

RESÚMENES DE LOS ARTÍCULOS

La organización social de los productores de café*Francisco Rodríguez Vargas*

Este artículo presenta la reflexión académica sobre los productores de café de Colombia, con referencias puntuales a productores de América Latina y África. La importancia de los productores en el sistema de organizaciones del sector cafetero colombiano ha sido expuesta en una serie de cinco artículos publicados en esta misma revista *Innovar*, la Federación Nacional de cafeteros de Colombia, Federacafé, es una organización compleja, dentro de una tipología de organizaciones de coalición interna burocrática dominante y una coalición externa dominada o pasiva, en particular en lo que se refiere a los productores. Se ha identificado también una coalición externa dominada intermedia de notables que participan en el Congreso Nacional de cafeteros y el Comité Nacional de Cafeteros que éstos eligen. Éstos a su vez nombran al gerente, cabeza de la jerarquía que maneja la gestión de las actividades empresariales. La coalición interna burocrática se ajusta a la coalición externa dominada de notables que participan del Congreso, es decir, que tienen influencia. Esta coalición de intereses se ha mantenido estable históricamente en la Federación por la permanencia durante largos periodos de la gerencia. La coalición externa dominada de productores locales es generalmente pasiva, porque no está organizada y su interés económico del precio ha sido estabilizado por el Fondo Nacional del Café que es su propio ahorro; co-

yunturalmente en crisis de precios internacionales y de agudo endeudamiento, los productores manifiestan su rebeldía e intentan organizarse en grupo de presión contra la coalición interna burocrática. El artículo analiza la composición de los productores, sus condiciones socioeconómicas de riqueza y pobreza y sus relaciones de poder.

Fundamentos teóricos del poder: desde los orígenes del neoinstitucionalismo a un individualismo metodológico complejo*Jacques Rojot*

Este artículo presenta una reflexión compleja del poder como la esencia del proceso de negociación tradicional, en el estudio de las relaciones sociales.

El poder es un concepto particularmente difícil de captar; ha sido objeto de estudio de varias disciplinas de las ciencias sociales, existiendo por ello varias perspectivas en su análisis. El poder ha sido incluido en la perspectiva ideológica por el marxismo y en la del individualismo metodológico, por Bondon. La visión weberiana concibe el poder como dominación y Foucault lo concibe como un fenómeno político que tiene un conjunto de estrategias y tecnologías.

El estudio del neoinstitucionalismo extiende su influencia no solamente a la economía, sino también a la teoría de las organizaciones. Los orígenes del neoinstitucionalismo se remontan a los juristas entre los cuales es Maurice Hauriou el más celebre.

El análisis más moderno se sitúa en la teoría del individualismo metodológico complejo, con todas

sus potencialidades explicativas, pertinentes al comportamiento social que va desde los actores individuales a la constitución de los actores colectivos, que ejercen la acción social en las organizaciones.

Cultura organizacional e identidad en la nueva competitividad*José Ernesto Ramírez*

Este artículo presenta la primera parte de los resultados de dos investigaciones realizadas en 1995-1996 con ocho firmas manufactureras localizadas en el país, en las que se compararon las estrategias organizacionales y de administración que venían siendo aplicadas y su impacto sobre a) la identidad cultural y los sistemas de creencias de los sujetos laborales, y b) las relaciones laborales que sostienen los diversos actores. Se seleccionaron con el criterio de ser empresas representativas en Colombia del empuje y la adaptación competitiva a la globalización de los procesos económicos.

La investigación que relacionó la situación de competitividad con la cultura organizacional tuvo como objetivo principal reconocer a través de una adaptación del método etnográfico, categorías y procesos validables para analizar en concreto dinámicas de cambios en los valores, creencias, actitudes y comportamientos presentes en las organizaciones en el país. Esta perspectiva adoptada privilegió identificar dos tipos de elementos. De una parte, los semióticos (p.ej. la estructura y distribución física institucional, la identificación, las vestimentas etc.), y en el fondo la estructura sociopsicológica que se hace manifiesta en múltiples

aspectos de las relaciones individuo-individuo (como la división del trabajo y del mando, la concepción de la dirección, la distribución de la autoridad, del liderazgo y de la información) o individuo-organización (la identificación, el control, la toma de decisiones, la participación y las comunicaciones). Se asume la existencia de una fuerte dinámica de cambios en un amplio conjunto de unidades significativas para la creación de sentido.

Entre las principales características comunes a los procesos culturales en las 8 organizaciones se hallaron las tendencias a 1) la reducción de los niveles jerárquicos en las pirámides de mando, pasando de 10-12 a 4-7 en promedio, con la cual se hace más marcada la segmentación salarial y de las identidades; 2) la migración condicionada de los empleados a la normatividad contenida en la reforma laboral promulgada en 1990; 3) el desmonte de preferencias de selección y contratación de trabajadores en los distintos niveles; 4) la creación y fortalecimiento de departamentos de comunicaciones internas; 5) la aplicación sistemática de instrumentos de medición y seguimiento a la evolución del clima laboral alternando énfasis de tipo comportamentalista o del tipo estandarización; 6) una nueva estratificación sociolaboral entre operarios precompetitivos menos calificados y empíricos, con promedio elevado de antigüedad –sindicalizados–; técnicos y personal polivalente calificado y multihábil sub-contratados; y empleados profesionales calificados, estos dos últimos estratos poco sindicalizados; 7) mantenimiento de patrones de centralización –en algunos casos, personal– de la toma de decisiones.

La diferenciación de prácticas culturales se expresa en manifes-

taciones matizadas intra e interempresarialmente, en aspectos como la distribución de la autoridad, el sentido dado a los cambios, la función de los sistemas de comunicación y los ordenamientos simbólicos de las organizaciones.

Los nuevos conflictos culturales tendrían como factores determinantes 1) el impacto de la transculturización empresarial; 2) el paso de prácticas que generaban identidad como algo que sucedía espontáneamente a la generalización de prácticas de construcción de identidades particulares como interiorización; 3) las perspectivas y “visiones de la dirección” determinando los estilos de liderazgo; 4) la tendencia al cambio en la concepción del tiempo; 5) creciente informatización del control personal. Simultáneamente, la capacidad movilizatoria de distintos instrumentos de “reforma cultural” utilizados ha derivado en una creciente ideologización de la empresa, como espacios pletóricos de pautas valorativas homogenizantes.

La investigación puso en evidencia la necesidad de profundizar y desfuncionalizar la aproximación utilitarista al significado de la cultura en las organizaciones, y, por ende, de replantear las concepciones de “gerenciar” transformaciones culturales. En su lugar sería más apropiado promover la ampliación de la agenda de estudios sobre los fenómenos de la globalización, la multiculturalidad, las empresas transnacionales, el medio ambiente y las culturas locales en el contexto del desarrollo latinoamericano y colombiano, áreas temáticas donde es cada día más urgente suscitar el interés entre personas y entidades preocupadas por los problemas del desarrollo humano y la productividad.

La producción de las políticas públicas

Pierre Muller

En la literatura dedicada al estudio de las políticas públicas, los autores tratan generalmente de responder dos preguntas:

¿Cómo se toman las decisiones que constituyen un programa de acción gubernamental? Es el problema de la elaboración de las políticas públicas y de la toma de decisión (decision making).

¿Cómo se aplican las decisiones por parte de los organismos encargados de ejecutarlas? Es el problema de la puesta en marcha (implementation) de la política pública.

A partir de allí, es tentador presentar el proceso de fabricación y aplicación de los programas políticos bajo la forma de una serie de secuencias que se encadenan hasta formar un ciclo completo de decisión política. Esta presentación secuencial es clásica para el análisis de políticas públicas y, por esa razón, se reproduce, con algunas variaciones, en todos los manuales. Por esto trataremos primero de captar sus ventajas y sus limitaciones; después haremos énfasis en una de estas secuencias, la de la puesta en agenda, porque corresponde al momento culminante del ciclo político, aquel donde una política pública devela su sentido. Lo que nos permitirá introducir el concepto central de *referencial*.

Las recetas fordistas y las marmitas de la historia (1907-1993)

Pierre Dockès

En un primer momento, la noción de paradigma socioeconómico¹ se define como “forma dominante de pen-

sar la producción" a niveles diferentes y tomada como modelo, presentada de manera precisa teniendo en cuenta las múltiples dificultades existentes y diferenciada de concepciones vecinas (en particular, de la noción de orden productivo).

Luego, esa noción es utilizada para dar cuenta de las evoluciones productivas en la industria automotriz. Las sucesivas "recetas fordistas", desde comienzos del siglo xx hasta el toyotismo contemporáneo, son analizadas unas con relación a las otras, y cada una de ellas con el sistema productivo concreto con el cual mantienen múltiples relaciones (en particular, el problema de la eficiencia de los paradigmas).

El porvenir del toyotismo como paradigma productivo dominante a escala mundial presenta problemas, mientras el sistema toyotiano parece entrar en crisis.

1. G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter, 1988; Carlota Perez, "Structural Change and the assimilation of New Technologies in the Economic and Social System", *Futures*, 15 (4), p. 357-375; Christopher Freeman, "The Third Kondratieff Wave: Age of Steel, Electrification and Imperialism", coloquio internacional *The long Waves of the Economic Conjunction*, Bruxelles, 12-14, enero 1989 (primera serie). Cf. P. Dockès, "Formation et transferts des Paradigmes socio-techniques", *Revue française d'économie*, 5 (4), otoño 1990, p. 29-82.

Vida, pasión y muerte de Scadta. Origen y desarrollo de la aviación en Colombia

Bernardo Parra Restrepo

Este artículo presenta el surgimiento de la aviación comercial en Colombia. Estudia los antecedentes

socioeconómicos que suministran el marco para explicar algunos hechos que marcaron el posterior desarrollo de la aviación en Colombia y América. Estudia también el proceso diplomático entre los gobiernos de los Estados Unidos y Colombia para acabar con la presencia de pilotos alemanes en la compañía Scadta, que desempeñaron un papel importante durante la guerra con el Perú en 1932, y otros hechos que antecedieron su disolución y el posterior surgimiento de la empresa Avianca.

El Plan de la Microempresa: agotamiento de modelos ineficientes

Javier Pineda

Este artículo identifica y examina tres modelos de operación de los servicios financieros y no financieros del Plan Nacional de la Microempresa en Colombia a través de su evolución histórica desde 1984 hasta 1998. Se demuestra que los tres modelos ejecutados han estado básicamente en función de garantizar mecanismos de financiación a las actividades de las ONG participantes en el Plan. En los dos primeros al colocar la capacitación como prerequisite para el crédito y en el tercero a través de la Corporación Mixta para el Desarrollo de la Microempresa. Esta característica de los modelos, la predominancia de los intereses de las ONG, le ha generado profundas limitaciones e ineficiencias a la experiencia más significativa, en los programas de microempresa, de trabajo conjunto entre el Estado y la sociedad civil en América Latina.

Integración monetaria en el CARICOM

Wiston Giffith

Este artículo intenta determinar si los países del CARICOM deberían formar una unión monetaria. Se sostiene que, aunque el CARICOM puede no satisfacer los criterios propuestos por Mundell para la formación de una unión monetaria, los costos incurridos por los países individuales que entregan su derecho a llevar una política monetaria independiente son mínimos, mientras que los beneficios de la eliminación del riesgo cambiario y la incertidumbre en los precios y los beneficios para los consumidores relacionados con una mayor conveniencia, más competencia y mayor eficiencia, pueden ser enormes. Así, la formación de una unión monetaria podría todavía ser deseable.

De los acuerdos del Gatt a la Organización Mundial del Comercio. Implicaciones para América Latina

Orlando Gutiérrez Rozo

Desde la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Gatt en 1947, la liberalización del comercio de mercancías se constituyó en un propósito de primer orden para las relaciones económicas internacionales de la segunda posguerra. Tras ocho rondas de negociaciones multilaterales, atravesadas por no pocas recomposiciones del proceso de acumulación de capital, se creó la Organización Mundial del Comercio –OMC– como expresión de una necesaria institucionalidad supranacional, la cual se propuso reglamentar el proceso de una liberalización

que ya se trascendía a las mercancías.

Los programas de liberalización de productos agrícolas, así como lo referente a los textiles y confecciones, no fueron suficientes para los imperativos expansivos del comercio y del capital. Así pues, la Ronda Uruguay del Gatt debería abordar los llamados "nuevos temas", lo cual expresa tanto el papel que ellos desempeñan en la productividad y el comercio, como los intereses de las grandes empresas y de los países industrializados. El creciente rol de los servicios en la economía mundial, la necesidad de reglamentar en un gran acuerdo el régimen de propiedad intelectual y la consecuente liberalización de las inversiones extranjeras, condujeron a largos procesos de negociación internacional. Debatir la naturaleza, el carácter y el contexto económico en el cual se inscriben los acuerdos alcanzados sobre estas materias en torno a la OMC, constituyen los ejes temáticos de este artículo.

Desempeño de una muestra de filiales multinacionales japonesas, norteamericanas y europeas en la industria tailandesa

Philippe De Lombaerde

En este artículo se considera una muestra de "excelentes" empresas multinacionales, que operan en Tailandia. Se demuestra la hipótesis de que las empresas excelentes muestran una relación positiva y significativa entre los indicadores de la práctica gerencial, por un lado, y los indicadores de los resultados gerenciales, por otro, en

todos los aspectos del esquema de las siete "S" de McKinsey. Esto significaría que las empresas excelentes no lo son solamente en uno o algunos de los aspectos del esquema (por ejemplo, estructura, estrategia, etc.), sino que lo son sistemáticamente en todos ellos. La hipótesis que se evaluará no implica que las empresas excelentes se caracterizan por estrategias, estructuras, etc. similares, sino que: (a) una vez determinadas e implementadas las alternativas gerenciales, logran sistemáticamente buenos resultados, y (b) no tienen puntos débiles en ningún aspecto del esquema de las siete "S".

Fábricas de diplomas digitales: la automatización de la educación superior

David F. Noble

El artículo plantea la problemática generada por la introducción masiva de la informática en la educación superior universitaria, en Canadá y Estados Unidos. Este es un debate que ha comprometido ya a estudiantes y profesores: Estos argumentan que los administradores de las universidades, por el miedo de quedarse atrás, pero también por sacarse provecho en la disminución de los costos de transacción, perjudica laboralmente a los profesores e incrementa los costos a los estudiantes. Las asociaciones industriales y los arreglos en materia de propiedad buscan socializar los riesgos y costos de la creación de conocimiento mientras que privatizan los beneficios. La consecuencia es la comercialización de la academia y la mercantilización de la educación.

Aplicación de informática empresarial

*Henry Martínez Sarmiento
Carlos Alberto Rodríguez R.*

A partir de este número la revista **INNOVAR** presentará una separata que pretende mostrar la utilización de la informática como una herramienta que aumente la productividad y eficiencia en las organizaciones. Para ello, en cada entrega se plantean casos de tipo financiero, estadístico, administrativo, económico, de producción y otros que involucren roles inherentes a diversas colectividades.

La presentación de los casos se hará de lo elemental a lo complejo, teniendo en cuenta su aplicación práctica en la vida diaria de profesionales que están involucrados en los procesos de gestión empresarial.

Estos casos tendrán un enfoque aplicado y práctico que muestre en forma clara, explicativa y concisa las ventajas de conocer la potencialidad y versatilidad del *software* aplicativo enfocado a dar soluciones concretas sin necesidad de ser un experto en el manejo de computadores.

Además se pretende generar una nueva cultura del tratamiento de la información, ponerla al alcance de todos y utilizando tecnologías como la multimedia, las redes, las bases de datos y en un futuro la realidad virtual, liberar el tiempo utilizado en procesamiento rutinario para utilizarlo en el análisis, interpretación y generación de nuevas fronteras de conocimiento.