina el fenómeno de las manufactureras privadas.

Por último señalemos que si bien los cálculos regresionales de las variables vinculadas con la especialización y la formalización estructurales no arrojaron datos significativos, por el contrario, los referentes a la descentralización permitieron establecer una tercera comprobación particularmente desfavorable para el sentido común. Nos referimos a aquellas opiniones muy generalizadas que, sin mayor justificación teórica o empírica, consideran al conjunto de las empresas públicas más centralizadas que las privadas. Como puede advertirse, los resultados de la séptima columna del cuadro 5-34 descartan de manera contundente el régimen legal de las empresas encuestadas como elemento predictor de su descentralización estructural; en cambio, demuestran que el tamaño vuelve a ser el único factor determi^{nante} de la variable que nos ocupa y, como era de esperar, señalan que a mayor tamaño, menor descentralización, es decir: mayor concentración del poder decisonal en la cúspide de la jerarquía organiza^{cional}. Al respecto, y con el propósito de reforzar la generalidad de las distintas conclusiones formuladas, no olvidemos que la muestra incluyó manufactureras que aseguraron una adecuada representabilidad

REGRESIONES DE LAS SIETE VARIABLES ESTRUCTURALES CORRESPONDIENTES A LA DIRECCION GENERAL, SOBRE LOS CINCO FACTORES INDEPENDIENTES O DE CONTROL

Variables	Complejidad horizon tal 2do nivel			Complejidad horizon tal 3er nivel			Complejidad horizon tal 4to nivel			Complejidad vertical		
	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F
	Tamaño	0.727	0.718	20.962'	0.441	0.360	2.821	0.364	0.309	2.067	0.767	0.757
Int. del flujo	-0.271	0.139	0.677	-0.242	-0.112	0.236	-0.095	0.077	0.111	-0.300	-0.143	0.762
Automat. de act.	0.073	0.093	0.315	-0.046	-0.027	0.014	-0.074	-0.106	0.219	0.029	0.130	0.642
Incer. decisional	-0.057	0.014	0.007	-0.328	-0.280	1.401	-0.411	-0.326	1.889	-0.025	0.195	1.340
Tipo de empresa	0.163	0.258	2.244	0.125	0.072	0.094	0.279	0.078	0.108	0.087	0.092	0.301
R múltiple	0.781			0.519			0.518			0.794		
R cuadrado	0.610			0.270			0.269			0.631		
R' cuadrado	0.049			0.004			0.004			0.006		
F	5.622'			1.331			1.322			6.152'		

Cuadro 5-34

REGRESIONES DE LAS SIETE VARIABLES ESTRUCTURALES CORRESPONDIENTES A LA DIRECCION GENERAL, SOBRE LOS CINCO FACTORES INDEPENDIENTES O DE CONTROL									
Variables	Especialización			Formalización			Descentralización		
	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F
Tamaño	-0.035	-0.188	0.240	0.216	0.268	1.433	-0.492	-0.544	6.884'
Int. del flujo	-0.193	-0.181	0.487	0.250	0.285	1.398	-0.024	-0.083	0.137
Automat. de act.	-0.139	-0.063	0.061	0.261	0.123	0.267	-0.226	-0.201	0.838
Incer. decisional	-0.132	-0.108	0.166	-0.199	-0.205	0.689	-0.002	-0.097	0.180
Tipo de empresa	0.145	0.072	0.072	0.018	0.087	0.125	0.072	0.044	0.038
R múltiple	0.270			0.451			0.564		
R cuadrado	0.073			0.204			0.318		
R' cuadrado	0.004			0.005			0.001		
F	0.282			0.922			1.681		

de las distintas propiedades que miden las variables independientes de las regresiones, en otras palabras: que las inferencias empíricas no se refieren a empresas de un tamaño particular o de una determinada integración de su flujo de trabajo.

Una vez examinadas las siete regresiones que analizan las configuraciones estructurales de las diferentes manufactureras consideradas en su totalidad, abordemos ahora la interpretación de aquellas relacionadas con cada una de sus cuatro principales Direcciones sin olvidar que, ya establecida la hipótesis de este apartado, nuestros objetivos se limitan a señalar aquellos resultados que la reafirman y a establecer comprobaciones que puedan iniciar nuevas investigaciones tendientes a despejar los determinantes estructurales de las empresas productivistas, sean estas públicas generadoras de valores de cambio o bien privadas. En ese sentido; iniciemos nuestros comentarios concentrándonos en las unidades funcionales financieras y señalando, como en el caso anterior, que los datos del cuadro 5-35 volvieron a comprobar que las estructuras organizacionales de las mencionadas unidades no pueden ser diferenciadas en términos del régimen legal de sus empresas de referencia. Es decir, que los siete valores de los F que otorgan significado a los coeficientes betas de la variable "tipo de empresa" y los cuadrados de sus coeficientes de correlación semiparcial, fueron siempre muy pequeños, tanto aislada como comparativamente.

En lo relativo a la fuerza predictora de los demás factores in dependientes, advertimos que el tamaño volvió a surgir como un ele mento determinante de dos variables estructurales: de la complejidad horizontal del tercer nivel, para la cual alcanzó significado, y de la complejidad horizontal del cuarto nivel. En ambas situaciones se logró comprobar, como es propio suponer, que el volumen de las unidades financieras incrementa directamente sus complejidades hori zontales. Por su parte, el examen de la regresión correspondiente a la complejidad vertical, permitió detectar que el automatismo de las actividades de dichas Direcciones puede ser considerado como un im portante predictor de la mencionada variable; y más concretamente, que los coeficientes de correlación pearson simple y de regresión estandarizado sugirieron que a menor automatismo de las tareas, es decir, a menor predictibilidad, mecanicismo y facilidad de aprendiza je de las mismas, mayor complejidad vertical de las estructuras de las unidades financieras o, en otras palabras, mayor profundidad je rárquica promedio de sus configuraciones organizacionales. Pues bien, en lo relacionado con esta última conclusión, que puede generalizarse con menor o mayor fuerza en las restantes Direcciones de las manufac tureras encuestadas, señalemos que su contenido coincide con los ya clásicos hallazgos de Blau sobre este particular. Como se recordará a través del análisis de 156 organismos públicos de personal, este autor dedujo que la proliferación de niveles jerárquicos en organiza

ciones de actividades o tareas poco automáticas y ejecutadas, entonces, por empleados necesariamente especializados, no es un caso de superburocratización o de una excesiva concentración de las facultades decisórias, sino más bien una manera de facilitar las comunicaciones desde la base hasta la cima de las estructuras organizacionales (23). Finalmente, indiquemos que de las regresiones correspondientes a las otras cuatro variables estructurales, sólo la referente a la especialización alcanzó niveles de significado aceptable, tanto del porcentaje de su varianza total explicada, así como de la integración del flujo del trabajo y de la incertidumbre decisional que la predicen. Empero, si bien se comprende que una importante incertidumbre decisional requiera de un personal altamente especializado, capaz de identificar las premisas fácticas ambientales que conlleven a cumplir los objetivos de estas Direcciones, por el contrario, parece difícil explicar que la integración del flujo del trabajo necesite igualmente de unidades financieras cuyos miembros se encuentren particularmente capacitados y entrenados. Al respecto, y con el propósito de sugerir una hipótesis interpretativa, se podría pensar que los flujos de trabajo altamente integrados son precisamente aquellos que más se relacionan con tecnologías de punta de capital intensivo, cuya adquisición, vía financiamientos externos, se apoya en complejas proyecciones financieras que sólo pueden proporcionar economistas altamente especializados.

REGRESIONES DE LAS SIETE VARIABLES ESTRUCTURALES CORRESPONDIENTES A LAS 24 DIRECCIONES FINANCIERAS, SOBRE
LOS CINCO FACTORES INDEPENDIENTES O DE CONTROL

Variables	Complejidad horizon tal 2do nivel			Complejidad horizon tal 3er nivel			Complejidad horizon tal 4to nivel			Complejidad vertical		
	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F
	Tamaño	0.361	0.186	0.604	0.480	0.471	4.457'	0.552	0.426	3.838	0.209	0.063
Int. del flujo	-0.322	-0.267	1.346	-0.199	0.016	0.005	-0.142	-0.031	0.023	0.178	0.016	0.006
Automat. de act.	-0.062	0.057	0.050	0.032	0.250	1.055	-0.264	-0.045	0.037	-0.543	-0.502	4.260
Incer. decisional	0.347	0.298	1.387	0.219	0.122	0.257	0.404	0.181	0.621	0.334	0.064	0.072
Tipo de empresa	0.056	0.016	0.006	0.282	0.239	1.467	0.285	0.214	1.292	0.116	0.167	0.716
R múltiple	0.502			0.570			0.621			0.574		
R cuadrado	0.252			0.324			0.386			0.329		
R' cuadrado	0.000			0.055			0.044			0.027		
F	1.216			1.730			2.261			1.768		

REGRESIONES DE LAS SIETE VARIABLES ESTRUCTURALES CORRESPONDIENTES A LAS 24 DIRECCIONES FINANCIERAS, SOBRE LOS CINCO FACTORES INDEPENDIENTES O DE CONTROL

Variables	Especialización			Formalización			Descentralización		
	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F
	Tamaño	-0.095	-0.115	0.339	-0.347	-0.185	0.751	0.356	0.329
Int. del flujo	0.566	0.589	9.681'	-0.175	-0.093	0.207	-0.139	-0.130	0.262
Automat. de act.	-0.178	0.218	1.066	0.504	0.299	1.720	-0.180	-0.183	0.451
Incer. decisional	0.352	0.508	5.972'	-0.504	-0.284	1.591	0.131	-0.099	0.137
Tipo de empresa	0.156	0.072	0.177	0.166	0.217	1.383	0.017	0.085	0.149
R múltiple	0.704			0.640			0.396		
R cuadrado	0.495			0.410			0.157		
R' cuadrado	0.005			0.045			0.007		
F	3.535'			2.502			0.669		

Expuesto lo anterior, abordemos ahora la interpretación de las siete regresiones del cuadro 5-36 correspondientes a las variables estructurales de las Direcciones Comerciales, teniendo en mente que nuestros señalamientos persiguen propósitos esencialmente indicativos. Pues bien, como en las dos situaciones anteriores, iniciemos nuestros comentarios indicando que, para cinco de las siete propiedades estructurales, la hipótesis de este apartado se reconfirmó plenamente; mientras que para la complejidad vertical y la descentralización, el régimen legal de las empresas encuestadas apareció como un importante elemento determinante de dichas características, aunque sin alcanzar por ello significado. Más aún, notemos que en las respectivas columnas de estas dos últimas variables surgieron dos factores independientes de fuerza predictoría mayor, en la medida en que los valores de sus coeficientes betas y de sus cocientes F superaron aquellos de la variable "tipo de empresa"; nos referimos, para la complejidad vertical, a la incertidumbre decisional, y para la descentralización, al automatismo de las actividades. En ese sentido, los diferentes signos de los coeficientes de correlación pearson simple y de los betas, permiten afirmar, por un lado, que una mayor incertidumbre decisional tiende a incrementar los niveles jerárquicos de las estructuras organizacionales, con el posible mismo objetivo que lo hacen las actividades poco automáticas y que Blau identifica con la intensión de fomentar un sistema de intercomuni

cación efectiva dentro de estas Direcciones, el cual permita una coordinación adecuada de tareas especializadas y poco rutinarias. Tal sugerencia se comprueba, por otro lado, cuando se observa que las actividades poco automáticas y la incertidumbre decisional re fuerzan la descentralización organizacional, es decir: la desconcentración de los procesos decisionarios en las unidades analizadas.

En lo tocante a los principales factores que vaticinan los res tantes cinco variables estructurales del cuadro 5-36 notemos que, sin llegar a ser significativo, el tamaño reconfirmó su fuerza pre dictora sobre las variables que traducen la complejidad horizontal de los tres primeros niveles jerárquicos posteriores a los respon sables de las Direcciones Comerciales encuestadas, justificando ase ntar que tales complejidades se incrementan cuando crece el volumen de sus configuraciones organizacionales. Asimismo, advertimos que si bien la regresión vinculada con la especialización no arrojó da tos relevantes, por el contrario, aquella referente a la formaliza ción volvió a señalar que el automatismo de las actividades de una Dirección dada es un elemento igualmente determinante de sus estruc turas internas. En este caso, y como en aquellos similares de las de más Direcciones, los signos del coeficiente de correlación simple y del coeficiente beta permiten obviamente comprobar que tareas muy predicibles, mecánicas y de fácil aprendizaje se enmarcan más ade cuadamente en estructuras organizacionales cuyos procedimientos con

REGRESIONES DE LAS SIETE VARIABLES ESTRUCTURALES CORRESPONDIENTES A LAS 24 DIRECCIONES COMERCIALES, SOBRE
LOS CINCO FACTORES INDEPENDIENTES O DE CONTROL

Variables	Complejidad horizon tal 2do nivel			Complejidad horizon tal 3er nivel			Complejidad horizon tal 4to nivel			Complejidad vertical		
	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F
	Tamaño	0.383	0.416	2.928	0.368	0.359	2.342	0.431	0.392	2.920	0.123	-0.105
Int. del flujo	-0.211	-0.210	0.842	-0.169	-0.193	0.759	-0.166	-0.146	0.453	-0.167	0.027	0.017
Automat. de act.	0.081	0.029	0.014	0.085	0.037	0.025	0.260	0.304	1.750	-0.327	-0.090	0.167
Incer. decisional	-0.090	-0.224	0.803	-0.274	-0.349	2.097	0.169	0.148	0.397	0.315	0.462	4.136
Tipo de empresa	0.088	0.151	0.326	0.259	0.008	0.001	0.017	0.065	0.069	0.365	0.440	3.696
R múltiple	0.461			0.515			0.546			0.590		
R cuadrado	0.213			0.265			0.298			0.348		
R' cuadrado	0.014			0.000			0.003			0.170		
F	0.972			1.302			1.531			1.918		

REGRESIONES DE LAS SIETE VARIABLES ESTRUCTURALES CORRESPONDIENTES A LAS 24 DIRECCIONES COMERCIALES, SOBRE LOS CINCO FACTORES INDEPENDIENTES O DE CONTROL											
Variables	Especialización			Formalización			Descentralización				
	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F		
	Tamaño	0.012	0.003	0.000	0.058	0.013	0.003	0.111	0.373	2.779	
Int. del flujo	-0.048	-0.073	0.085	-0.050	-0.256	1.514	-0.118	-0.066	0.098		
Automat. de act.	-0.046	-0.065	0.059	0.540	0.570	6.631'	-0.303	-0.544	5.878		
Incer. decisional	-0.187	-0.208	0.575	-0.169	-0.113	0.248	0.095	0.447	3.781		
Tipo de empresa	0.138	0.051	0.031	0.135	0.074	0.096	0.140	0.443	4.004		
R múltiple	0.229			0.592			0.577				
R cuadrado	0.052			0.351			0.333				
R' cuadrado	0.002			0.003			0.185				
F	0.199			1.944			1.794				

viene formalizar,

Pues bien, en el entendido de que mayores comentarios en torno a los resultados del cuadro 5-36 rebasarían los propósitos comparativos de esta investigación, abordemos ahora la lectura de las regresiones del cuadro 5-37, que atañen a las siete variables estructurales de las unidades funcionales de Producción. En ese sentido, aceptamos el riesgo de parecer repetitivos y volvamos a señalar que las respectivas magnitudes, por demás pequeñas, de los valores beta de la variable "tipo de empresa", de sus cocientes F y de sus coeficientes de correlación semiparcial, reafirman satisfactoriamente que los datos recolectados durante la encuesta de campo no constituyen pruebas suficientes para afirmar que las estructuras de las Direcciones de Producción muestradas puedan deducirse del régimen legal de sus manufactureras de referencia. De hecho, podría arguirse que los valores beta y F de la mencionada variable "tipo de empresa" resultaron los más relevantes en la regresión vinculada con la complejidad horizontal del tercer nivel jerárquico; sin embargo, es evidente que ni para esta propiedad estructural, ni para aquella que refiere la complejidad del segundo nivel jerárquico, las regresiones correspondientes arrojaron significados aceptables; más aún, se observa que en ambas situaciones los factores de control sólo lograron explicar el 9.1% y el 7.7% de las varianzas totales de dichas características.

Por el contrario, tomando en cuenta que la muestra sólo incluyó 24 elementos, puede comprobarse que las regresiones de las de más variables estructurales ofrecieron datos ciertamente dignos de comentarse, en particular los relacionados con algunos de los valores beta de los otros cuatro factores independientes o de control. Es así como el tamaño volvió a reconfirmarse en tanto elemento determinante de la complejidad horizontal del cuarto nivel jerárquico; de la complejidad vertical, para la cual alcanzó significado; y de la descentralización. En estos tres casos, los signos de los coeficientes de correlación simple y de regresión estandarizados, permiten establecer, por un lado y como para las otras Direcciones, que los incrementos de las complejidades horizontales y verticales son en parte y lógicamente debidos a incrementos proporcionales del volumen de las unidades analizadas, puesto que en las Direcciones Financieras, de Comercialización y de Innovación intervienen otros factores condicionantes de la profundidad jerárquica promedio, como son el automatismo de las actividades y la incertidumbre decisional. Por otro lado, también se advierte que incrementos del tamaño en estas unidades funcionales de Producción tienden a agudizar la centralización o la concentración del poder decisorio, contrariamente a lo que sucede en las otras tres unidades de tipo funcional distinto, debido, posiblemente, al personal más especializado de estas últimas. Asimismo, notemos que la especialización y formalización estructurales se

REGRESIONES DE LAS SIETE VARIABLES ESTRUCTURALES CORRESPONDIENTES A LAS 24 DIRECCIONES DE PRODUCCION,
SOBRE LOS CINCO FACTORES INDEPENDIENTES O DE CONTROL

Variables	Complejidad horizon tal 2do nivel			Complejidad horizon tal 3er nivel			Complejidad horizon tal 4to nivel			Complejidad vertical		
	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F
	Tamaño	-0.203	-0.239	0.963	0.040	0.067	0.076	0.160	0.327	2.084	0.643	0.540
Int. del flujo	-0.044	-0.132	0.137	0.059	-0.038	0.011	0.256	0.010	0.001	-0.489	-0.200	0.696
Automat. de act.	0.005	0.032	0.009	0.124	0.212	0.392	0.313	0.346	1.187	-0.556	-0.302	1.749
Incer. decisional	-0.076	-0.034	0.016	-0.092	0.011	0.002	-0.155	-0.148	0.349	0.201	-0.148	0.673
Tipo de empresa	0.139	0.144	0.344	0.247	0.265	1.183	0.121	0.147	0.417	0.019	0.184	1.261
R múltiple	0.278			0.302			0.451			0.766		
R cuadrado	0.077			0.091			0.204			0.587		
R'cuadrado	0.018			0.060			0.018			0.029		
F	0.302			0.361			0.922			5.116'		

Cuadro 5-37

REGRESIONES DE LAS SIETE VARIABLES ESTRUCTURALES CORRESPONDIENTES A LAS 24 DIRECCIONES DE PRODUCCION, SOBRE LOS CINCO FACTORES INDEPENDIENTES O DE CONTROL									
Variables	Especialización			Formalización			Descentralización		
	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F _i	R simple	Beta	F
Tamaño	-0.088	-0.226	1.034	-0.150	0.079	0.206	-0.362	-0.348	2.378
Int. del flujo	-0.232	-0.100	0.094	0.641	0.404	2.512	0.229	0.169	0.260
Automat. de act.	-0.136	0.031	0.010	0.577	0.260	1.147	0.256	0.117	0.137
Incer. decisional	0.416	0.466	3.570	-0.501	-0.214	1.236	-0.008	0.231	0.845
Tipo de empresa	0.003	0.134	0.358	0.156	0.184	1.114	0.066	0.201	0.781
R múltiple	0.483			0.730			0.454		
R cuadrado	0.233			0.533			0.206		
R'cuadrado	0.015			0.029			0.034		
F	1.095			4.110'			0.936		

vieron convenientemente explicadas: la primera por la incertidumbre decisional, y la segunda por la integración del flujo del trabajo. En ese sentido, se entiende que una mayor incertidumbre decisional, es decir, una mayor dificultad para identificar las premisas fácticas ambientales que conlleven a cumplir los objetivos de tales Direcciones, exija contar con un personal más especializado; y de la misma manera, se comprende que convenga formalizar las actividades que regulan flujos altamente integrados, cuyas actividades no pueden ser interrumpidas.

Para terminar los comentarios en torno a las 35 regresiones que equiparan a las empresas privadas y a las públicas generadoras de valores de cambio, con el doble propósito de establecer la existencia de factores determinantes de sus configuraciones organizacionales y de descartar el relacionado con sus respectivos regímenes legales, emprendamos finalmente la interpretación de los resultados del cuadro 5-38, correspondientes a las variables estructurales de las Direcciones de Innovación. Al respecto, notemos que si bien la hipótesis de este apartado se reconfirmó en seis de siete ocasiones, por el contrario, en la situación de la especialización estructural de estas unidades de análisis se presentó un dato adverso, a saber: que la magnitud F del coeficiente beta vinculado con la variable "tipo de empresa" superó el valor de 2.96, indicando que el carácter público o privado de tales Direcciones sí ejerce una influencia significativa so

bre la mencionada propiedad estructural. En ese sentido, el casillero que intersectan la quinta línea y la quinta columna del cuadro 5-33, relativo al análisis de varianza unidireccional de esta variable, señala que la especialización de las unidades públicas de este tipo funcional es mayor que la de las unidades privadas. Pues bien, amén de restar importancia a esta última comprobación notemos que afortunadamente las magnitudes betas de los demás factores independientes indican que, a pesar de la importancia del régimen legal de las empresas muestradas, la integración del flujo del trabajo y la incertidumbre decisional son elementos que condicionan, con más fuerza, la especialización de las Direcciones en cuestión. Como es obvio, se observa que los flujos muy integrados requieren, por un lado, empleados altamente entrenados que se responsabilicen de adecuar o de perfeccionar su tecnología en las Direcciones de Innovación; y por otro lado, de obreros menos capacitados que se ocupen de ejecutar las actividades fabriles y de fácil aprendizaje, que dichos flujos originan en las Direcciones de Producción. Igualmente se advierte, como en los casos anteriores, que una mayor incertidumbre decisional tiende a incrementar la especialización del personal que la enfrenta.

En relación con los factores independientes o de control que realmente predicen las demás variables estructurales del cuadro 5-38, notemos que el tamaño se erigió, una vez más, como un importante elemento condicionante de las complejidades de los tres primeros niveles

jerárquicos, cuyos valores se incrementan cuando, precisamente, crece el volumen de sus configuraciones organizacionales. Por su parte, la complejidad vertical se vió fuertemente determinada por la incertidumbre decisional, aunque en este caso, y contrariamente a lo sucedido en las Direcciones de Comercialización, los respectivos datos permiten afirmar que la profundidad jerárquica promedio disminuye cuando progresa la incertidumbre decisional. En ese sentido, es posible suponer que frente a situaciones ambientales adversas, las Direcciones de Innovación tiendan a comportarse como pequeños grupos informales debido a su reducido tamaño, por lo que sus divisiones jerárquicas desaparecen sin que por ello se vea afectado el intercambio efectivo de información. Asimismo, señalemos que el automatismo de las actividades vaticinó, significativamente, la formalización de las unidades que nos ocupan; al respecto, los signos del valor beta correspondientes apuntan, lógicamente, a que la formalización aumenta en la medida en que las actividades son más predecibles, mecánicas y de fácil aprendizaje. Por último, indiquemos que, sin alcanzar significado, la integración del flujo de trabajo se relacionó positivamente con una mayor descentralización, ya que, como indicamos, los flujos muy integrados generan en las Direcciones de Innovación procesos de transformación tecnológica altamente complejos que conviene enmarcar en estructuras donde el poder decisorio se encuentre desconcentrado.

REGRESIONES DE LAS SIETE VARIABLES ESTRUCTURALES CORRESPONDIENTES A LAS 20 DIRECCIONES DE INNOVACION
 SOBRE LOS CINCO FACTORES INDEPENDIENTES O DE CONTROL

Variables	Complejidad horizon_ tal 2do nivel			Complejidad horizon_ tal 3er nivel			Complejidad horizon_ tal 4to nivel			Complejidad vertical:		
	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F
	Tamaño	0.627	0.716	13.139'	0.730	0.850	20.838'	0.399	0.508	4.701'	0.257	0.245
Int. del flujo	-0.227	-0.143	0.622	-0.086	0.053	0.095	-0.300	-0.225	1.092	-0.115	-0.146	0.540
Automat. de act.	-0.240	-0.314	2.899	-0.155	-0.196	1.272	0.165	0.060	0.076	-0.308	-0.321	2.516
Incer. decisional	-0.113	-0.288	2.389	0.012	-0.145	0.687	-0.274	-0.352	2.547	-0.389	-0.581	8.081'
Tipo de empresa	0.130	0.155	0.584	0.138	0.204	1.137	0.096	0.184	0.587	0.285	0.270	1.472
R multiple	0.754			0.785			0.628			0.694		
R cuadrado	0.569			0.616			0.394			0.481		
R'cuadrado	0.018			0.031			0.025			0.054		
F	3.699'			4.503'			1.823			2.598		

Variables	Especialización			Formalización			Descentralización		
	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F	R simple	Beta	F
	Tamaño	-0.386	-0.221	1.947	0.044	0.116	0.294	0.097	0.168
Int. del flujo	0.553	0.487	11.134'	-0.014	0.100	0.261	0.365	0.370	2.522
Automat. de act.	-0.364	-0.373	6.329'	0.554	0.534	7.175'	-0.386	-0.341	2.082
Incer. decisional	0.239	0.417	7.761'	0.249	0.395	3.839'	0.136	0.109	0.209
Tipo de empresa	0.308	0.424	6.773'	0.304	0.322	2.155	0.110	0.065	0.062
R múltiple	0.849			0.704			0.539		
R cuadrado	0.721			0.496			0.291		
R'cuadrado	0.135			0.078			0.003		
F	7.254'			2.752			1.149		

REGRESIONES DE LAS SIETE VARIABLES ESTRUCTURALES CORRESPONDIENTES A LAS 20 DIRECCIONES DE INNOVACION SOBRE LOS CINCO FACTORES INDEPENDIENTES O DE CONTROL

Ahora bien, con el propósito de concluir nuestra exposición en torno a los resultados de los últimos cinco cuadros, es conveniente comprender que habiendo descartado al régimen legal de las manufactureras analizadas como un elemento causal de sus estructuras internas y al haber intentado identificar aquellos otros factores que efectivamente las condicionan, de ninguna manera pretendimos suplantar el quehacer de los expertos del análisis organizacional, que sin duda se fijarían por objetivo el examen detallado de las estructuras empresariales de las manufactureras privadas y de las públicas generadoras de valores de cambio, llegando a establecer modelos causales altamente sofisticados que relacionaran las variables dependientes en estudio con el conjunto de los diferentes factores independientes o de control. Frente al potencial cualitativo de las técnicas que caracterizaría la labor de esos investigadores, por nuestra parte juzgamos tarea previa y más urgente, en primer lugar, proponer el desarrollo teórico cualitativo con base en el cual se dictaminó, deductivamente, que el análisis organizacional puede legítimamente aplicarse para explicar y entender los procesos y las estructuras organizacionales de las empresas públicas industriales vinculadas con el rol sectorial del Estado; y en segundo lugar, emprender la investigación empírica reseñada en este capítulo, misma que al comparar la incertidumbre decisional y las estructuras de las empresas de la muestra constituye una primera prueba empírica de la argumentación conceptual

de este trabajo y, más concretamente, de la orientación productivista de las manufactureras estatales generadoras de valores de cambio.

En ese sentido, consideramos que nuestro estudio más bien representa un primer peldaño, en el que podrían apoyarse futuras investigaciones de carácter organizacional, definitivamente centradas en el examen exclusivo de los procesos y las estructuras internas de las empresas públicas relacionadas con el rol sectorial del Estado. Lo anterior, puesto que en términos de la contradicción determinante del intervencionismo económico estatal, creemos haber desentrañado los lineamientos generales de los procesos de surgimiento y reproducción de tales manufactureras y de su racionalidad productivista, con base en la cual cobran sentido los contenidos teleológicos de los razonamientos engañosamente causales que, la mayoría de las veces, sirven de justificación teórica a las correlaciones que establecen los analistas organizacionales. En efecto, cuando por ejemplo se afirma que un incremento en la incertidumbre decisional promueve la descentralización de la estructura organizacional que lo enfrenta, debe entenderse que la incertidumbre causa la descentralización sólo en la medida en que la organización de referencia oriente sus actividades en función de una racionalidad productivista o de metas indiscutibles, para cuyo cumplimiento eficaz y efectivo conviene des concentrar los procesos decisorios de la mencionada estructura, con el propósito de que sus miembros intercambien información e identifi

quen conjuntamente las premisas fácticas vinculadas con esos objetivos. Por el contrario, en las organizaciones no productivistas donde la determinación de las metas depende de una lucha permanente por el poder que trasciende las fronteras de las mismas, es posible que la incertidumbre decisional no se correlacione con la descentralización de sus estructuras, y que frente a situaciones ambientales adversas, más bien convenga concentrar los procesos decisorios de estas organizaciones con el fin de incrementar su fuerza ante el exterior. Al respecto, mencionamos que tal sería muy posiblemente el caso de las empresas públicas administradoras de valores de uso, para las cuales no es legítimo aplicar las conclusiones del análisis organizacional reseñadas en el tercer capítulo de este trabajo, debido a la dificultad que encaran para determinar sus metas formales y para tratar de conservarlas.

Señalado lo anterior, decidimos cerrar este capítulo proporcionando un cuadro indicativo que, de alguna manera, recapitulara los comentarios correspondientes a las 35 regresiones que identifican los factores realmente determinantes de las estructuras empresariales analizadas, y con ello, satisfacer la curiosidad de aquellos lectores más interesados en los fenómenos cuantitativos organizacionales de las manufactureras incluidas en la muestra. Para tal efecto, optamos por seguir un método poco ortodoxo, que consistió, primero, en analizar cada una de las 35 regresiones y ordenar los cinco factores

independientes o de control en términos de su influencia decreciente sobre las distintas variables dependientes, con base obviamente en la magnitud por igual decreciente de los valores beta estandarizados y sin importar el significado atribuible a sus cocientes F; y segun do, en promediar los lugares así obtenidos para cada uno de dichos factores independientes, con el propósito de lograr su ordenamiento final. Este método ciertamente poco ortodoxo y por demás cuantitativo tiene sin embargo dos ventajas: por un lado, constituye un especie de resumen del conjunto de los datos recolectados durante la encues ta de campo, en la medida en que permite interrelacionar a 13 de las 15 variables de la investigación o, en otras palabras, a más de 7000 valores de 63 indicadores diseñados; por otro lado, y si bien es ver dad que hace caso omiso del sentido de las relaciones causales, no deja de ser cierto que proporciona una primera idea muy general acer ca de la participación respectiva de cada uno de los factores inde pendientes o de control sobre el fenómeno estructural de las empre sas muestradas, tanto de aquel de sus diferentes principales Direc ciones, como el de sus configuraciones globales.

Pues bien, el cuadro 5-39 sintetiza, porcentualmente, los dife rentes resultados obtenidos. Como puede apreciarse, el tamaño resul tó ser el factor más frecuentemente clasificado como principal ele mento determinante de las siete variables estructurales y, muy en es pecial para cinco de ellas: por un lado, para las tres complejidades

horizontales y la complejidad vertical, en cuyos casos los incrementos del tamaño se relacionan con los incrementos de dichas propiedades; y por el otro, para la descentralización que tiende a progresar cuando crece la magnitud de las Direcciones de personal más reducido y capacitado, como son las Direcciones Financieras, las Comerciales y las de Innovación, mientras que se inclina a disminuir frente a una acentuación en los volúmenes de las Direcciones de Producción y de las manufactureras en su conjunto, mismas que representan unidades más numerosas y de personal menos entrenado. Por su parte, notemos que la incertidumbre decisional se situó en el segundo lugar como agente causal de las configuraciones organizacionales analizadas, muy particularmente de sus complejidades verticales y de sus grados de especialización y de descentralización, para los cuales los efectos de una mayor incertidumbre fueron por demás diversos y se interpretaron oportunamente; en ese sentido, mencionemos que la relación más reincidente permitió establecer que las crecientes dificultades para identificar las premisas fácticas ambientales, obscurecidas por una intensificación de la incertidumbre decisional, promueven lógicamente la especialización aguda del personal de las unidades de análisis que enfrentan situaciones similares. A su vez, indiquemos que el automatismo de las actividades de las varias unidades consideradas ocupó el tercer lugar de entre los diferentes factores condicionantes de las siete variables dependientes; al respecto, pudo comprobarse

que las Direcciones de actividades poco previsibles, poco mecánicas y de difícil aprendizaje, plantean la necesidad de contar con empleados muy especializados que combatan la excesiva formalización de los múltiples procedimientos internos de sus unidades funcionales, y promuevan, al mismo tiempo, la descentralización de los mecanismos decisorios que les atañen. Asimismo, señalemos que conforme a la hipótesis de Hickson y colaboradores (24), la integración del flujo del trabajo surgió como un elemento, por sobre todo, vaticinador de las propiedades estructurales más estrechamente vinculadas con las líneas de montaje, y de manera más concreta de su formalización, que conviene reforzar cuando el flujo incorpora tareas muy automáticas, rígidas e interdependientes. Sin embargo, por encima de esa lógica conclusión que incumbe a las Direcciones de Producción, nuestros datos justifican afirmar que flujos muy integrados se correlacionan positivamente con un personal altamente especializado en las Direcciones Financieras y de Innovación, debido a las complejas tareas que se vinculan con la proyección de su financiamiento y con la transformación o el mantenimiento de su tecnología. Para terminar, y más allá de las indicaciones anteriores, observemos que el régimen legal de las manufactureras de la muestra apareció como el último factor determinante de sus configuraciones organizacionales; esta comprobación, conjuntamente con los resultados de los 35 análisis de varianza unidireccional del cuadro 5-33, demuestran que ni comparativa ni

PESO RELATIVO DE LAS CINCO VARIABLES INDEPENDIENTES DE LAS 35 REGRESIONES ESTRUCTURALES							
Lugares	1er lugar (%)	2do lugar (%)	3er lugar (%)	4to lugar (%)	5to lugar (%)	Lugar promedio	Lugar final
Tamaño	48.6 (17)	11.4 (4)	11.4 (4)	17.1 (6)	11.4 (4)	2.31	1
Int. del flujo	14.3 (5)	11.4 (4)	25.7 (9)	17.1 (6)	31.4 (11)	3.39	4
Automat. de act.	17.1 (6)	28.5 (10)	11.4 (4)	20.0 (7)	22.9 (8)	3.02	3
Incer. decisional	17.1 (6)	28.5 (10)	31.4 (11)	14.3 (5)	8.6 (3)	2.68	2
Tipo de empresa	2.9 (1)	20.0 (7)	20.0 (7)	31.4 (11)	25.7 (9)	3.57	5

Cuadro 5-39

aisladamente el carácter público o privado de las empresas encuestadas constituye un criterio causal o clasificador de sus estructuras empresariales.

Con el párrafo anterior damos por terminado este capítulo, en el que se procedió a comparar las principales estructuras y procesos organizacionales de 10 empresas privadas y de 14 públicas pertenecientes al sector de unidades estatales de producción, cuya génesis conviene relacionar con el denominado rol sectorial del Estado. Destacamos, al respecto, que las diferentes pruebas estadísticas de esta investigación comparativa se dieron a la tarea de verificar que, a pesar de ciertas particularidades de sus procesos decisionales, la realidad organizacional del mencionado sector de manufactureras públicas no difiere cualitativamente de la misma de las manufactureras privadas, ya que las actividades técnico-sociales de ambos tipos de empresa se encuentran gobernadas por una misma racionalidad de esencia productivista "con arreglo a fines sólo en los medios". Siendo así, sólo nos resta sintetizar, a manera de resumen, los varios hallazgos empíricos que nos permitieron llegar a tal conclusión. Expondremos, en primer lugar, los resultados relacionados directa o indirectamente con la hipótesis estructural, mismos que subrayaron la similitud organizacional de las manufactureras públicas y de las privadas. En segundo lugar, nos referiremos a aquellos resultados de la hipótesis decisional que contribuyeron a delimitar las fronte

ras de esa similitud, vale decir, que ayudaron a delinear las diferen
cias organizacionales cuantitativas entre los dos tipos de empresa
considerados.

Sin embargo, juzgamos que la lectura sintética de los diversos
cálculos estadísticos reseñados en estas últimas páginas, debe efectu
arse necesariamente a luz de los lineamientos generales de orden
conceptual que, en el segundo y en el tercer capítulo, facilitaron
el establecimiento teórico de las dos hipótesis que los citados cálculos
buscaron verificar empíricamente. Por ello, recordemos en lo tota
nte a la hipótesis estructural, que la racionalidad productivista
de las empresas públicas vinculadas con el rol sectorial del Estado
se derivó de un análisis de la contradicción que, en primera instancia
na, determina el intervencionismo económico estatal. Sobre este parte
cular se dijo que, en ciertas formaciones sociales como la mexicana
na, el Estado ha auspiciado la consolidación de un auténtico sector
de manufactureras públicas revertidas en la sociedad civil, producto
ras efectivas de valores de cambio y acumuladoras de un capital
propio. Esto, con el propósito de enfrentarlas al creciente poderío
económico-político de aquellos sectores de la burguesía que, preocupa
dos más por sus intereses sectarios y de corto plazo, terminarían
por cuestionar la función general del propio Estado, vale decir: su
compromiso encaminado a reproducir las condiciones materiales de
existencia del capitalismo en su conjunto. Empero, a pesar de la si

milar estructuración organizacional que estas empresas públicas presentarían con respecto de las privadas — debido al mismo objetivo productivista de sus actividades técnico-sociales —, es necesario comprender que su racionalidad no sólo se encuentra acotada por las contradicciones inherentes a todas las unidades de producción del capitalismo, cuyos procesos de surgimiento y reproducción se definen en la sociedad civil. En ese sentido, fue señalado que las mencionadas manufactureras estatales se ven obligadas a limitar un tanto más su racionalidad debido a que también forman parte del Estado y, entonces, se ven afectadas por la contradicción adicional que determina el intervencionismo económico estatal. De esa manera, propusimos adjuntar a la hipótesis estructural una hipótesis que llamamos decisional, la cual enuncia la mayor incertidumbre decisional de las empresas públicas en relación con la misma de las privadas, o sea, la racionalidad productivista menor de las primeras con respecto de las segundas.

Aclarado lo anterior, mencionemos que la orientación productivista de las empresas públicas productoras de valores de cambio, empezó a comprobarse indirectamente desde el inicio mismo de este capítulo, cuando en el primer apartado nos impusimos la tarea de verificar la validez y la adecuada variabilidad de los tres factores de control de las distintas unidades de análisis: su tamaño; la integración del flujo de trabajo de sus líneas de montaje; y el automa

tismo de las actividades de sus miembros. En ese momento, destacamos la importancia de dos conjuntos de cálculos estadísticos que aplicamos a los valores de dichos factores.

Nos referimos, en primer lugar, a las 6 correlaciones pearson de primer orden que fincamos entre la integración del flujo de trabajo de las empresas analizadas y el tamaño, tanto de sus Direcciones de Producción, como de sus Direcciones Generales. Los resultados, contenidos en el cuadro 5-9, que expresan los valores correspondientes de las 6 correlaciones: al interior de todas las empresas; de las públicas solamente; y por último de las privadas, nos permitieron establecer dos conclusiones íntimamente relacionadas. Por un lado, que el tamaño del personal empleado en los procesos productivos por las empresas públicas se define, con respecto de la integración del flujo de trabajo de dichos procesos, de la misma manera que lo hace el tamaño del personal empleado en los procesos productivos por las empresas privadas, con respecto de la integración correspondiente de sus flujos de trabajo. Por otro lado, que la suma del personal productivo e improductivo de los dos tipos de manufacturera se vincula, en ambos casos, de la misma manera en relación con las respectivas integraciones de los flujos de trabajo de dichas manufactureras. Esto es que, contrariamente a opiniones muy generalizadas de sentido común, no todas las empresas públicas presentan un personal desorbitado, cuyas actividades son improduc

tivas y se destinan a una administración inútil y desprendida de objetivos claramente eficientistas.

De igual manera resaltamos oportunamente, en el primer apartado de este capítulo, la importancia de los cálculos estadísticos relativos a los 5 análisis de varianza unidireccional que efectuamos sobre el automatismo de las actividades de los miembros de las empresas estudiadas; esto último, permaneciendo al interior de los 5 distintos tipos de Dirección distinguidos y permutando el carácter público o privado de sus manufactureras de referencia. Los resultados de estos cálculos fueron incluidos en el cuadro 5-11. Al respecto, la magnitud por demás reducida de los cocientes F nos indujo a enunciar una conclusión particularmente relevante en términos de nuestros propósitos, a saber: que a un nivel de significado del 5% no se poseían pruebas suficientes para diferenciar a las unidades públicas y privadas consideradas, en función del automatismo de las actividades de sus miembros. En otras palabras que, a pesar de prejuicios muy arraigados, las actividades del personal de las empresas públicas productoras de valores de cambio no son más previsibles, mecánicas, y/o de fácil aprendizaje, que las mismas del personal de las empresas privadas.

Ahora bien, más allá del peso informativo de este primer par de inferencias, importa no olvidar que fue materia del tercer apartado de este capítulo verificar, de manera más contundente, la esen

cia productivista de la racionalidad que gobierna la realidad organizacional de las empresas públicas desprendidas del rol sectorial del Estado. Lo anterior, en la medida en que en dicho apartado se compararon, directamente, las estructuras empresariales de las manufactureras públicas y privadas de la muestra. Recordemos que, para tal efecto, se consideraron por separado las 5 submuestras de direcciones distinguidas por su tipo funcional y se efectuaron, entonces, 35 análisis de varianza unidireccional sobre cada una de las 7 variables estructurales definidas en este estudio, haciendo variar el régimen legal de las unidades de análisis cuya configuración referirón. Los principales resultados de estos cálculos estadísticos fueron integrados en el cuadro 5-33. En ese sentido, la pequeña magnitud de los cocientes F — 26 de los 35 inferiores a la unidad — nos permitió formular una de las conclusiones más sobresalientes de este informe: que a un nivel de significado del 5%, tampoco se poseían pruebas empíricas suficientes para diferenciar a las empresas privadas y a las públicas productoras de valores de cambio, en términos de sus estructuras organizacionales medidas por: la complejidad horizontal de 1er, de 2do, y de 3er orden; la complejidad vertical; la especialización; la formalización; y la centralización. De esa manera, nuestra investigación demostró y comprobó, enfrentándose una vez más a opiniones sesgadas o sin base científica alguna, que existe efectivamente un sector de manufactureras públicas cuyas con

figuraciones organizacionales no son más "burocratizadas" que las de las privadas, vale decir: necesariamente más complejas, menos especializadas, más formalizadas y/o más centralizadas.

Interesados en profundizar el estudio de la configuración organizacional de las empresas públicas y privadas consideradas en este ensayo, un cuarto grupo de cálculos estadísticos fueron presentados en la parte final del tercer apartado de este capítulo. Al haber descartado al régimen legal de las manufactureras de la muestra como factor determinante de sus estructuras técnico-sociales, nos preocupaba verificar el carácter predictor que atribuyen las escuelas más destacadas del análisis organizacional de las empresas productivistas, a las cuatro variables de control que miden para una unidad de análisis: su tamaño, la integración de su flujo de trabajo; el automatismo de las actividades de sus miembros; y la incertidumbre decisional de su responsable de mayor jerarquía. En consecuencia, al interior de cada una de las 5 submuestras de direcciones de un mismo tipo funcional, se efectuaron 7 regresiones de cada una de las variables estructurales sobre las cuatro de control y la variable muda tipo de empresa, de índole dicotómica. Los principales resultados del conjunto de estas 35 regresiones fueron agrupados en los 5 cuadros numerados del 5-34 al 5-38. El estudio comparativo de las magnitudes de los coeficientes Beta y los cocientes F de las cuatro variables de control, frente a los valores frecuentemente insignifi

cantes de los coeficientes Beta y los cocientes F de la variable μ da tipo de empresas, facilitó asentar dos importantes conclusiones. Se reconfirmó, en primer lugar, que el tipo de propiedad pública o privada de las manufactureras examinadas, no debe ser identificado como un elemento causal de sus configuraciones organizacionales. En segundo lugar, quedó establecido, con más argumentación, que debido a la esencia productivista de su misma racionalidad organizacional, las estructuras técnico-sociales de las empresas públicas derivadas del rol sectorial del Estado pueden equipararse con las estructuras de las privadas, y ambas ser explicadas e interpretadas en términos de los marcos referenciales que las escuelas productivistas del análisis organizacional han delineado durante más de 50 años. Esto último se enfrenta a todas aquellas opiniones vulgares que, para alcanzar un mejor conocimiento de las empresas públicas, cuestionan indiferenciadamente la validez heurística del análisis organizacional, arguyendo de manera por demás simplista que esta corriente de pensamiento fue desarrollada en otros países, o bien que sólo da cuenta de objetivos productivistas ajenos a un pretendido interés social que el Estado buscaría necesaria y únicamente.

A estos primeros cuatro grupos de cálculos estadísticos encaminados a verificar la hipótesis estructural, es preciso adicionar un quinto grupo que, en el segundo apartado de este capítulo, se fijó el objetivo de comprobar la hipótesis decisional. Ha sido subrayado,

al respecto, que el contenido de esta última hipótesis se orientó a delinear los límites de la realidad organizacional similar que presentan las empresas privadas y las públicas productoras de valores de cambio. Lo anterior, repitámoslo, a través del estudio de la incertidumbre cuantitativamente diferencial que originan, en los responsables de los procesos decisionales de dichas empresas, las instituciones de sus respectivos conjuntos organizacionales: ya sean de carácter civil (instituciones competidoras, suministradoras de materia prima, etc), o bien públicas reguladoras (Secretarías de Estado u organismos públicos descentralizados de carácter no industrial). Debido a que las manufactureras públicas productoras de valores de cambio se ven afectadas, tanto por las contradicciones inherentes a todas las unidades de producción del capitalismo, así como por aquella que determina el intervencionismo económico del Estado, nosotros suponíamos que la incertidumbre decisional total de sus directivos era mayor que la misma de los directivos de las manufactureras privadas. Sin embargo, juzgábamos que el diferencial provenía de la incertidumbre causada por los organismos públicos reguladores y que, por su parte, las instituciones de carácter civil inducían la misma incertidumbre en las distintas autoridades de las empresas públicas o privadas que respectivamente circunscribían.

Como se recordará, los resultados de los 22 análisis de varianza unidireccional, que fueron desarrollados para verificar los su

puestos del párrafo anterior, comprobaron plenamente nuestras predicciones. Dichos resultados, agrupados en el cuadro 5-18, permitieron extraer asimismo dos conclusiones igualmente desconcertantes para el sentido común. De la misma incertidumbre que originan las instituciones civiles del conjunto organizacional de los dos tipos de manufacturera examinados, dedujimos que las empresas públicas relacionadas con el rol sectorial del Estado no desarrollan sus actividades, como suele pensarse, dentro de mercados cautivos, gozando de créditos ilimitados y sin tomar en cuenta la necesidad real de competir capitalísticamente con las empresas privadas. Quedó establecido, también, que la incertidumbre generada por los organismos públicos es mayor cuando las empresas de referencia son estatales, empero se asentó que tal incertidumbre afecta tan sólo a los Directores Generales, Comerciales y Financieros, en tanto que los Directores de Producción y de Innovación se ven más protegidos por la racionalidad productivista de sus respectivas empresas.

Pues bien, pensamos que las distintas conclusiones reseñadas en estos últimos párrafos establecen, definitivamente, la existencia empírica de un sector de manufacturera públicas que, al igual que las privadas y enfrentándose a ellas, se desenvuelven en gran medida en la sociedad civil, producen valores de cambio, extraen plusvalía y acumulan un capital propio. Este fenómeno deberá tomarse necesariamente en consideración en todo esfuerzo teórico sucesivo, que

pretenda dar cuenta de las empresas públicas mexicanas y del Estado que las ha auspiciado. Al respecto, hemos reiterado la insuficiencia explicativa de las concepciones clásicas entorno a la empresa pública que, en su gran mayoría, consideran a estas unidades de producción de manera periférica, al insistir tan sólo en su rol de desvalorizadoras de capital y, así, en su ineficiencia genérica. De igual forma, se ha subrayado la estrechez conceptual de aquellas aproximaciones teóricas del Estado que destacan únicamente sus funciones relacionadas con el binomio represión-ideología, olvidando entonces su función económica o, en el mejor de los casos, refiriéndola mecánicamente a los intereses de algunos sectores de capital o a un incremento patológico de su autonomía relativa. Sobre ambos puntos, volveremos en las próximas páginas de carácter conclusivo.

NOTAS DE PAGINA DEL CAPITULO QUINTO

(1) Las rutinas que aplicamos más frecuentemente se encuentran detalladas en los capítulos 17 y 20 del Paquete Estadístico y se refieren, respectivamente: a los subprogramas "break-down" con la prueba F; y al de regresiones lineales múltiples con variables mudas. Véase El Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales, 1975, p p. 249-275 y p p: 320-368.

(2) Tal fenómeno fue propuesto por Peter Blau en un artículo publicado en 1970 y que sintetiza las observaciones del autor relacionadas con los efectos del tamaño sobre la diferenciación estructural. Véase Peter M. Blau, 1970, p p. 201-218.

(3) Para mayores detalles sobre esta prueba que utilizaremos constantemente, véase Hubert M. Blalock, 1978, p p. 332-343.

También puede consultarse el mismo Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales, 1975, p p. 259-261.

(4, Véase Hubert M. Blalock, 1978, p p. 594-596.

(5) Esta manera de proceder para testar la validez de una medida fue propuesta por Fred Kerlinger. Véase Fred Kerlinger, 1975, p p.478-479.

(6) Véase Fred Kerlinger, 1975, p p. 478-479.

(7) Esto último fue precisamente señalado por los investigadores de Aston cuando indican que "las variables de la tecnología de opera ciones estarán relacionadas solo con aquellas variables estructura les que se centren en el flujo de trabajo". Véase David J. Hickson y colaboradores, 1969, p. 395.

(8) En las últimas páginas de este capítulo explicitaremos, con más detalle, las relaciones que estrechan las actividades de los diferen tes departamentos de una empresa entre sí.

(9) Véanse Charles Perrow, 1972, p p. 114-121; y Beverly P. Lynch, 1975, p. 338-340.

(10) Estos valores son los mismos que obtuvimos consultando la tabla de valores F de Blalock ya señalada en el pie de página (4). Véase Hubert M Blalock, 1978, p p. 594-596.

(11) Véase Robert Duncan 1971; y 1972, p p. 313-327.

(12) Al respecto, conviene volver a consultar el cuarto capítulo de este informe y en particular los p p.

(13) Una amplia discusión que señala las ventajas de considerar la in certidumbre decisional por sobre la inestabilidad objetiva, se obtie ne de la lectura de 4 artículos cuya consulta sugerimos. Véanse Kirk Downey y colaboradores, 1975, p p. 613-628; David Gillespie y Dennis

S. Mileti, 1975; Ray Jurkovich, 1975, p p. 380-394; y Richard Osborn y James Hunt, 1975, p p. 231-246.

(14) Una vez más remitimos al lector a las tablas de valores F propuestas por Hubert Blalock, 1978, p p. 594-596.

(15) Tuvimos oportunidad de desprender la importancia del liderazgo organizacional en las empresas públicas industriales, de un estudio exploratorio que efectuamos en 1975 y que condensamos en un artículo publicado en 1979. Véase Víctor E. Bravo Ahuja Rufz, 1979, p p.

(16) Al respecto, conviene volver a consultar el cuarto capítulo de este informe y en particular las p p.

(17) En relación con la interpretación de los valores F que aparecen en una regresión lineal múltiple, véase El Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales, 1975, p p. 334-340.

(18) Igualmente, invitamos al lector a una nueva consulta del cuarto capítulo de este informe, p p.

(19) Información detallada de esta operacionalización se puede obtener en el cuarto capítulo de este informe, p p.

(20) En lo vinculado con la interpretación de los coeficientes que se refieren a una variable muda en una regresión lineal múltiple, consúltese Michael S. Lewis-Bock, 1980, p p. 66-71.

(21) En relación con las ventajas de operar análisis regresionales

a través de varios pasos y, así aislar los efectos de una variable independiente particular, consúltese El Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales, 1975, p p. 347 y ss.

(22) No olvidemos que, por nuestra parte, nos limitamos en este informe a comparar las estructuras técnico-sociales de las empresas analizadas, sin buscar en primera instancia, sus factores determinantes.

(23) Véase Peter M. Blau, 1970, p. 160.

(24) Véanse David J. Hickson y colaboradores, 1969.

CONCLUSIONES

En los últimos años de la década pasada surgió y empezó a cobrar fuerza la opinión, ahora más generalizada, de un grupo de analistas de la empresa pública industrial, para quienes la gran mayoría de los ya muy frecuentes estudios sobre este tema carecen de validez científica y sólo han contribuido a obscurecer el sentido del concepto mismo de empresa pública, al hundirlo en una verdadera crisis de significado que atañe por igual a los dos términos de pública y de empresa. Según el parecer de estos críticos, la agudización de la mencionada crisis no ha podido ser frenada: ni por los especialistas más interesados en el examen del Estado, quienes en función de sus respectivas concepciones sólo han logrado quebrar la dicotomía entre lo público y lo privado; ni por los expertos en el análisis más concreto de las organizaciones, puesto que la estrechez de su enfoque les ha impedido contar con un referencial teórico merced al cual dictaminen si son igualmente empresas las varias instituciones industriales, financieras, comerciales, educativas, etc., del Estado (1).

Al respecto, tuvimos oportunidad de detallar en las primeras pá

ginas de este informe que, en lo relacionado con las teorías más conocidas del Estado, la falta de una clara distinción entre lo público y lo privado que las caracteriza, tiene su origen en las sendas corrientes ideológicas de las dos concepciones opuestas que, hoy en día, reclaman interpretar al mundo y, por lo que a nosotros concierne, al occidental: nos referimos a la concepción capitalista y a la comunista. Por un lado, los defensores del capitalismo analistas de la economía nacional, la ciencia política o el derecho público, consideran que la diferenciación entre lo público y lo privado es tan sólo normativa y orientada, únicamente, a identificar el tema social de sus distintas disciplinas. Por otro lado, la gran mayoría de los simpatizantes del comunismo se limitan a examinar la dicotomía que nos ocupa, con el propósito exclusivo de desmistificar la funcionalidad de lo público, vale decir: de los vínculos de dependencia que estrecha con lo privado. De esa manera, lo público no logra alcanzar un auténtico significado, ya sea por que algunos estudiosos de lo social le otorgan contenidos diferentes, o bien, en la medida en que otros lo remiten mecánicamente a lo privado (2). Asimismo, tuvimos ocasión de señalar que, salvo contadas excepciones de carácter tipológico, los discípulos del análisis organizacional no han logrado despejar criterios teóricos que permitan deslindar el tipo de instituciones materia de sus estudios, por lo que el concepto de empresa se diluye al incluir, por igual, organizaciones públicas o privadas

sean estas manufactureras, hospitales, prisiones, escuelas, etc.
(3).

Pues bien, en función de las problemáticas teórica y empírica que fueron abordadas en este informe, consideramos estar en medida de contribuir, justamente, a brindar los lineamientos generales de un marco referencial que permita otorgar un significado más preciso al fenómeno de las empresas públicas, en particular, al de las de carácter industrial. Esto es así, en cuanto que la investigación reseñada se fijó el doble objetivo, por un lado, de articular el análisis organizacional dentro de una concepción histórica-materialista del Estado y de su intervencionismo económico, con el propósito de delinear la lógica de los procesos de surgimiento y reproducción de las instituciones fabriles estatales; y por el otro, de identificar un tipo de manufactureras públicas, cuyas estructuras y procesos técnico - sociales, responden a una racionalidad interna que puede ser estudiada e interpretada por las escuelas más relevantes del mencionado análisis organizacional. Lo anterior explica nuestra intención de dedicar el contenido de estas últimas páginas, tanto a extraer las conclusiones de este trabajo que más ayuden a clarificar el significado del término de empresa pública; así como también, a señalar a aquellos temas de nuevas investigaciones que puedan ser problematizadas con base en la propia temática de este informe.

En términos de esos objetivos, juzgamos que conviene tener una idea previa y precisa del sentido de la articulación que integró los dos momentos teóricos analizados en los primeros capítulos. Al respecto, recordemos que dicha articulación se logró al haber establecido la factibilidad de vincular "la acción social racional con arreglo a fines sólo en los medios" que confiere significado a las actividades internas de las instituciones objeto de estudio de las principales corrientes del análisis organizacional, con la intención unilateral de aquellas manufactureras que se obligan a maximizar sus tasas de ganancia y la acumulación de un capital propio para, de esa manera, asegurar sus procesos futuros de reproducción. Tal sería, en primera instancia, el caso de las unidades de producción en manos de los particulares, únicas que el sentido común puede señalar como dotadas de esos atributos. Sin embargo, es preciso destacar que más allá del simple sentido común, esta investigación no sólo se contentó con señalar la posibilidad de esa articulación, sino que se dió a la tarea de demostrar que, efectivamente, las conclusiones de las escuelas más relevantes del análisis organizacional siempre han descansado en la intención implícita o explícita por preservar esa racionalidad "con arreglo a fines sólo en los medios", que también de nominamos productivista (4). Por un lado, tendríamos a las distintas corrientes del análisis organizacional que agrupamos en torno de la escuela de las relaciones humanas, y cuyo propósito ha consistido

en detectar e impedir el surgimiento de todos aquellos valores que no justifiquen los objetivos productivistas dictados por la Gerencia y alrededor de los cuales, pueden agruparse empleados y trabajadores. Por otro lado, se ubicarían las escuelas de pensamiento denominadas contingentes, las cuales dan por sentada la adecuada interiorización de una función de preferencias que respalde la aceptación de fines previamente establecidos, por lo que se han limitado a despejar los factores contextuales y ambientales que influyen en la identificación de las estructuras y los procesos organizacionales más idóneos para incrementar la eficiencia de la racionalidad productivista.

Expuesto lo anterior, indiquemos que con el propósito de delimitar la lógica de los procesos de surgimiento y reproducción de las empresas públicas industriales, la concepción histórico-materialista de este estudio obligó a iniciar el análisis en el examen de las condiciones materiales que plantea la sobrevivencia de las empresas privadas en general. Demostramos, en ese sentido, que sujetas a las tradiciones inherentes a la ley del valor, las manufactureras en manos de los particulares no pueden ellas solas generar, en términos de su propia racionalidad, el conjunto de los bienes materiales que permiten asegurar su futura reproducción; esto último, a pesar de lo predicado por el dogma *laissez-faire* del liberalismo neoclásico. Señalamos, de manera concreta, que al competir cada vez más estrechamente entre sí las empresas privadas van delimitando una serie de produc

tos necesarios para la existencia del sistema, cuya fabricación requeriría concentrar y centralizar capitales cada vez más cuantiosos, con base en tasas de ganancia poco alentadoras o que sería socialmente peligroso mantener. De ese señalamiento, por lo demás muy conocido, abordamos la consideración del intervencionismo económico del Estado mexicano postrevolucionario, cuyo estudio más detallado nos condujo a identificar la contradicción que, en primera instancia, determina la coexistencia de los dos tipos de manufactureras públicas distinguidas en estas páginas (5).

En primer lugar, tendríamos a las empresas públicas industriales cuyos procesos de surgimiento y reproducción se encuentran condicionados por la lucha entre los dos aspectos de la mencionada contradicción que, en primera instancia, determina el intervencionismo económico del Estado al orillarlos: por un lado, a convertirse en "capitalista total ideal" de manera que asegure el suministro de los bienes materiales necesarios para la sobrevivencia del sistema que no pueden ya garantizar las unidades privadas de producción; y por el otro lado, a satisfacer los intereses particulares de aquellas fracciones de la burguesía que logran alcanzar relevancia política. Los dos polos opuestos de esta contradicción generan funciones económicas estatales de carácter antitético que denominamos, respectivamente, "general" y "parcial". Sobre este particular señalamos que el antagonismo de esas dos funciones traduce un contexto de intere

ses conflictivos dentro del cual conviene entender la racionalidad, las estructuras y los procesos organizacionales de este tipo de empresas públicas industriales que no estudiamos empíricamente.

Sin embargo, recordemos dos comentarios vinculados con el carácter público y el aspecto empresarial de estas primeras instituciones industriales del Estado. Por lo que toca a su esencia pública, mencionamos oportunamente que dichas instituciones son aquellas que parecen más orientadas a servir el interés general de la sociedad, en la medida en que relajan, en primera instancia, la doble autonomía del Estado con respecto de la necesidad de generar plusvalor y en relación con la lucha de clases. Es así como, al responder a la "función general" del intervencionismo estatal, estas empresas manifiestan un carácter público que conviene referir al "capitalista total real" y no a tal o cual capital individual; en ese sentido, es sólo cuando se ven obligadas a satisfacer intereses de determinadas fracciones de la burguesía por su poderío económico-político, que importa entonces adicionar a lo público de dichas empresas su vínculo dialéctico con esas fracciones de la burguesía que las apartan de sus objetivos formales, dando así lugar a una de las manifestaciones de la "función parcial" del Estado. En otras palabras, señalamos que estas organizaciones estatales no logran nunca desdoblarse completamente en públicos los intereses particulares de los capitalistas en su conjunto, por verse sometidas a la presión de aquellos

capitalistas individuales que buscan privatizar su acción en términos de proyectos sectarios necios y torpes, que ponen en peligro la sobrevivencia del sistema en general (6).

Se desprende, de lo anterior, que sea entonces factible cuestionar el aspecto empresarial de dichas instituciones públicas industriales que, siguiendo a Offe, denominamos "administradoras de valores de uso"; esto último, si se conviene en restringir el calificativo de empresa, a tan sólo aquellas organizaciones cuyas actividades más relevantes puedan ser interpretadas y explicadas en términos de una "racionalidad con arreglo a fines sólo en los medios", la cual, en el caso de las unidades privadas de producción capitalistas, traduce la vocación unilateral por incrementar tasas de ganancia y por maximizar la acumulación de un capital propio. Indicamos, en efecto, que en su intento formal por desenvolverse al lado y al margen de la sociedad civil, estas pseudo-empresas estatales no buscan optimizar utilidades, sino tan sólo "administrar" bienes necesarios para la reproducción del capitalismo, que las unidades privadas de producción si pueden fabricar pero no hacer circular. Por ello, se entiende que los responsables de los organismos públicos en cuestión no puedan adoptar los criterios clásicos de eficacia y eficiencia de una factoría capitalista que, por ejemplo, sirven de apoyo implícito a las escuelas más relevantes del análisis organizacional para prever el funcionamiento técnico-social de las empresas productivistas. An

te la imposibilidad de delinear objetivos a nivel del capitalismo en su conjunto, se comprende que la definición de las metas en estas instituciones de lugar a una constante lucha de intereses que tragiendo sus fronteras y que enfrenta, repitámoslo, a sus responsables directos con los representantes de aquellos sectores de la burguesía que buscan imponer un proyecto de desarrollo al país y, a estas organizaciones, objetivos sectarios que no corresponden con los del sistema global.

Frente a esos organismos industriales del Estado responsables de garantizar el suministro de las condiciones materiales necesarias para la reproducción del capitalismo en su conjunto, contrastarían aquellas otras manufactureras públicas vinculadas con la función estatal que denominamos "sectorial". Al respecto, señalamos que esta tercera función no surge ya de la lucha entre los dos aspectos de la contradicción que determina el intervencionismo económico del Estado, sino más bien del intento por mediar tal antagonismo y sus consecuencias nefastas para el sistema, vale decir: de la pretensión por identificar sus contrarios. En ese sentido, precisamos en el segundo capítulo que la heterogeneidad estructural de los procesos de acumulación del México postrevolucionario, así como la presencia de una élite política que ha logrado conscientizar un "espíritu estatal", representan razones suficientes para justificar que, en torno a esa función "sectorial" del Estado, se halla agrupado un sector de manu

factureras públicas auténticas acumuladoras de un capital propio y competidoras directas de la iniciativa privada. A través de su actividad, el aparato estatal no buscaría directamente reproducir las condiciones necesarias para la sobrevivencia del sistema, pero sí frenar el poderío político-económico de aquellas fracciones de la burguesía que lo impiden.

Pues bien, con el propósito de comprender el significado del carácter público de estas empresas del Estado, es necesario tener presente que, por resultar de la identidad o de la mediación de los dos polos de la contradicción determinante del intervencionismo estatal, el "capitalista total ideal" utiliza las actividades de estas manufactureras para revertirse paradójicamente en la sociedad civil y, así, frenar la creciente hegemonía de un sector de capitalistas particulares que terminarían por cuestionar su autonomía relativa con respecto de la lucha de clases y, por lo tanto, su capacidad para cumplir su función formal o "general". Sin embargo, es importante no olvidar que esta reinversión en la sociedad civil no es total, ya que estas empresas no pueden olvidar que su capital limita los procesos privados de acumulación y que su existencia misma cuestiona el régimen de propiedad privada del modo de producción. En suma, tuvimos oportunidad de concluir que, bajo la misma etiqueta de públicas y por encima de la imperfección de los desdoblamientos, se cobijan dos tipos de instituciones industriales del Estado: por un lado, las que se en

cuentran al lado y al margen de la sociedad civil y que garantizan directamente el suministro de las condiciones materiales necesarias para la sobrevivencia del sistema; y por el otro, aquellas que se ubican en la sociedad civil y que pretenden, no sin contradicciones posteriores, acumular un capital propio para coadyuvar indirectamente al "capitalista total ideal" ante las presiones particulares de los capitalistas que, en conjunto, conforman el "capitalista total real".

Indiquemos, asimismo, en lo relacionado con el aspecto empresarial de estas manufactureras estatales cuyas actividades se desenvuelven en la sociedad civil y que propusimos calificar como "productoras de valores de cambio", que fue precisamente intención de la investigación empírica reseñada en el quinto capítulo, demostrar que las estructuras y los procesos técnico-sociales de dichos organismos públicos pueden efectivamente ser explicados por las escuelas más destacadas del análisis organizacional. Esto es, que sus actividades más relevantes se encuentran en medida de ser interpretadas en términos de una racionalidad "con arreglo a fines sólo en los medios": criterio que podría ser utilizado para adjudicar el calificativo de empresarial a aquellas instituciones que así lo ameritan y que, obviamente, cubren las unidades de producción que orientan unilateralmente sus actividades hacia la extracción máxima de plusvalor y la acumulación cada vez mayor de un capital propio.

De esa manera verificamos, por un lado, que las estructuras organizacionales de las empresas públicas productoras de valores de cambio no pueden ser diferenciadas de las mismas de las empresas privadas, y que ambas dependen por igual de aquellos factores que han sido identificados más usualmente como condicionantes de las configuraciones de las manufacturas productivistas, es decir: su tamaño, la integración de su flujo de trabajo, el automatismo de las actividades de sus miembros, y la incertidumbre decisional de sus responsables. Comprobamos, por otro lado, que al no encontrarse totalmente revertidas en la sociedad civil por depender en última instancia del Estado, la incertidumbre decisional de los directivos de estas empresas públicas es mayor que aquellas que atañe a los directivos de las privadas. En síntesis, tendríamos que bajo el mismo calificativo de empresas se confunden dos tipos de instituciones públicas industriales. En primer lugar, las que sin una autonomía de gestión y sin una racionalidad productivista, no buscan optimizar utilidades y tan sólo administran bienes que unidades particulares de producción fabrican previamente; y en segundo lugar, aquellas que son relativamente autónomas y que elaboran y comercializan sus mercancías con base en una racionalidad productivista, para así incrementar tasas de ganancia y maximizar la acumulación de un capital propio.

Debe pues resultar claro, en términos de los señalamientos de los últimos párrafos, que la articulación de las corrientes produc

tivistas del análisis organizacional dentro de una concepción histórico-materialista del intervencionismo económico estatal, conforma un marco referencial que permite una comprensión más amplia del fenómeno de las empresas públicas industriales. A la luz de dicho marco, se entiende más fácilmente que la crisis del término mismo de empresa pública tenga su origen en las cada vez más complejas funciones económicas de los Estados capitalistas contemporáneos y, en particular, de los denominados dependientes. Sucede que, ante la presión de integrar a estos países dentro del capitalismo internacional evitando que sucumban a una explotación desmesurada por parte de intereses más preocupados por su devenir inmediato, la actividad pública institucional de los Estados dependientes ha dado lugar a dos tipos de empresas públicas industriales que, si bien responden a una misma dialéctica, también es verdad que adoptan manifestaciones exteriores por demás disimiles. Es así como, en ese trabajo, nos interesó examinar exclusivamente las estructuras y los procesos organizacionales de aquellos organismos públicos industriales que, en gran medida y para dójicamente, se desenvuelven en la sociedad civil merced a una racionalidad productivista que importa desprender de la "función sectorial" del Estado.

En ese sentido, conviene también reiterar que nuestra opción por el estudio de este último tipo de manufactureras estatales no sólo obedeció a un deseo por contribuir a complementar las concep

ciones clásicas en torno a la empresa pública, sino que, además, nos animó el afán de proponer una primera argumentación teórica-empírica que permitiera resaltar una faceta frecuentemente ignorada del Estado: su vocación empresarial. Es así como, por un lado, los analistas más preocupados por el examen de las funciones estatales relacionadas con el binomio ideología-represión suelen menospreciar las funciones económicas públicas, por lo que sus reflexiones traducen más la situación que atravesaban los Estados liberales frente a las primeras crisis hegemónicas de las clases dominantes, que la realidad de los leviatanes contemporáneos que han logrado consolidar un sector efectivo de unidades de producción y, con ello, multiplicar sus posibilidades para garantizar el orden social. Por otro lado, los estudiosos que de alguna manera recuperan las actividades económicas estatales tienden, en su gran mayoría, a incorporarlas de manera periférica o a identificarlas mecánicamente con los intereses de determinadas fracciones de la burguesía: en un extremo, unos al añadir que el Estado sólo interviene en la economía cuando es cuestión de salvar al sistema de las crisis por las que atraviesa periódicamente; en el extremo opuesto, otros al llegar a postular que el aparato estatal se ha convertido en una maquinaria económica fusionada al capital monopólico y sólo destinada a socializar las pérdidas de ese sector del capital. Ni los primeros, ni los segundos, logran recuperar la realidad y, por lo tanto, la importancia de las empresas públi

cas productoras de valores de cambio, que hemos desprendido de la denominada función sectorial del Estado.

Sobre este último punto, por nuestra parte, creemos provechoso repetir a pesar de haberlo subrayado en múltiples ocasiones, que la importancia de las empresas públicas productoras de valores de cambio y, en general, del rol sectorial del Estado, resulta de que a través de dichas empresas y de la función que las cobija, el aparato estatal incrementa y perfecciona como nunca antes su autonomía relativa; y no así la hipertrofia, al igual que suelen afirmarlos algunos autores para "explicar" las crecientes actividades económicas contemporáneas de ciertos sectores públicos, como el mexicano. Lo anterior resulta claro, si se recuerda que la autonomía relativa del Estado no guarda parentesco alguno con aquellos enfoques metafísicos empesinados en volver a una concepción idealista del Estado-sujeto; sino que, por el contrario, la autonomía relativa refiere una propiedad dialéctica del aparato estatal que le confiere su esencia misma de clase, al descosificarlo desprendiéndolo de un supuesto yugo con respecto de tal o cual fracción aislada del capital y al conferirle, entonces, la tarea de convertirse en "capitalista total ideal" representante del conjunto de los capitalistas, vale decir, del "capitalista total real". En ese quehacer, el Estado debe entonces transformarse en "el factor de cohesión fundamental de los distintos niveles de una formación social", tarea que precisamente

le permite cumplir su rol sectorial y las consecuentes empresas públicas que ampara: por un lado, frenando el poderío económico-político de las fracciones de la burguesía preocupadas más por sus intereses sectoriales e inmediatos, que por los más a largo plazo del sistema en su conjunto; y por el otro lado, impidiendo una explotación desmesurada del proletariado, que lo llevaría a tomar consciencia de su situación y a organizarse en torno a proyectos adversos a aquellos más generales del capitalismo.

En efecto, no es difícil concebir que, con base en la creciente fortaleza de su sector de empresas públicas productivistas, el Estado mexicano incrementa notablemente su capacidad de negociación frente a aquellos sectores de la burguesía ligados al capital monopolístico internacional; lo anterior, contrariamente a lo que sucede en otros países periféricos, para los cuales, dichos sectores de la burguesía constituyen la única alternativa de desenvolvimiento económico sostenido, por lo que son apoyados a pesar de que agudicen el desarrollo desigual de esas naciones, es decir, la marcada heterogeneidad de sus proyectos bidireccionales de acumulación. Las autoridades públicas mexicanas, por su parte, pueden servirse del potencial de expansión económica que representan sus manufactureras productivistas, ya sea, para llegar al extremo de responsabilizarse de las actividades industriales que ejecutan las empresas privadas ligadas al capital monopolístico; o bien y menos drásticamente, para emprender proyec

tos económicos que favorezcan los procesos de acumulación de las burguesías nacionalistas y, de esa manera, equilibrar la relación de fuerza en el seno de las clases dominantes.

Es importante subrayar, sin embargo, que los Estados que cuentan con un importante sector de empresas públicas productivistas pueden, a través de ese medio, no sólo limitarse a cohesionar las distintas fracciones del bloque dominante, sino que además, se encuentran en medida de influir directamente en el desarrollo del proceso de concientización de las clases dominadas, encausándolas en torno a proyectos más o menos moderados de reivindicaciones salariales que no cuestionen la esencia misma del sistema capitalista. En México, por ejemplo, es factible suponer que, a partir de los altos salarios y de las múltiples prestaciones sociales que perciben los obreros de las empresas públicas en general (7), el Estado busque dos objetivos: por un lado, presionar en el mercado de la fuerza de trabajo de manera que las empresas privadas se vean en la necesidad de retribuir más adecuadamente a sus obreros y, con ello, evitar su explotación desmesurada y su consecuente agrupación en torno a movimientos anti-capitalistas; y por otro lado, redoblar la fuerza política al interior de las clases trabajadoras, del sindicato oficial que precisamente agrupa a los obreros de las empresas estatales.

Más allá de estos señalamientos, juzgamos que, a la luz de la problemática abordada en este ensayo, podrían iniciarse nuevas in

investigaciones relacionadas con aspectos que van desde el análisis del intervencionismo del Estado en general, hasta el examen más concreto de la realidad organizacional de sus manufactureras productivistas. Referiremos, para concluir este informe, las distintas temáticas de cuatro de estas investigaciones que, en nuestra opinión, merecen señalarse con más prioridad.

En primer lugar, citemos obviamente las investigaciones de carácter histórico que se darían a la tarea de analizar el intervencionismo económico de los Estados capitalistas en los últimos años, con base en la contradicción que, en primera instancia, lo determina y la cual se constituye en la génesis de las tres funciones "general", "parcial" y "sectorial" de la actividad pública. Sobre este particular, tuvimos ampliamente oportunidad de subrayar que, tanto el idealismo de las denominadas teorías burguesas del Estado así como el unilateralismo de las concepciones histórica-materialistas más connotadas, proponen marcos referenciales que no logran captar la extrema complejidad de intervencionismo estatal contemporáneo. En lo vinculado con las concepciones histórico-materialistas señalamos, por un lado, que la llamada escuela estructuralista tiende a menospreciar la "función parcial del Estado" que refiere su actividad a determinadas fracciones de la burguesía consideradas aisladamente, de donde el creciente intervencionismo público termina siendo relacionado con una pretendida patología de la autonomía relativa del Esta

do. Por otro lado, indicamos que la escuela instrumentalista, a su vez, rechaza el examen de la "función general" del aparato estatal que lo instituye en "capitalista total ideal" representante del conjunto de los capitales individuales en conflicto, de ahí que el intervencionismo público concluya relacionándose mecánicamente con aquellos sectores de la burguesía que integran el capital monopolístico. Tanto las corrientes estructuralistas como las instrumentalistas, se caracterizan por un unilateralismo que impide establecer la contradicción que, en primera instancia, determina realmente la génesis del intervencionismo económico del Estado. Vimos que dicha contradicción enfrenta dialécticamente las funciones "general" y "parcial" del Estado, por lo que no sólo recupera a las dos escuelas mencionadas sino que, además, las trasciende al proponer la función "sectorial" que se constituye en una instancia mediadora, la cual confiere al aparato público tareas antes inapercibidas e inapercibibles.

Más en relación directa con el estudio de las instituciones del Estado de carácter industrial, mencionemos otro grupo de investigaciones que también se vincularían con la temática abordada en este informe, al fijarse el objetivo de precisar la esencia de la racionalidad no productivista de aquellos organismos públicos que intentan reproducir un sector de la infraestructura material necesaria para el desarrollo del capitalismo, sin por ello buscar incrementar tasas de ganancia o maximizar la acumulación de un capital propio. Al respec

to, es importante recordar que a partir de los últimos años de la década pasada, ciertos teóricos del análisis organizacional han denunciado, precisamente, que su enfoque atraviesa por una importante crisis teórica cuyo origen conviene ubicar en la estrechez de su radio explicativo; este, como vimos, se limita a examinar la realidad técnico-social de aquellas empresas que pueden orientar sus actividades en términos de una racionalidad "con arreglo a fines solo en los medios", vale decir, con base en un tipo de comportamiento social de agentes que se contentarían con identificar e implementar los medios más adecuados, que es menester seleccionar, para alcanzar metas definidas previa y unilateralmente (8). Sin embargo, es conveniente señalar, por igual, que la crítica certera de estos estudiosos no ha rebasado el nivel de un señalamiento muy general o exclusivamente metodológico, por lo que no constituye una indicación teórica que permita comprender o explicar la etiología de instituciones relevantes para el sistema social, que no podríanguiar sus tareas en términos de una racionalidad productivista. Consideramos, en ese sentido, que los organismos públicos industriales productores de "valores de uso" constituyen instituciones por excelencia que no determinan sus actividades técnico-sociales conforme lo preven las escuelas más relevantes del análisis organizacional; lo anterior, por haber establecido que sus procesos de surgimiento y reproducción son el resultado del enfrentamiento dialéctico y no mediatizado de las funciones "ge

neral" y "parcial" del Estado. Se lograría, entonces, un estudio de carácter organizacional de la racionalidad particular de dichas instituciones, al vincular las características de sus estructuras y procesos organizacionales con la lógica de su contexto más amplio de producción, cuyos lineamientos generales ya analizamos.

Ahora bien, si el funcionamiento técnico-social de los organismos industriales del Estado administradores de "valores de uso" no puede ser interpretado con base en una racionalidad productivista, ya que obedece a objetivos en oposición dialéctica que no es posible compaginar en el tiempo ni en el espacio; por el contrario, aquel de las empresas públicas generadoras de "valores de cambio" si responde a una racionalidad "con arreglo a fines sólo en los medios", en la medida en que dichas instituciones se desprenden de un contexto más estable en el que el aparato estatal media la contradicción que determina su intervencionismo económico, es decir: de un contexto de actividades "sectoriales" públicas dotadas de una cierta autonomía que surge cuando se logran identificar las dos funciones antagónicas "general" y "parcial" del Estado. Sin embargo, puesto que el fenómeno de la identidad entre los dos aspectos opuestos de una contradicción es tan sólo pasajero, debe entonces resultar claro que no sería lícito concebir a las empresas estatales productivistas como una especie de equilibrio estático o dinámico, merced al cual, se alcanzaría a contrarrestar permanentemente la fuerza

de aquellos factores que apartan al Estado de su compromiso formal de reproducir las condiciones de sobrevivencia del capitalismo en su conjunto. Consideramos, en consecuencia, que otra serie de investigaciones relacionadas con este estudio, podrían emprender la tarea de despejar las fronteras que acotan los procesos de surgimiento y reproducción de estas manufactureras públicas verdaderas competidoras de las privadas. Sobre el particular, señalamos que además de las contradicciones que enfrentan como unidades de producción en la sociedad civil, las mencionadas empresas estatales productoras de "valores de cambio" cuestionan la esencia misma del modo de producción capitalista que pretenden proteger: por un lado, al poner en tela de juicio los principios de la propiedad privada y de la libre competencia que constituyen piedras angulares del sostén ideológico-jurídico del sistema; y por otro lado, al limitar lógicamente los procesos de acumulación de capital de los particulares.

Finalmente, obedeciendo a objetivos más pragmáticos, un cuarto y último conjunto de investigaciones que importa mencionar en este lugar, serían aquellas cuya motivación radicaría en determinar las estructuras administrativas públicas más idóneas, en las cuales convenga integrar a esas manufactureras estatales auténticas acumuladoras de un capital propio; lo anterior, no sólo con el propósito de asegurar su control, sino sobre todo para incrementar la eficacia y eficiencia productivista de sus procesos organizacionales internos.

En este quehacer, los analistas que optaran por este tipo de estudios no deberían olvidar que, si bien estas empresas se desenvuelven en la sociedad civil tal como lo comprueba la hipótesis estructural de nuestro trabajo; también es verdad que, aún en el corto plazo, dichas instituciones se encuentran sometidas a una incertidumbre que no viven las empresas privadas y la cual, como fue establecido por la hipótesis decisional, proviene de su vínculo dialéctico con el Estado y del intento delicado y obligado de sus responsables por mediar la contradicción determinante del intervencionismo económico público. En ese sentido, después de seleccionar de entre los organismos estatales en general aquellos industriales más revertidos en la sociedad civil, valdría la pena preguntar si las mencionadas manufactureras pueden ser ubicadas no sólo bajo la tutela de determinadas Secretarías de Estado sino que, además y como sucede en otros países, en torno a verdaderos grupos industriales de carácter público. Las autoridades mayores de estos grupos o "holdings" industriales, serían entonces, los únicos agentes responsables de relacionarse dentro del aparato estatal, de manera que las distintas empresas se verían protegidas en su doble individualidad económica y administrativa: de donde sus estructuras y procesos técnico-sociales podrían ser explicados y previstos, con más rigor, por las conclusiones de las escuelas productivas del análisis organizacional.

NOTAS DE PAGINA

(1) Esta crisis de significado por la cual atraviesa el concepto de empresa pública, fue resaltada por Juan Ignacio Jiménez Nieto en un artículo que publicara en 1978. Véase Juan Ignacio Jiménez Nieto, 1978, p p. 89-99.

(2) La influencia ideológica de las concepciones sociales relacionadas con el capitalismo y el socialismo, y sus consecuencias inmediatas sobre la disolución de la dicotomía entre lo público y lo privado, fue expresada en 1978 por Oscar Oszlak. Véase Oscar Oszlak, 1978 (a), p p. 17-19.

(3) Véanse Mohamed Brađan y Bob Hinings, 1981, p p. 3-5.

(4) Dimos el nombre de "productivista" a la racionalidad "con arreglo a fines sólo en los medios" de aquellas empresas de carácter industrial. Lo anterior para seguir muy de cerca los trabajos que desarrollan sobre este tema Viviane B. de Márquez y Rainer Godau. Véanse Viviane B. de Márquez y Rainer Godau, 1980.

(5) Deseamos insistir, una vez más, que nuestra contribución no consistió tanto en descubrir la contradicción que determina en primera

instancia la actividad económica del Estado, como en haber analizado los fenómenos que son consecuentes a la lucha de sus contrarios y a su identidad: procesos dialécticos que generan los dos tipos de empresas públicas distinguidas. Sobre la contradicción en sí misma, autores como Pedro Pérez la habfan ya despejado, de alguna manera. Véase Pedro Pérez, 1979, p. 16.

(6) Véase Tilman Evers, 1979, p p. 121-122.

(7) Véanse Salvador Cordero y Silvia Gómez Tagle, 1979, p p. 137-138.

(8) Véase, entre otros, J. Kenneth Benson, 1977, p p. 5-18.

BIBLIOGRAFIA

- AGUILAR M., Alonso.
"Problemas del capitalismo mexicano. Capital monopolista y empresas estatales" en Estrategia, Vol. 2, No. 14, 1977, p p. 32-49.
- AGUILAR M., Alonso.
"El Estado y la burguesía" en Estrategia, Vol. 5, No. 27, 1979, p p. 20-61.
- ALVATER, Elmar.
"Notas sobre algunos problemas del intervencionismo de Estado" en Heinz Rudolf Sonntag y Héctor Valecillos (comp.), El Estado en el capitalismo contemporáneo, Ed. siglo XXI, México, 1979, p p. 88-133.
- ARANCIBIA, Armando y PERES, Wilson.
"La polémica en torno de las empresas públicas en América Latina" en Economía de América Latina, revista de in formación y análisis de la región, publicada por el Centro de Investigación y Docencia Económicas, CIDE, No. 3, 1979, p p. 13-44.
- AYALA Espino, José.
"Bibliografía General sobre Estado y Economía en México" en La empresa pública en México, Revista de la División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana - Azcapotzalco, Vol. II, No. 2, 1981, p p. 193-208.
- BADRAN, Mohamed y HININGS, Bob.
"Strategies of Administrative Control and Contextual Constraints in a Less-Developed Country: The case of Egyptian Public Enterprise" en Organization Studies, Vol. 2, No. 1, 1981, p p. 3-21.

- BARENSTEIN, Jorge,
I. El análisis de la burocracia estatal desde la perspectiva weberiana. II. Los administradores en el sector público mexicano, Ed. C.I.D.E., Mexico, 1981.
- BENDIX, Reinhard.
 "The Age of Ideology: Persistent and Changing" en David Apter (comp.) Ideology and Discontent, Ed. Free Press, Glencoe, Nueva York, 1964.
- BENDIX, Reinhard.
Max Weber, Ed. Amorrortu, Buenos Aires, 1970.
- BENNET, Douglas y SHARPE, Kennet.
 "El Estado como banquero y empresario: el carácter de última instancia de la intervención económica del Estado mexicano, 1917-1970" en Foro Internacional, Vol. XX, No. 1, 1979, p p. 29-72.
- BLAIR, Calvin.
 "Nacional Financiera: Entrepreneurship in a Mixed Economy", en Raymond Vernon, Public Policy and Private Enterprise in Mexico, Ed. Harvard University Press, Cambridge, 1964.
- BLALOCK, Hubert M.
Estadística Social, Ed. F.C.E., México, 1978.
- BLAU, Peter y SCOTT, Richard W.
Formal Organizations, Ed. Chandler Publishing Co., San Francisco, 1962.
- BLAU, Peter M.
 "A formal theory of differentiation in organizations" en American Sociological Review, Vol. 35, 1970, p p. 201-218.
- BLAU, Peter M. y SCHOENHERR, Richard.
The Structure of Organizations, Ed. Basic Books, Nueva York, 1971.
- BLAUNER, Robert.
Alienation and Freedom: The Factory Worker and His Industry, Ed. University of Chicago Press, Chicago, 1964.

BOCCARA, Paul.

Capital monopolista de Estado, Ed. Grijalbo, México, 1970.

BONEO, Horacio.

"Las relaciones entre el gobierno central y las empresas públicas: planteamiento del problema" en Horacio Boneo y colaboradores, Gobierno y empresas públicas en América Latina, Ed. SIAP, México, 1978, p p. 55-88.

BONS, Paul M. y FIEDLER, Fred E.

"Changes in Organizational Leadership and the Behavior of Relationship and Task-Motivated Leaders" en Administrative Science Quarterly, Vol 21, 1976.

BRASDEFER, Gloria y colaboradores.

La empresas públicas en México, Ed. INAP, México, 1976.

BRAVO AHUJA R., Víctor y MICHEL, Marco Antonio.

"Alianza de clases y dominación: México 1930-1946" en Historia y Sociedad, No. 9, 1976, p p. 31-52.

BRAVO AHUJA R., Víctor.

"Los fundamentos teóricos de la marginalidad" en Indigenismo, Modernización y Marginalidad. Una revisión crítica, Ed. Juan Pablos y Centro de Investigaciones para la Integración Social (CIIS), México, 1979 (a), p p. 83-115.

BRAVO AHUJA R., Víctor.

"Determinantes externos del cambio organizacional en las empresas estatales y privadas mexicanas" en Viviane Márquez (comp.), Dinámica de la empresa mexicana: Perspectivas políticas, económicas y sociales, Ed. Colegio de México, 1979. (b), p p. 293-317.

BROTHER D. y SOLIS, Leopoldo.

Evolución Financiera de México, Ed. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1967.

BROWNE, C.G. y COHN, Thomas S.

El Estudio del Liderazgo, Ed. Paidós, Buenos Aires, 1969.

BURNS, Tom y STALKER, G. M.

The Management of Innovation, Ed. Tavistock Publication, Londres, 1961.

- CAPLOW, Theodore.
"Organizational Size" en Administrative Science Quarterly, Vol. 1, No. 4, 1957, p p. 484 - 505. -
- CAPLOW, Theodore.
Principles of Organization, Ed. Hartcourt Brace Jovanovich, Inc., Nueva York, 1964.
- CARRILLO Castro, Alejandro.
La Reforma Administrativa en México, Ed. INAP, México, 1975.
- CARRILLO Castro, Alejandro.
La Reforma Administrativa en México. Evolución de la Reforma Administrativa en México (1971-1979), Ed. Miguel Angel Porrúa, S.A., México, 1980.
- CHANDLER, Alfred.
Strategy and Structure, Ed. MIT Press, Cambridge, 1962.
- CLEGG, Stewart y DUNKERLEY, David.
Organization, class and control, Ed. Routledge and Kegan Paul Ltd, London, 1980.
- CORDERA, Rolando.
"Estado y Economía en México: la perspectiva histórica" en Economía de América Latina, revista de información y análisis de la región, publicada por el Centro de Investigación y Docencia Económicas, CIDE, No. 3, 1979, p p. 101-124.
- CYERT, Richard M. y MARCH, James G.
A Behavioral Theory of the Firm, Ed. Prentice/Hall, Englewood Cliffs, 1963.
- DAHL, Robert.
Modern Political Analysis, Ed. New Jersey, 1963.
- DAHL, Robert.
Who Governs?, Ed. Yale University Press, New Haven, 1966.
- DILL, William.
"The impact of Environment on Organizational Development" en Mailack y Van Ness, Concepts and Issues in Administrative - Behavior, Ed. Prentice-Hall, New Jersey, 1962. -

- DOMHOFF, G. William.
¿Quién gobierna Estados Unidos?, Ed. Siglo XXI, México, 1972.
- DOWNEY, H. Kirk.
Perceived Uncertainty Variability: a Methodological and Exploratory Study, Tesis doctoral no publicada de la Universidad del Estado de Pensylvania.
- DOWNEY, H. Kirk.
 "Perceived Uncertainty: Conceptual Frameworks and Research Instruments", artículo presentado ante el trigésimo cuarto Congreso Anual de la Academy of Management Seattle, Washington, 1974.
- DOWNEY, H. Kirk; HELLRIEGEL, Don y SLOCUM, John W., Jr.
 "Environmental Uncertainty : The Construct and Its Application" en Administrative Science Quarterly, Vol 20, No. 4, 1975, p p. 613-629.
- DOWNEY, H. Kirk and IRELAND, R. Duane.
 "Quantitative versus Qualitative: Environmental Assessment in Organizational Studies" en Administrative Science Quarterly, Vol 24, 1979, p p. 630-636.
- DUNCAN, Robert.
The effects of Perceived Environmental Uncertainty on Organizational Decision Unit Structure, Tesis doctoral, Universidad de Yale, 1971.
- DUNCAN, Robert.
 "Characteristics of Organizational Environments and Perceived Environmental Uncertainty" en Administrative Science Quarterly, Vol 17, No. 3, p p. 313-327.
- ENGELS, Friedrich.
El Anti-Duhring, Ed. Claridad, Buenos Aires, 1972.
- ETZIONI, Amitai.
A Comparative Analysis of Complex Organizations, Ed. The Free Press, New York, 1961, p p. 23-67.
- EVAN, William M.
 "The Organization-Set Toward a Theory of Inter-Organizational Relations" en Thompson (comp.), Approaches to

Organizational Design, Ed. University of Pittsburgh Press, Pittsburgh, 1966.

EVERS, Tilman.

El Estado en la periferia capitalista, Ed. Siglo XXI, México, D.F., 1979.

FAYOL, Henry.

Administración Industrial y General, Ed. Herrero Hnos., México, 1975.

FULLAN, Michael.

"Industrial Technology and Worker Integration in the Organization", en American Sociological Review, Vol. 25, 1970, p p. 1028-1039.

GARCIA de Entrerría, Eduardo y Nieto García, Alejandro.

"La burocracia de las empresas" en Revista Latinoamericana de Administración Pública, Nos. 10-11, 1980, - p p. 513-530.

GERMANI, Gino.

Política y Sociedad en una época de transición, Ed. Paidós, Buenos Aires, 1977.

GERTH, H. H. y WRIGHT Mills, C.

Max Weber. Ensayos de sociología contemporánea, Ed. Martínez Roca, Barcelona, 1972.

GILLESPIE, David Y MILETI, Dennis.

"The meanings and utility of Technological Uncertainty in Organization-Environment Relations", artículo presentado ante el 70avo Congreso de la American Sociological Association, 1975.

GOLD, David A.; H. LO, Clarence y OLIN Wright, Erik.

"Recientes desarrollos en la teoría marxista del Estado capitalista" en Heinz Rudolf Sonntag y Héctor Valecillos (comp.), El Estado en el capitalismo contemporáneo, Ed. Siglo XXI, México, 1979, p p. 23-61.

GOMEZ Tagle, Silvia y CORDERO, Salvador.

"El Estado y los trabajadores de las empresas estatales en México", en Revista Latinoamericana de Administración Pública, Vols. 8-9, 1980, p p. 131-150.

- GOULDNER, Alvin W.
Patterns of Industrial Bureaucracy, Ed. The Free Press,
 New York, 1954.
- GOULDNER, Alvin W.
 "Organizational Analisis" en Merton y colaboradores,
Sociology Today, Ed. Basic Brooks, New York, 1959.
- GRAMSCI, Antonio.
Introducción a la filosofía de la Praxis, Ed. Península,
 Barcelona, 1972.
- GRUSKY, Oscar.
 "Corporate Size, Bureaucratization A Managerial Succes-
 sion" en American Journal of Sociology, Vol. 67, No. 3.
- GVISHIANI, D.
Organización y Gestión, Ediciones Cultura Popular, Méxi-
 co, 1977.
- HAGE, Jerald.
 "An Axiomatic Theory of Organization" en Administrative
 Science Quarterly, Vol. 10, 1965.
- HAGE, Jerald y AIKEN, Michael.
 "Routine Technology, Social Structure and Organizational
 Tools" en Administrative Science Quarterly, Vol. 14,
 1969.
- HALL, Richard.
 "The concept of Bureaucracy: An Empirical Assessment
 en American Journal of Sociology, Vol. 69, 1963, p p.
 32-40.
- HALL, Richard y TITLE, Charles.
 "Bureaucracy and its Correlates" en American Journal
 of Sociology, Vol. 72, 1966, p p. 267-272.
- HALL, Richard H.
Organizaciones: Estructura y Proceso, Ed. Prentice/Hall
 Internacional, Madrid, 1973.
- HICKSON, David J.; PUGH, Derek S. y PHEYSEY, Diana C.
 "Operations Technology and Organization Structure: An
 Empirical Reappraisal" en Administrative Science Quarter-
 ly, Vol. 14, No. 3, 1969, p p. 378-397.

HOLLOWAY, John.

"Debates Marxistas sobre el Estado en Alemania Occidental y en la Gran Bretaña" en Mauricio Archila, La crítica marxista del Estado capitalista: del Estado-instrumento a la forma-Estado, Ed. Centro de Investigación y Educación Popular (CINEP), Bogotá, 1980, p p. 51-72.

HOMANS, George C.

El Grupo Humano, Ed. EUDEBA, Buenos Aires, 1972.

IBARRA, David; MARTINEZ, Ifigenia; SOLIS M., Leopoldo y URQUIDI, Víctor L.

El perfil de México en 1980, Ed. Siglo XXI, México, 1970, Vol. 1.

JEANNOT, Fernando.

"Formación de capital y financiamiento de las Empresas Estatales" en La empresa pública en México, Revista de la División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, Vol. II, NO. 2, 1981, p p. 9-45.

JESSOP, Bob.

"Teorías Recientes sobre el Estado capitalista" en Mauricio Archila (comp), La crítica marxista del Estado capitalista: del Estado-instrumento a la forma-Estado, Ed. Centro de Investigación y Educación Popular (CINEP), Bogotá, 1980, p p. 21-50.

JICK, Tood D.

"Mixing Qualitative and Quantitative Methods: Triangulation in Action" en Administrative Science Quarterly, Vol. 24, 1979, p p. 601-612.

JIMENEZ Nieto, Juan Ignacio.

Política y Administración, Ed. Tecnos, Madrid, 1970.

JIMENEZ Nieto, Juan Ignacio.

"Directorio político y gerencia empresarial" en Horacio Boneo y colaboradores, Gobierno y empresas públicas en América Latina, Ed. SIAP, México, 1978, p p. 89-130.

JURKOVICH, Ray.

"A Core Typology of Organizational Environments", en Administrative Science Quarterly, Vol. 19, No. 3, 1975, p p. 380-394.

KAPLAN, Marcos.

"El leviatán criollo: Estatismo y sociedad en América Latina contemporánea" en Revista Mexicana de Sociología, Vol. XL, No. 3, 1978 (a), p p. 795-830.

KAPLAN, Marcos.

Estado y Sociedad, Ed. UNAM, México, 1978 (b).

KAPLAN, Marcos.

"Intervención del Estado y la empresa pública en América Latina Contemporánea; los aspectos políticos e institucionales" en Revista Latinoamericana de Administración Pública, Vols. 8-9, 1980, p p. 245-264.

KATZ, Daniel y KAHN, Robert L.

Psicología Social de las Organizaciones, Ed. Trillas, México, D.F., 1977.

KERLINGER, Fred N.

Investigación del Comportamiento. Técnicas y Metodologías, Ed. Interamericana, México, 1975.

LAPASSADE, Georges.

Grupos, Organizaciones e Instituciones, Ed. Granica, Barcelona, 1977.

LAWRENCE, Paul R. y LORSCH, Jay W.

Organización y Ambiente, Ed. Labor, Barcelona, 1973.

LEAL, Juan Felipe.

México: Estado, Burocracia y Sindicatos, Ed. El Caballito, México, D.F., 1980.

LEWIS-Beck, Michael S.

Applied Regression. An Introduction, Ed. Sage Publications, Beverly Hills, California, 1980.

LOW, J.O. y WARNER, W.L.

The Social System of the Moderns Factory, Ed. Yale University Press, New Haven, 1947.

LYNCH, Beverly P.

"An Empirical Assessment of Perrow's Technology Construct" en Administrative Science Quarterly, Vol. 19, No. 3, 1975, p p. 338-356.

- MAISSNER, Martín.
Technology and the Worker, Ed. Chandler Publishing Co.,
San Francisco, 1969.
- MANDEL, Ernest.
El capitalismo tardío, Ed. Era, México, D.F., 1972.
- MARCH, James G. y SIMON, Herbert A.
Teoría de la Organización, Ed. Ariel, Barcelona, 1969.
- MARGULIES, Newton y RAIJA, Anthony P.
Desarrollo Organizacional: valores, proceso y tecnología,
Ed. Diana, México, 1974.
- MARQUEZ, Viviane,
Proyecto de investigación sobre el tema de la Innovación
tecnológica, Mimeo. CES, El Colegio de México, México,
1975.
- MARQUEZ Viviane y GODAU, Rainer.
Burocracia y Sociedad: una perspectiva desde América
Latina, mimeo. de El Colegio de México y del Centro de
Investigaciones para la Integración Social (CIIS),
Nov. 1980.
- MARUM Espinosa, Elia.
"La importancia de la empresa pública en México: propo-
sición metodológica" en La empresa pública en México,
Revista de la División de Ciencias Sociales y Humanida-
des, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco,
Vol. II No. 2, 1981, p p. 80-117.
- MARX, Karl.
Crítica de la Filosofía del Estado de Hegel, Ed. Grijal-
bo, México, 1968.
- MARX, Karl y ENGELS, Friedrich.
L'Idéologie Allemande, Ed. Editions Sociales, París,
1974.
- MAYO, Elton.
The Social Problems of an Industrial Civilization, Ed.
Harvard University, Boston, 1946
- McGREGOR, Douglas.
El aspecto humano de las empresas, Ed. Diana, México,
1974.

- MERTON, Robert K.
Teoría y Estructura Sociales, Ed. F.C.E., México, 1972.
- MEYER, Marshall W.
 Two Authority Structures of Bureaucratic Organization"
 en American Journal of Sociology, Vol. 13, No. 2, 1968.
- MEYER, Marshall W.
 "Leadership and Organizational Structure" en American Journal of Sociology, Vol. 81, No. 3, 1975, p p. 514-542.
- MILIBAND, Ralph.
 "The capitalist State-reply to Nicos Poulantzas" en New Left Review, No. 59, 1970. También en Revista Mexicana de Ciencia Política, No. 65, 1971, p p. 159-163:
 "El Estado Capitalista. Respuesta a Nicos Poulantzas".
- MILIBAND, Ralph.
 "Poulantzas and the capitalist State", en New left Review No. 82, 1973.
- MILIBAND, Ralph.
El Estado en la sociedad capitalista, Ed. Siglo XXI, México, 1974.
- MOHR, Lawrence.
 "Organizational Technology and Organizational Structure" en Administrative Science Quarterly, Vol. 16, 1971, p p. 444-459.
- MORSE, John.
 "Organizational Characteristics and Individual Motivation" en Paul R. Lawrence y Jay W. Lorsch, Studies In Administration Design, Ed. R.D. Irwin and the Dorsey Press, Homewood, 1970.
- MORTENSEN, Nils.
 "Impact of Technological and Market Changes in Organizational Functioning: The Conceptual Framework in Bourgeois, and Marxist Theory and Research" en Acta Sociológica, Vol. 22, No. 2, 1979.
- MOUZELIS, Nicos P.
Organización y Burocracia, Ed. Península, Barcelona, 1973.

MUHAMMAD, Faquir.

"Empresa pública y desarrollo nacional en la década de 1980; un programa de investigación y de acción" en Revista Latinoamericana de Administración Pública, Nos. 10-11, 1980, p p. 497-512.

NIE, Norman H. y colaboradores.

Statistical Package for the Social Sciences Ed. Mc Graw-Hill, New York, 1975.

O'DONNELL,Guillermo.

Apuntes para una teoría del Estado, Ed. Documento CEDES/G.E., CLACSO No. 9, Buenos Aires, 1977.

OFFE, Claus.

"La abolición del control del mercado y el problema de la legitimación" en Heinz R. Sonntag y Héctor Valecillos (comp.), El Estado en el capitalismo contemporáneo, Ed. Siglo XXI, México, D.F.,1979, p p. 62-87.

OSBORN, Richard N. y HUNT, James G.

"Environment and Organizational Effectiveness" en Administrative Science Quarterly, Vol. 19, No. 2, 1975, - p p. 231-246.

OSZLAK, Oscar.

"Capitalismo de Estado: ¿forma acabada o transición?" en Horacio Boneo y colaboradores, Gobierno y empresas públicas en América Latina, Ed. SIAP, México, 1978 (a), p p. 15-54.

OSZLAK, Oscar.

"Notas críticas para una teoría de la burocracia estatal" en Revista Mexicana de Sociología, Vol. XL, No. 3, 1978 (b), p p. 881-926.

PARSONS, Talcott.

Structure and Process in Modern Society, Ed. The Free Press, New York, 1960, p p. 45-46.

PARSONS, Talcott.

Hacia una teoría general de la acción. Ed. Kapelusz, Buenos Aires, 1968.

PERRON, Charles.

"The Analysis of Goals in Complex Organizations" en American Sociological Review, Vol. 26, 1961, p p.854-866.

- PERROW, Charles.
 "Departmental Power and Perspective in Industrial Firms" en Mayer N. Zald, Power in Organizations, Ed. Vanderbilt University Press, Nashville, Tenn, 1970.
- PERROW, Charles.
Análisis de la Organización, Ed. CECSA, México, 1972.
- PIREZ, Pedro.
 "Estado y economía: dos perspectivas teóricas" en Foro Internacional, Vol. XX, No. 1, 1979, p p. 1-28.
- POULANTZAS, Nicos.
 "El problema del Estado capitalista" en Revista Mexicana de Ciencia Política, No. 65, 1971, p p. 150-159. -
- POULANTZAS, Nicos.
Poder político y clases sociales en el Estado capitalista, Ed. siglo XXI, México, 1979. -
- PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA.
Cuarto Informe de Gobierno, 1980, Ed. Presidencia de la República, México, D.F.
- PUGH, Derek S.; HICKSON, David J.; HININGS, Robin C. y TURNER, Charles.
 "Dimensions of Organizational Structure" en Administrative Science Quarterly, Vol. 13, 1968, p p. 65-105.
- PUGH, Derek S.; HICKSON, David J; HININGS, Robin C. y TURNER, Charles.
 "The Context of Organization Structure" en Administrative Science Quarterly, Vol. 14, 1969, p p. 91-114. -
- RANSON, Stewart; HININGS, Bob y GREENWOOD, Royston.
 "The Structuring of Organizational Structures" en Administrative Science Quarterly, Vol. 25, 1980, p p. 1-14.
- ROETHLISBERGER, Fritz J. y DICKSON William J.
Management and the Worker, Ed. Harvard University Press, Cambridge, 1939.
- ROSTOW, W.W.
Las etapas del crecimiento económico, Ed. F.C.E., México, 1974.

- RUIZ Dueñas, Jorge.
 "La eficiencia productiva y financiera de las empresas públicas de energéticos: pasado, presente y futuro previsible" en La empresa pública en México, Revista de la División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, Vol II, No. 2, 1981, (a), p p. 131-164.
- RUIZ Dueñas, Jorge.
 "Bibliografía sobre recursos humanos en las empresas públicas" en La empresa pública en México, Revista de la División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, Vol. II, No. 2, 1981 (b), 209-218.
- RUIZ MASSIEU, José Francisco.
 "La empresa pública. Diez cabos sueltos" en La empresa pública en México, Revista de la División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, Vol. II, No. 2, 1981, p p. 118-130.
- RUIZ Massieu, José Francisco y LOZANO Hernández, Wilfrido.
Nueva administración pública federal, Ed. Tecnos, México, 1978.
- RUSHING, William.
 "Hardness of Material as Related to Division of Labor in Manufacturing Industries" en Administrative Science Quarterly, Vol. 13, 1968, p p. 229-245.
- SELZNICK, Phillip.
Leadership in Administration, Ed. Harper and Row. Publishers, New York, 1957.
- SHEPHERD, William G.
 "Public Enterprise, Economic Analysis of Theory and Practice" en Informe Anual 1972, Ed. Banco de México, México, 1973.
- SILVERMAN, David.
Teoría de las organizaciones, Ed. Nueva Visión, Buenos Aires, 1975.
- SONNTAG, Rudolf.
 "Hacia una teoría política del capitalismo periférico" en Heinz Rudolf Sonntag y Héctor Valecillos (comp.),

El Estado en el capitalismo contemporáneo, Ed. Siglo XXI, México, 1979.

SONNTAG, Rudolf y VALECILLOS, Héctor.

"Nota introductoria sobre la problemática teórica del Estado capitalista" en Rudolf Sonntag y Héctor Valecillos (comp.), El Estado en el capitalismo contemporáneo, Ed. Siglo XXI, México, D.F., 1979, p p. 9-22.

TAYLOR, Frederick W.

Principios de la Administración Científica, Ed. Herrero Hnos. México, 1975.

THOMPSON, James D.

Organization in Action, Ed. McGraw-Hill, New York, 1967.

TSE-TUNG, Mao.

Ensayos Filosóficos, Ed. Jucar, Madrid, 1977.

VILLARREAL A., René y R. de VILLARREAL, Rocío.

"Las empresas públicas como instrumento de política económica en México" en El Trimestre Económico, Vol. XLV (2), No. 178, México, 1978, p p. 213-246.

WALDO, Dwight.

"Organizaciones para el futuro" en Documentación Administrativa, No. 157, Madrid, 1974, p p. 15.

WEBER, Max.

La ética protestante y el espíritu del capitalismo, Ed. Península, Barcelona, 1969.

WEBER, Max.

"La política como vocación" en H. H. Gerth y C. Wright Mills (comp.), Ensayos de Sociología Contemporánea, Ed. Martínez Roca, Barcelona, 1972, p p. 97-159.

WEBER, Max.

Economía y Sociedad, Ed. F.C.E., México, 1974.

WHYTE, William F.

"An Interaction Approach to the Theory of Organizations" en Maison Haire, Modern Organizations Theory, Ed. Wiley, New York, 1959, p p. 155-183.

- WOODWARD, Joan.
Industrial Organization, Ed. Oxford University Press,
Londres, 1962.
- ZALTMAN, Gerald; DUNCAN, Robert y HOLBEK, Johnny.
Innovations and Organizations, Ed. John Wiley and Sons,
New York, 1973.
- ZAVALETA M., René.
"Las formaciones aparentes en Marx" en Historia y Socie-
dad, No. 18, 1978, p p. 3-25.
- ZWERMAN, William.
New Perspectives on Organization Theory, Ed. Greenwood
Publishing Corp., Westport, 1970.