



LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DEL DOCENTE UNIVERSITARIO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL Y ADMINISTRACIÓN FRENTE A LA ENSEÑANZA DE IDEOLOGÍAS ECONÓMICAS. REFLEXIONES DESDE LA PERSPECTIVA HUMANISTA

*SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE UNIVERSITY PROFESSOR OF
INDUSTRIAL ENGINEERING AND MANAGEMENT FACING THE
TEACHING OF ECONOMIC IDEOLOGIES. REFLECTIONS FROM
THE HUMANISTIC PERSPECTIVE*

Vladimir Balza Franco

Universidad del Magdalena, Santa Marta (Colombia)

Resumen

En este artículo se presenta, desde la perspectiva humanista, una reflexión crítica sobre el papel del docente universitario de ingeniería industrial y administración de empresas como elemento fundamental en la transformación de la sociedad y su responsabilidad ética y social frente a la gestión humana de las empresas y organizaciones. Se examinan las doctrinas económicas más utilizadas por los docentes universitarios de ingeniería y administración en su quehacer docente y profesional y se analizan el papel del capitalismo financiero en la economía globalizada actual, los modelos económicos alternativos y los paradigmas administrativos que sustentan. Del mismo modo, se incluyen las implicaciones para futuras investigaciones.

Palabras claves: docencia universitaria, administración, economía, ingeniería industrial, doctrina económica, capitalismo financiero, capitalismo industrial, modelo económicos.

Abstract

In this paper, from the humanistic perspective, a critical reflection is done about the role of university professor of industrial engineering and management as a key element in the transformation of society, his ethics and his social responsibility facing the human management of firms and organizations. The

most used economic doctrines that university faculty promulgate in his teaching work are examined. The role of the financial capitalism on the current global economy and its implications is analyzed and alternatives economic models and the management paradigms that those models underpin are analyzed. Further future research implications are showed.

Keywords: university teaching, management, economics, industrial engineering, teaching, economic doctrine, financial capitalism, industrial capitalism, economic models.

Introducción

Algunos autores de la corriente de pensamiento humanista en gestión empresarial han propuesto que el pensamiento administrativo y el oficio gerencial de cualquier nivel han sido entrenados para eliminar todo tipo de reflexión y crítica de su estudio y de su praxis, a menudo abusando de “la relación de subordinación que existe entre la administración y la teoría económica” (Aktouf, 2006, p. 19) mediante la cual se presume que es innecesario el análisis ético o moral de ciertas decisiones empresariales si éstas las validan conceptos o axiomas económicos comúnmente aceptados. Se puede decir que pocas organizaciones –salvo supuestamente las universidades u “organizaciones del conocimiento”– tienen afecto por un integrante reflexivo o crítico, menos aún si ostenta algún grado de mando. Ese tipo de empleado, reflexivo de su quehacer profesional, es a menudo visto como elemento perturbador. La actitud anticrítica y antirreflexiva se impone en el medio empresarial:

Toda persona que trata de proponer debates o introducir consideraciones que no tienen una utilidad inmediata, es etiquetada rápidamente de filósofo o iluso u otro apelativo con una fuerte connotación peyorativa lo que permite conjurar sus intervenciones y escamotear toda discusión al respecto. Esta actitud antiintelectualista tiene como nefasta consecuencia el considerable empobrecimiento del discurso sobre los problemas a los cuales debe responder la empresa privándola así de perspectivas fecundas y soluciones originales. (Chanlat & Bédard, 1990, p. 13).

En este artículo de reflexión se realiza una revisión crítica de diversos textos y documentos de investigadores de la escuela humanista de la gestión empresarial y de otros, sobre el papel que cumple el docente universitario en la formación profesional

empresarial contemporánea en administración e ingeniería industrial, en su posición frente a las doctrinas económicas tradicionales y su compromiso con la ética y la responsabilidad social. En primer lugar, se examina la génesis de dos profesiones liberales que han marcado la pauta en la práctica de la gestión empresarial en las últimas décadas: ingeniería industrial y administración de empresas. En la siguiente sección se analiza el paradigma de gestión americano, a la luz de la postura de la escuela humanista. A continuación, se explora el papel de la economía como ciencia social de base para las profesiones mencionadas y el concepto tradicional de capitalismo financiero que se enseña en las escuelas de administración e ingeniería industrial. Finalmente, se exploran las opciones a las posiciones polarizadas de la economía y al modelo de capitalismo financiero a la americana y el papel del docente universitario de ingeniería industrial y administración ante la dimensión ética de las ideologías económicas subyacentes a las disciplinas que enseña.

Ingeniería industrial y administración: fines comunes, enfoques diferentes

La ingeniería industrial y la administración son disciplinas que comparten el mismo ADN y tienen un génesis común. Con diferentes enfoques y estilos, el común denominador es la esencia de su objeto de estudio: la organización empresarial. En ambos casos, los fines perseguidos por la práctica profesional son la rentabilidad, la eficiencia, la eficacia, la maximización de las utilidades, la minimización de los costos y la productividad. La ingeniería industrial se ha provisto de sólidas herramientas matemáticas y estadísticas para la modelación y simulación de los procesos industriales con el fin de minimizar costos: ser eficiente. La administración se ha apalancado en la planeación estratégica, las finanzas y el *marketing* con el fin de ampliar los mercados, aumentar las

ventas y maximizar la rentabilidad: ser competitivo. Pero en el fondo persiguen los mismos fines; quizá se esté hablando de una misma disciplina. Por separado, ambas se empeñan en cometer los mismos errores: han olvidado que la organización empresarial está compuesta por seres humanos. Ese aspecto antropológico de la organización del trabajo ha sido mirado con desdén por la administración tradicional –aunque algunos ingenieros piensan que la automatización y la robótica pueden eliminar ese molesto problema de la producción manufacturera: el trabajador humano–. Otro error que se comete es pensar que la administración empresarial es un problema de “ciencia”, es decir, que se puede resolver todo, incluso los aspectos sociales de la organización, con el método científico. “La administración es un campo del saber en el que domina la ideología y no la ciencia” (Aktouf, 2009, p. 23). Éste es un aspecto trascendental y a menudo desconocido o desestimado tanto por practicantes como por docentes de la ingeniería industrial y la administración: cualquier modelo empresarial tiene como trasfondo y se articula con una ideología económica y política.

Cambio de paradigma: el des-aprendizaje del “american way” y la búsqueda de la excelencia

Al revisar la historia económica reciente e indagar por la génesis de los principales conceptos que estructuran y subyacen en el pensamiento económico del mundo occidental, se puede evidenciar la notable influencia cultural, política y económica que ha ejercido Estados Unidos sobre esta parte del mundo, y especialmente sobre Latinoamérica. Esta influencia se ve reflejada en la educación, las artes, la arquitectura, el cine, la televisión, en general, en la cultura. Lo que atañe a este estudio es la influencia que ejerce sobre la educación y en especial la doctrina acerca de teorías o ideologías económicas. Muchos de quienes ejercen como docentes o investigadores han sido educados e influenciados, en muchos de los aspectos de la vidas, por los modelos culturales, económicos y de comportamiento social que provienen, desde la firma del tratado Bretton-Woods, del eje económico-político Londres-Nueva York. Buena parte de la educación impartida en colegios y universidades privadas de toda Latinoamérica tiene un innegable sello angloamericano, reforzado con el proselitismo cultural e ideológico que implicó

la doctrina Marshall en las décadas posteriores a la segunda guerra mundial. De este hecho dan fe los altos dirigentes políticos, la mayoría de los cuales han estudiado sus profesiones y posgrados en Estados Unidos. Esta influencia cultural se ha venido apuntalando mediante la educación bilingüe de los colegios privados de clase alta. En virtud del loable afán por educar en inglés a los niños, se ha llegado a extremos tales que en algunos colegios bilingües se enseña más la historia de Estados Unidos que la propia, lo cual puede parecer trivial, pero aun con el riesgo de caer en lugares comunes, es pertinente parafrasear a Ruiz de Santayana: “Quien no conoce su historia está condenado a repetirla”. El “american way” es un lugar común, que ha estado en el inconsciente de muchas personas por generaciones, y ha permeado la cultura, la tradición, las ideas, la economía y, por supuesto, la política.

En la educación superior, en particular en aquella de tipo profesionalista orientada hacia el trabajo, adoptar una posición alternativa –no norteamericana– de enfocar la enseñanza y la práctica de la ingeniería industrial y la administración, puede resultar herético para las escuelas tradicionalistas de ciencias administrativas y afines, pero es una actitud necesaria para encontrar equilibrio y objetividad en la filosofía que soporta la doctrina que se imparte en la práctica o la enseñanza de una disciplina. Lógicamente, hay menos libertad si de la praxis de la disciplina se trata, pues la práctica profesional del *management* está sincronizada con la función objetivo que busca maximizar utilidades o minimizar costos, y está “sujeta a” las restricciones que imponen las políticas empresariales del caso. En el caso de la docencia, ya sea de nivel primario, secundario o superior, si se asume este ejercicio como un acto de transformación de la sociedad, un docente que busca la excelencia debe constituirse en un catalizador del aprendizaje de una nueva forma de entender la realidad y abordar la solución de sus problemas. Si se propende a la excelencia, no tiene sentido enseñar sin antes reflexionar sobre las premisas básicas y el trasfondo ideológico de lo que se pretende enseñar. Esta dicotomía entre profesar y enseñar invita a profundizar en el arduo trabajo que les espera a los docentes universitarios de las disciplinas del área económico-empresarial para, en primer lugar, lograr deconstruir los modelos económicos y esquemas mentales caducos aprendidos por muchos años, algunos de ellos tomados directamente de la

práctica profesional, para poder enseñar, sin confundir, a las nuevas generaciones de estudiantes y generar una masa crítica de ciudadanos pensantes y reflexivos, capacitados para iniciar un cambio en la sociedad y para ser impulsores del nuevo modo de aprender en el mundo de las empresas y los negocios. En este orden de ideas, lo primero es entender que no existe un único modelo de administración, “the management” –tradicional de tipo capitalismo financiero a la americana– como a veces se supone. Existen otros modelos económicos y de administración que se aplican con éxito en sociedades avanzadas social, tecnológica y gerencialmente y vale la pena explorarlos.

De Aristóteles a nuestros tiempos: traiciones lingüísticas y lecciones no aprendidas de la economía

Se debe iniciar rescatando el papel que desempeñan la historia y la filosofía en el análisis, estudio y comprensión de cualquier ciencia o disciplina, en especial en las ciencias sociales y particularmente en la economía. Para comprender la importancia de la economía o del pensamiento económico como sustrato de las ideologías políticas, de los modelos mentales con que se concibe el Estado y consecuentemente de las prácticas gerenciales y administrativas, es necesario hacer una retrospectiva hasta las fuentes primarias: el pensamiento filosófico clásico, como génesis de todas las ideas concebidas en occidente, y redescubrir cómo 2345 años atrás el gran pensador griego Aristóteles se ocupó en sus escritos de temas tan mundanos como la economía, el dinero y la riqueza y advirtió sobre las consecuencias que tendría para la sociedad abusar de ellos:

La colosal genialidad de Aristóteles percibió que, como medio de facilitación de los intercambios, la moneda es una indudable ganancia, un progreso humano; pero, como posibilidad abierta a la demanda de acumulación de la moneda por la moneda, ella podría constituirse en un riesgo mayor de un género nuevo, para la supervivencia de la sociedad humana vista como comunidad. (Aktouf, 2006, p. 9)

Aktouf sugiere que las ideas de Aristóteles sufrieron un “fenómeno de definición y deslizamiento semántico, cuando no bajo la forma de una traición lingüística

pura y simple, del significado de la economía o de lo económico” (2006, p. 10). A renglón seguido explica que el término “económico” tiene raíces etimológicas en las voces griegas *oikos* y *nomia*, que significan, en resumen, “...la norma de conducta del bienestar de la comunidad” o casa, en un sentido muy amplio. Agrega que Aristóteles remarcó la idea de que el hombre es un *animal político*, es decir, está hecho para vivir en conjunto, en estado de comunidad, en cooperación. Es evidente que los conceptos de trabajo en equipo y cooperación son un aporte aristotélico al desarrollo social y económico de la humanidad. Por ejemplo, en la actualidad las líneas de investigación más prometedoras en *supply chain management* son la cooperación horizontal entre operadores logísticos o entre competidores y los *clusters* logísticos (Sheffi, 2012). Sin embargo, la interpretación de la palabra *politikon* –política– ha adoptado muchos matices y sufrido múltiples deslizamientos semánticos hasta convertirse en sinónimo de corrupción, a tal grado que se habla de la “politización” de las organizaciones públicas y privadas como síntoma de deterioro y degradación. En todo caso, las variaciones del significado original de los términos economía y política han constituido, en síntesis, una traición al autor. La derivación semántica del concepto de economía llega aún más lejos: de “bienestar de la comunidad” se pasó a “utilidad, beneficio, rentabilidad, maximización de la riqueza”. Esta nueva significación, en gran parte producto del pensamiento económico de Smith, Malthus y Ricardo, representan un gran cambio de paradigma que influye notoriamente en las prácticas políticas, sociales y administrativas de occidente. El pensamiento económico lleva incorporados los elementos claves que determinarán cómo se concibe la empresa y su funcionamiento; en otras palabras, el pensamiento económico le transmite su ADN al estilo y la práctica gerencial. Se podría afirmar que la administración es “el brazo armado del pensamiento económico en el marco del cual se desarrolla” (Aktouf, 2009, p. 449).

Las admoniciones de Aristóteles, de hace 24 siglos, sobre el peligro que representa para la sociedad el hecho de confundir la economía con la *crematística* –acumulación del dinero generada por el dinero– han cobrado una importancia y actualidad sorprendentes. Como ejemplo, se citan las grandes acumulaciones de capital procedente de industrias extractivas monopolísticas, el capitalismo financiero desenfrenado, la

especulación financiera, la acumulación de riqueza producto de la explotación insensata de los recursos naturales, expoliados a países subdesarrollados con la complicidad de gobiernos corruptos; para no mencionar otras grandes fortunas acumuladas por la explotación de negocios ilícitos –que no son de poca monta–: armas, drogas, trata de personas, etc. Todo esto, aunado tanto a la complicidad como a la hipocresía de los gobiernos de los países involucrados, ha generado desigualdades e inequidades nunca vistas en la historia de la humanidad. Y dado el tamaño de la población mundial, de más de siete mil millones de personas (The World Bank, 2012) hoy en día hay más pobres que en ninguna otra época de la humanidad; sólo entre los diez primeros países africanos con los mayores índices de pobreza multidimensional (IPM) se suman 278 millones de pobres (Balza-Franco, 2014); la pobreza medida como porcentaje de la población que devenga menos de USD1,25 al día llegó a ser del 48,1 % en el África subsahariana y del 31 % de sur Asia (The World Bank, 2012). Simultáneamente, se han amasado fortunas individuales tan colosales de las cuales nunca antes se había tenido noticia. Estas desigualdades y este enriquecimiento hiperbólico de unos pocos a costa del empobrecimiento continuo de millones amenaza con empujar a la humanidad a límites insospechados de degradación, violencia, guerra y destrucción. Una de las razones evidentes –es obvio, como diría Alain Chanlat– de la violencia que desangra a Colombia, es la desigualdad del ingreso. Medida con el índice de Gini, Colombia ostentó el deshonroso primer lugar mundial en este aspecto con un índice de 55,9 en 2010 (Banco Mundial, 2011). En *El capital en el siglo XXI*, Thomas Picketty sintetiza sus ideas sobre el tema de la desigualdad global como el gran problema por resolver para esta generación:

Una lección importante ya está clara: se trataba de las guerras del siglo XX que, en gran medida, limpiaron el pasado y transformaron la estructura de la desigualdad. Hoy, en la segunda década del siglo XXI, las desigualdades de riqueza que supuestamente habían desaparecido están cerca de recuperar o incluso superar sus máximos históricos. La nueva economía mundial ha traído consigo dos inmensas esperanzas (tales como la erradicación de la pobreza) e igualmente inmensas desigualdades (algunas personas ahora son tan ricas como países enteros). ¿Podemos imaginar un siglo

XXI en el que el capitalismo trascenderá hacia una forma más pacífica y más duradera, o debe simplemente esperar a la próxima crisis o la guerra siguiente (esta vez verdaderamente global)? Sobre la base de la historia que he sacado a la luz aquí, ¿podemos imaginar las instituciones políticas que podrían regular el capitalismo patrimonial global de hoy con justicia, así como de manera eficiente? (Picketty, 2014) (traducción libre del inglés).

Al admitir la tesis de que la administración es el brazo armado de la economía y que el estilo de hacer negocios lleva la impronta genética del pensamiento económico que lo sustenta, también se debe aceptar que una de las principales causas de la desigualdad global es la imposición de modelos económicos y de gobierno que la estimulan y la alimentan y que orientan una mentalidad empresarial de explotación y depredación sin límites éticos. Este comportamiento inescrupuloso, egoísta, avaro, y depredador de los recursos naturales, adoptado por los grandes empresarios capitalistas, guiados por la ideología neoliberal, sería menos deleznable si no fuera por la complicidad de académicos e ideólogos economicistas que redactan a sueldo o tergiversan teorías económicas que alimentan y legitiman dichos procedimientos y prácticas empresariales. No menos deleznable es la complicidad de la clase dirigente apalancada en políticas públicas diseñadas e impulsadas por gobiernos clientelistas y corruptos que ponen el Estado al servicio de los grandes capitales, convirtiéndolo en “Estado-*business*”, con metas y objetivos “de rentabilidad y competitividad”, subordinando sus fines sociales a los intereses egoístas de los grandes capitalistas. Esta actitud de sometimiento del Estado a ser, en palabras de Aktouf (2006), el “comité de gestión de las grandes multinacionales” es aún más reprochable. Si se acepta como se parte de la premisa lógica de que la naturaleza del hombre de negocios es ambiciosa y avara, la naturaleza del Estado, en pro del bien general, debería ser servir de contrapeso y de equilibrio a dichas ambiciones particulares. Como evidencia de lo criminal que puede resultar la conducta de un empresario sin vigilancia ni freno estatal, sólo hay que mencionar el caso Enrom en Estados Unidos y en Colombia los del grupo Nule –contratista privado de obras civiles públicas– y la firma comisionista Interbolsa, para citar sólo algunos ejemplos. citar sólo algunos de. Se le adjudica a Adam Smith una famosa

frase, literalmente ausente en su obra: “Si se dejan tres hombres de negocios sin vigilancia, tendremos tres ladrones”. Aktouf, por ejemplo, lo deja entrever: “Se sabe que el mismo Adam Smith expresó, en su momento, serias reservas en cuanto a la legitimidad y capacidad de los hombres de negocios y de dinero para dirigir la sociedad, vista su propensión, decía él, a traficar” (Aktouf, 2006, p. 3). Si Adam Smith lo expresó en esos términos hace 200 años, no se equivocaba, dada la evidencia presente.

Esa vigilancia y contrapeso que debían ejercer los gobiernos como garantía de equilibrio de las fuerzas del mercado y de la libre empresa se ha trastocado en una política de desregulación impulsada por el pensamiento neoliberal, apuntalado en la premisa de que el desarrollo económico debe descansar en la total libertad: de empresa, de mercados y del precio del trabajo, sin regulación ni intervención alguna del Estado. Sólo la “mano invisible”, esa formidable metáfora inventada por Adam Smith, regula mágica y maravillosamente las fuerzas del mercado. Las consecuencias de tal desregulación están a la vista de todos: desde que triunfaron las ideas neoliberales de Ronald Reagan en Estados Unidos y de Margaret Thatcher en el Reino Unido en los años ochenta, contraviniendo el espíritu liberal del acuerdo Bretton Woods (Aktouf, 2009, p. 451), los gobiernos latinoamericanos fueron paulatinamente adoptando estas políticas, emulando al hemisferio norte de forma ciega, irreflexiva y de espaldas a la realidad de sus países, orientados por presidentes y ministros de economía educados y adoctrinados en las escuelas de negocios y economía de Estados Unidos e Inglaterra. Como consecuencia de esta corriente neoliberal se dio la ola de privatizaciones de las empresas estatales de los sectores estratégicos –y más rentables– de cualquier nación: petróleo, puertos, vías de comunicación, servicios públicos, telecomunicaciones. Un ejemplo de este fenómeno en Colombia fue la privatización de los puertos marítimos –en un país con dos océanos–, en los cuales el Estado colombiano invirtió en su construcción cuantiosas sumas de dinero provenientes de los fondos públicos, a principio de los años cincuenta, para luego de décadas de funcionar como empresas del Estado, privatizarlos a principios de los noventa y entregarlos en concesión a particulares, con el pretexto de que la “politización”, la corrupción de los sindicatos y los costos salariales producto de la

convención colectiva laboral hacían ineficiente su operación e inevitable su liquidación. Un gran negocio para los particulares que obtuvieron la concesión de la operación portuaria sin invertir un dólar en las obras de infraestructura. Cabe preguntarse a cambio de qué los directivos de estas empresas portuarias propiciaron el “desgreño” administrativo y el desangre económico que condujeron a la inviabilidad financiera de un negocio tan rentable; máxime cuando la causa del descalabro financiero y la autoría intelectual del desfalco se les endosó a los “sindicalistas corruptos” beneficiados con pensiones millonarias –algunos de los cuales ni siquiera sabían leer y escribir–. Otra pregunta que cabe formularse es qué va a pasar cuando la operación de los puertos ya no sea rentable debido a la dinámica del comercio internacional o a la obsolescencia de la infraestructura y se hagan necesarias cuantiosas inversiones. Probablemente los concesionados recurran al Estado para que financie dichas inversiones o modernice las instalaciones con recursos de los contribuyentes, por supuesto.

Otra privatización que está generando grandes problemas a la sociedad es la de los servicios públicos en la Costa Caribe colombiana. La entrega en concesión de las redes de transmisión de energía eléctrica –construidas por el Estado con fondos públicos y que otrora fueran administradas por las electrificadoras públicas departamentales– a la española Unión Fenosa (hoy Gas Natural-Fenosa), genera frecuentemente graves problemas de orden público por las continuas fallas del sistema y la vulnerabilidad y poca confiabilidad de las redes. Las causas apuntan a falta de adecuado mantenimiento y la puesta en práctica de una lógica empresarial con fines de rentabilidad y no la de una empresa social del Estado. Nuevamente cabe la pregunta: ¿Qué va a pasar cuando el negocio no sea rentable para Gas Natural-Fenosa, ésta decida renunciar a la concesión y deje el sistema eléctrico en ruinas? Las consecuencias sociales de un apagón eléctrico generalizado son impredecibles. Estos ejemplos demuestran la perversidad de la política de entregar servicios públicos esenciales a la explotación de particulares. La premisa de la que se partió fue la misma que se usó con los puertos: las empresas de servicios públicos de capital estatal son inviables debido a la corrupción, la politiquería y el sindicalismo oportunista. En contraste, empresas industriales del Estado como EPM, ISA e Isagén contradicen esta premisa con una organización y ejecución financiera

impecable. La “mano invisible”, que lo regula todo, movida por los hilos del neoliberalismo, se transforma rápidamente en una “mano negra” que corrompe las instituciones y las empresas estatales más rentables para posteriormente privatizarlas y entregarlas en concesión para el usufructo de particulares a cambio de jugosas cuotas burocráticas.

El modelo de Estado y el capitalismo del siglo XXI: ¿hay una tercera vía?

Los postulados de la economía neoliberal moderna han servido continuamente de patente de corso a los intereses de los grandes capitales –traicionando los conceptos originales aristotélicos e incluso los mismos postulados de Adam Smith– empeñados en obtener mayor rendimiento del único factor de la producción que se puede controlar: la fuerza de trabajo. El abuso y la tergiversación de los postulados de los grandes economistas clásicos –llamados filósofos profanos por Robert Heilbroner– han servido a la clase industrial para legitimar la explotación del trabajo del hombre y la obtención de la máxima plusvalía del trabajo: el concepto de productividad de la mano de obra, obteniendo más con menos –reduciendo el salario– u obteniendo más con lo mismo –mejorando el método o estandarizando el tiempo de la tarea–. De acuerdo con Heilbroner (1985), una nueva “clase industrial”, burguesa nueva-rica, la industrial surgió en Inglaterra a principios del siglo XIX sobre las bases del ascenso de la revolución industrial y la decadencia de la rancia aristocracia europea que dominó la escena económica en los siglos anteriores. En la sociedad de hoy, ésta corresponde a la clase capitalista financiera.

Hace más de 100 años dos ingenieros, Frederick Taylor y Henri Fayol, se convirtieron en los herederos de las ideas de Smith, Ricardo y Malthus y fueron quienes transformaron los conceptos abstractos de la economía en técnicas concretas de organizar el trabajo. Con sus rígidas prácticas propuestas de estandarización y organización de talleres y la publicación de *Scientific Management* y *Principes d'administration industrielle et générale*, respectivamente, sentaron las bases de lo que hoy se conoce como ingeniería industrial y administración, dos disciplinas hermanadas, unidas por un pasado común: una génesis que dista de ser altruista o incluso honorable, como románticamente

se enseña en las universidades a los estudiantes de primer año de ingeniería. La realidad de la génesis de estas dos profesiones liberales obedeció a “oscuros intereses de la nueva “clase industrial” que prosperaba a ambos lados del Atlántico” (Heilbroner, 1985). En el modelo tayloriano, el trabajo del hombre se concibe como algo exógeno que le es impuesto al trabajador sin su participación ni consenso, de una manera unilateral y arbitraria, apoyándose en la desigualdad de fuerza entre el acaudalado industrial y el empobrecido trabajador, sin protección alguna del Estado. Es una forma de concebir el trabajo como algo que se puede planear en la mente “superior” de un dirigente desde un escritorio e imponerse al operario mediante los “estándares” y los “manuales de procedimiento”. Es inquietante constatar como los conceptos y técnicas que los ingenieros industriales hemos practicado y enseñado toda nuestra vida –con honesta convicción– tuvieron su origen en actividades inescrupulosas y mezquinas, basadas en la explotación y manipulación del hombre, en contra de su naturaleza humana. Es necesario contextualizar históricamente la génesis de la industria occidental, los abusos y arbitrariedades de los grandes “patrones de la industria” (Mantoux, 1962) para comprender en su correcta dimensión su evolución, sus aciertos y desaciertos.

A pesar de que se sigue imponiendo la explotación del trabajo del ser humano como directriz estratégica básica del llamado *management* norteamericano, la minimización del precio del trabajo como puntal del capitalismo financiero al estilo norteamericano y la doctrina del antagonismo patrono-empleado como resultado inevitable de las relaciones laborales, no todo está perdido; hay luz al final del túnel. Las disciplinas del estudio de la organización y del hombre en su relación con el trabajo, aún pueden reorientar y reenfocar su quehacer práctico, investigativo y doctrinal. Porque, se admita o no, al profesar –es decir, practicar una profesión– se está aceptando y validando una serie de ideas, concepciones y formas particulares de ver la vida y en el fondo se está predicando una doctrina que pasa de una generación a otra de ingenieros y administradores, tal como fueron transmitidas las obras de Aristóteles, a sus discípulos por generaciones hasta hoy. Los enfoques humanistas de la administración han tratado de rescatar una visión antropológica de la relación del hombre con su trabajo, en la que dirigentes y dirigidos

no son enemigos por definición ni tienen que estar en permanente estado de alerta por la desconfianza que generan los unos en los otros:

Las relaciones que los seres humanos mantienen unos con otros motivan fenómenos diferentes de los previstos por las estructuras. La forma en que los superiores ejercen su autoridad influye de manera determinante en la calidad de las relaciones interpersonales que se dan en el interior de la empresa y no deja de afectar directamente el clima social (Chanlat, 1984).

Tal forma de organización del trabajo no es una utopía marxista ni es un ideal tipo weberiano; es una forma real y contemporánea de organizar el trabajo empresarial en la producción de bienes y servicios y la vienen ejecutando de forma brillante sociedades avanzadas tecnológica y políticamente como las escandinavas, alemana y japonesa, tal como lo señala Aktouf (2006):

... esta concepción de trabajo y de la producción de bienes y servicios es sistemáticamente tratada por un gran número de autores desde Max Weber, y se encuentra, además, en los valores que fundamentan las formas de producir de los alemanes, escandinavos y japoneses; reputados como meticulosos, de gran consciencia profesional y amantes del trabajo bien hecho. La preocupación por la virtud física natural del objeto —es decir, el valor de uso— tiene, en los adeptos del capitalismo tipo germano o nipo-renano, (...) tanta o más importancia que el valor de intercambio.

Es fascinante constatar que el concepto de calidad, que con maestría han incorporado los japoneses, alemanes y escandinavos a la producción manufacturera, tiene un cimiento filosófico aristotélico, en el concepto de la “virtud física” del objeto producido con la mentalidad y el fin de proporcionar bienestar al usuario del objeto, sin pensar a priori en la ganancia y acumulación crematística que se pretende lograr con su comercialización. Hace más de 2300 años, Aristóteles había previsto que era más importante aprender a hacer un producto con calidad en el uso —virtud física— que enfocarse sólo en la rentabilidad del producto, apelando a economías de escala, con grandes volúmenes de producción

en detrimento de la calidad, a un costo reducido. El enfoque aristotélico ha devenido en el concepto de Gestión de la Calidad Total Calidad Total y en producción de talla mundial; el resultado del otro enfoque es la producción de artículos baratos y desechables, la subcontratación y el *offshoring*. El capitalismo financiero de estilo norteamericano ha vendido la seductora idea de que lo único importante para una empresa es hacer dinero, al costo que sea. Incluso la literatura financiera más aceptada afirma sin ambages que el principal objetivo de una empresa es “maximizar la riqueza de los accionistas” (Van Horne & Wachowicz, 2002). Se denomina “capitalismo financiero” porque “el punto de vista dominante antes de producir o de poner en venta en el mercado un producto, es la rentabilidad financiera a corto plazo” (Aktouf, 2009, p. 461). Por otro lado, el término capitalismo industrial se refiere a la preponderancia del punto de vista técnico e industrial, “siendo la mayor preocupación hacer a largo plazo el mejor producto posible, sin asignarle la prioridad a los costos o a las relaciones financieras” (Aktouf, 2009). El paralelismo entre el concepto aristotélico de virtud física del producto y la filosofía del capitalismo industrial es sorprendente.

El concepto de virtud física fue asimilado perfectamente por los japoneses, devastados, arruinados y despojados de sus fuentes de materias primas al final de la segunda guerra mundial. A partir del plan Marshall, Japón reconstruyó su sociedad apoyado por su vencedor en la guerra, Estados Unidos. “Puede decirse que la integración industrialización—tradicción es la base del Japón actual” (Aktouf, 2009, p. 307). Con el fin de competir con éxito en el concierto mundial, los japoneses adoptaron las enseñanzas y técnicas estadísticas de Edward W. Deming —las cuales fueron desestimadas en su momento por las grandes industrias en Estados Unidos— y se propusieron aprender a fabricar los mejores automóviles del mundo. Bastaron 30 años de posguerra para que superaran la tecnología automotriz norteamericana y pusieran en jaque a toda la industria, compitiendo con una calidad difícil de superar. Se podría afirmar que se produjo un afortunado encuentro entre una filosofía de vida —la calidad total— y un estilo de administración.

El estilo de administración japonés es diametralmente opuesto al americano; mientras el *management*

privilegia el liderazgo y la capacidad individual del CEO de la compañía, el japonés pondera el trabajo en equipo, la interdisciplinariedad y la complementariedad. Un ejemplo patente de esto son los famosos círculos de calidad, en los que el trabajo no se concibe como algo exógeno que se le impone al trabajador; por el contrario, se estimula la participación del operario –es connatural con el proceso– y el consenso; la inteligencia se entiende como constructo colectivo, no como patrimonio de un dirigente de “mente superior”. Gracias a los círculos de calidad, se afirma que en 1989 había 15 millones de “cerebros activos” en las empresas en Japón contra 4 millones en E.U. (Aktouf, 2009, pág. 404). Las relaciones obrero-patronales, el estilo del dirigente y las relaciones comerciales tienen otra dimensión en Japón, donde la comunicación verbal es de suma importancia:

Sólo cuando entramos en contactos comerciales con personas de otras culturas que respetan aún los rituales básicos para rodear los encuentros, descubrimos la vulgaridad de los intercambios profesionales en Occidente, lo que a su vez pone en tela de juicio el valor de la eficacia asignada a la rapidez. Quizá una de las lecciones más interesantes que nos deja Japón es el secreto del éxito de un dirigente: “Hay que saber perder el tiempo para finalmente ganarlo” (Chanlat & Bédard, 1990, p. 13)

De igual forma, la estructura de la industria y el estilo de negociación japonés son una lección para Occidente. Oliver Williamson, economista neoinstitucional, a partir de sus experiencias con la Toyota Motor Company narra su apreciación del estilo japonés desde una perspectiva contractual: “Los empresarios japoneses hacen más énfasis en la construcción de una relación personal que en la elaboración de un contrato detallado. Las decisiones son del grupo, no del individuo” (Williamson, 1989, p. 129). El estilo de gobernanza con que se organiza la industria manufacturera muestra la importancia que se les otorga a las relaciones humanas y a la mutua confianza:

Los japoneses recurren mucho más que los estadounidenses a la subcontratación de componentes para la industria de ensamble. Toyota, la empresa ícono de la manufactura japonesa y

de la calidad en el mundo, se ha caracterizado por cultivar una larga relación recíprocamente rentable con sus maquiladores –la cual data de 1937-. Toyota envía permanente el mensaje a sus maquiladores que ambos comparten un “destino común”. Se alienta la relación de largo plazo; Toyota realiza inversiones estratégicas muy específicas y mantiene políticas de transparencia en la selección de sus proveedores (Williamson, 1989, pp. 126-127).

Por su parte, los alemanes, quienes también salieron derrotados, divididos y arruinados de la fatal aventura de la segunda guerra mundial, igualmente aprendieron la lección y recompusieron su sociedad, su economía y sus finanzas para desarrollar un modelo económico sostenible y un aparato productivo fuerte, competitivo y de altísima calidad. Es relevante citar el ejemplo de cómo el presidente Helmut Kohl orientó la política alemana durante la reunificación y en la década que la precedió, como lo narra Ben R. Martin, consultor de *foresitgh* tecnológico del gobierno alemán en esa época:

En el caso de Alemania, el evento clave fue la caída del muro de Berlín en 1989 y la posterior reunificación de Alemania. Esto significaba que una parte sustancial de los recursos del Gobierno Federal ahora tenía que dedicarse a la construcción de la ciencia y la tecnología en la antigua República Democrática Alemana –en otras palabras, los recursos se esparcieron mucho más delgadamente que antes–. Esto dio lugar a la necesidad de tener más claras las prioridades y, a su turno, a los instrumentos para diseño de políticas tales como la previsión tecnológica para ayudar a identificar esas prioridades (Martin, 2010) (traducción libre del inglés).

Otro ejemplo de la concepción del estado adoptada por los alemanes durante el proceso de reunificación, tras la caída del muro de Berlín, es ilustrado por Aktouf (2009, p. 406):

Teniendo en cuenta los problemas planteados por la reunificación, esta situación debió ser relativizada, en particular en los estados orientales; pero las precarias condiciones del empleo y la fuerte subida del desempleo en dichos estados

se debía, en gran parte, a las privatizaciones masivas de las empresas públicas de la antigua RDA. (...) Se trata de una organización gubernamental (Treuhandanstalt) que tenía entre sus mandatos vender el patrimonio y los activos de las empresas públicas de la antigua RDA.

En 1992, la mayoría de las empresas de la antigua RDA habían sido compradas por sociedades de Alemania occidental, con la diferencia de que en lugar de aplicar *downsizing* y despedir a miles de obreros, todos fueron reubicados en las empresas adquirientes. La Volkswagen de Alemania del Este asumió la carga laboral de la totalidad de los antiguos trabajadores de su contraparte del Oeste. El presidente del grupo de ese entonces, G. Goeudevert, expresó en declaraciones de prensa su visión de la administración de las empresas alemanas: “Considero que la misión de un industrial va más allá de su balance y sus perspectivas de carrera. Organizar no es poner orden, es dar vida” (Aktouf, 2009).

Al dimensionar estos hechos en su contexto histórico, social y económico, se colige que el costo del aprendizaje que tuvieron que pagar estas naciones fue muy alto, pero quizá por el hecho de haber sufrido en carne propia la tragedia de dos guerras mundiales, su sociedad aprendió valiosas lecciones sobre la equidad y la justicia social, lo cual se ve reflejado en sus modelos de Estado y en la fortaleza de sus instituciones e industrias.

Conclusiones

El perfil del gerente pragmático, irreflexivo e insensible a la realidad social se moldea desde las mismas aulas de las escuelas de ingeniería y administración, quizá sin proponérselo, por la mera repetición de los esquemas aprendidos por décadas de los modelos de capitalismo financiero y estilo de gestión “a la americana”. En las escuelas de negocios y de ingeniería de algunas instituciones de educación superior colombianas, al estilo de las norteamericanas, el aprendizaje de las disciplinas de gestión empresarial se ha reducido a la adquisición de técnicas y destrezas con la mínima reflexión. Esto constituye un miope enfoque de la educación superior, máxime cuando el objeto de estudio es la empresa o la organización

industrial, y por su propia naturaleza, el ser humano que la conforma.

La economía es la disciplina básica que orienta la ideología gerencial y las prácticas de gestión empresarial; desconocer los fundamentos de la economía deja sin sustrato teórico la práctica gerencial y de gestión de administradores e ingenieros. El desconocimiento de otros modelos de capitalismo, como el escandinavo, alemán o japonés, conduce a los docentes de ingeniería industrial y administración a pensar que sólo existe el paradigma del capitalismo financiero y solamente es válido el estilo norteamericano de gestión empresarial, y en tal sentido, se orienta su quehacer académico y docente.

Los ejemplos de las sólidas economías alemana, escandinava y japonesa y su elevado desarrollo y equilibrio social, a pesar de las grandes catástrofes sufridas durante las guerras mundiales hacen pensar que no es necesario que un país como Colombia sufra una guerra tan devastadora –50 años de conflicto interno han sido suficiente martirio– para que la sociedad madure y evolucione hacia un modelo económico más justo, equitativo y transparente que asegure una prosperidad general y no la de unos pocos en detrimento de la gran mayoría. Se debe dar un salto cualitativo tanto en el modelo de Estado y los paradigmas de gestión empresarial que se quiere adoptar, como en la educación ciudadana: aprender de los ejemplos de las sociedades escandinava, alemana y japonesa en cuanto a los paradigmas de ética, honestidad y desarrollo social.

El docente universitario es, de suyo, un catalizador del aprendizaje de las nuevas formas de hacer las cosas, pero su responsabilidad va más allá de la transmisión de conocimiento: debe fomentar la formación de un ciudadano integral. Para eso, la sociedad en conjunto debe superar las excusas recurrentes: achacarle los principales males de la sociedad, la corrupción, el crimen y la desigualdad a arraigos culturales y mitos, tales como la naturaleza hereditaria del fenómeno de la corrupción como consecuencia directa del colonialismo español; o aceptar como natural el atraso económico y social derivados indirectamente de la “teoría de la dependencia de la trayectoria”, tal como afirma el economista neo institucionalista Douglas North (Institutions, 1991).

Al Estado le corresponde diseñar leyes más estrictas contra la corrupción y el crimen, sin duda. Las leyes son necesarias pero no suficientes: se requiere educar a los seres humanos para cambiar los paradigmas

económicos que generan la desigualdad, que a su vez es el germen de estos problemas. La labor que les espera a los docentes de ésta y de las futuras generaciones es titánica, pero no pueden ser indiferentes a este reto.

Referencias

- Aktouf, O. (2006). *Mundialización, economía y las organizaciones: la estrategia del avestruz racional*. Cali: Ediciones Univalle.
- Aktouf, O. (2009). *La administración: entre tradición y renovación*. Cali: Coedición Universidad del Valle, Universidad Libre y Artes Gráficas del Valle.
- Balza-Franco, V. (2014). La espiral viciosa de la pobreza. *Clio América*, 7(14).
- Banco Mundial. (2011). *Bancomundial.org*. Recuperado de datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI.
- Chanlat, A. (1984). *Gestion et culture d'entreprise. Le Cheminement d'Hydro-Québec*. Montreal: Québec-Amérique.
- Chanlat, A., & Bédard, R. (1990). La administración: una cuestión de palabra. En *L'individu dans l'organisation, les dimensions oubliés* (R. Muñoz., Trad.). Montreal: Université Laval du Quebec.
- Heilbroner, R. (1985). *Vida y doctrina de grandes economistas*. Barcelona: Orbis.
- Mantoux, P. (1962). *La Revolución Industrial del siglo XVIII: ensayo sobre los comienzos de la gran industria moderna en Inglaterra*. Madrid: Aguilar.
- Martin, B. R. (2010). The origins of the concept of 'foresight' in science and technology: An insider's perspective. *Technological Forecasting & Social Change*(77), pp. 1438–1447.
- North, D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), pp. 97-112.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twentieth Century*. (A. Goldhammer, Trad.) Cambridge-Londres: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Sheffi, Y. (2012). *Logistics clusters delivering value and driving growth*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Smith, A. (2007). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Hampshire, United Kingdom: Harriman House Ltd.
- The World Bank. (15 de junio de 2012). *The World Bank*. Recuperado el 6 de junio de 2014 de World Development Indicators: <http://search.worldbank.org/>.
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de administración financiera*. México D.F.: Pearson Educación.
- Williamson, O. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.

Sobre el autor

Vladimir Balza-Franco

Ingeniero industrial, especialista en finanzas y magíster en Administración de la Universidad del Norte. Doctorante en Administración (Universidad

del Norte). Docente-investigador, Facultad de Ingenierías, Programa de Ingeniería Industrial. Universidad del Magdalena. Santa Marta. vlbalza@unimagdalena.edu.co

Los puntos de vista expresados en este artículo no reflejan necesariamente la opinión de la Asociación Colombiana de Facultades de Ingeniería.