

Reseñas

La Empresa Pública Industrial en México, México; INAP, 1982.
(Premio Nacional de Administración Pública 1982).

Cuando el apriorismo y el dogmatismo priman sobre la observación y la reflexión, y cuando todavía haya quienes pretendan deducir la realidad de la lógica, un libro como *La empresa pública industrial en México* de Víctor Bravo Ahuja R. si no lograra más que desmistificar los estereotipos difundidos sobre la empresa estatal mexicana, merecería un lugar de honor entre las investigaciones sociológicas sobre nuestra sociedad. Sin embargo, el libro es mucho más ambicioso que esto: su propósito es demostrar la viabilidad del análisis organizacional enmarcado dentro del pensamiento marxista contemporáneo, proponiendo un análisis novedoso de las empresas estatales generadoras de valor de cambio.

En un primer momento de discusión teórica, el autor ubica el surgimiento de las empresas estatales generadoras de valor de cambio dentro de diferentes corrientes del materialismo histórico que conforman la teoría del Estado capitalista, particularmente en su fase de desarrollo tardío. Inicialmente, tales corrientes, por haber esquematizado demasiado la función reproductora económica del Estado como estrictamente complementaria de la capitalista, no llega hasta tarde a incluir, como parte integrante de una estrategia estatal, la penetración en sectores y actividades que no corresponden a su definición como "capitalista generalizado". Esta discusión se ve reforzada en el análisis del Estado capitalista dependiente. En este contexto, el carácter doblemente antagónico de la acumulación propia de los países en desarrollo se debe por una parte al carácter dividido y contradictorio del proceso de desarrollo y por otra a la extrema heterogeneidad de los procesos de acumulación que fraccionan las clases dominantes y dificultan su actuación conjunta en función de intereses claramente identificables.

Paralelamente a esta discusión, Bravo identifica dos periodos en la historia de la industrialización estatal mexicana: en primer lugar las manufacturas fundadas en el periodo revolucionario que sentaron las bases del

desarrollo capitalista y corresponden a la función de apoyo y socialización de la producción capitalista, y en segundo lugar, las creadas en el periodo post-cardenista que corresponden a la tesis intervencionista del capitalismo tardío, donde el Estado asume funciones que aparentemente entran en competencia con el sector privado. Bravo define esta última acción como "parcial" (en oposición a la noción de "capitalista generalizado") y "sectorial" y mantiene que tales manufacturas no tienen por qué diferir drásticamente de las privadas en su funcionamiento.

Ahora bien, una vez planteada tanto la realidad histórica como la necesidad teórica de las manufacturas estatales, ¿cuál es la vinculación que logra Bravo con la teoría de las organizaciones? Ahí es donde el autor juega su carta mayor y más riesgosa: las manufacturas del Estado pueden, al igual que las privadas, analizarse a la luz de la llamada teoría de las organizaciones, porque es la teoría que mejor articula el *cómo* de la maximización de extracción de plusvalía (mientras que el materialismo histórico nos proporciona el *por qué*). Si el lector está dispuesto a aceptar esta premisa, todo lo que sigue se vuelve evidente (en el sentido castellano de la palabra).

Veamos cómo se hace. Se seleccionan 24 empresas mexicanas, 10 de las cuales privadas y 14 públicas. Estas dos clases se comparan sistemáticamente en cuanto a la estructura organizacional por una parte, y el ambiente decisional por otra. Las dos hipótesis directrices son las siguientes: 1) las estructuras de las dos clases de empresas, contrariamente a los estereotipos populares, no varían significativamente, porque las dos maximizan utilidades y 2) los "ambientes decisionales" sí varían, debido a la función societal más compleja de las manufactureras estatales con respecto a las privadas. Las pruebas estadísticas de ambas hipótesis son victoriosas, con lo que el autor concluye haber reforzado su tesis, dentro de los cánones establecidos del método científico.

Llegado a este punto de la discusión, el rol institucional que me incumbe como reseñista sería apuntar los "peros" del libro de Bravo. En efecto, no habría nada más tentador que señalar las lagunas y bases forzosamente frágiles y cuestionables de un trabajo tan ambicioso, escrito al principio de la carrera como científico social de un joven académico. Pero aparte de que esto equivaldría a incriminarme a mí misma (por haber dirigido la tesis de Bravo), prefiero dejar esta labor detallista que tanto aficionamos en los círculos académicos e invitar al lector a una reflexión sobre el problema planteado que ciertamente merece más de un libro.

Está muy claro que el objetivo de avanzar la discusión sobre la empresa estatal en América Latina en general, y México en particular, está plenamente alcanzado. Como dije al principio de este ensayo, con esto bastaría para que haya valido la pena escribir el libro. Pero ¿qué más aporta, y hacia cuáles nuevos interrogantes nos lleva?

Primero ¿qué tan cierto es que podamos confiar en que la llamada teoría de las organizaciones sea la mejor microperspectiva para la visión histórica que propone el autor? Por un lado, Bravo es algo intolerante con los teóricos de la organización, hasta llamar sus hallazgos "triviales" (quisiera yo haber escrito cosas tan triviales como los trabajos de Chandler, Benson, Perrow o Clegg). Como Kuhn nos lo podría haber dicho, las cosas

más aparentemente “triviales” son inicialmente muy difíciles de descubrir y todavía más de imponer, porque implican un cambio radical de nuestra percepción de la realidad. Una vez aceptadas, se vuelven aparentemente “triviales” porque ya forman parte de esta percepción inmediata y evidente. Quizás la teoría de la organización no haya logrado cambiar nuestra cosmología tanto como la de Galileo, pero las distintas escuelas que se han sucedido han intentado proyectar realidades distintas que no pueden simplemente sumarse a una entelequia llamada “perspectiva organizacional” como lo pretende el autor, a menos de dirigirse expresamente a un público que, ignorando todo de tales desarrollos, espera un rechazo ritual de la sociología “anglosajona” (*sic*).

De hecho, las dos hipótesis principales de Bravo se ubican en paradigmas opuestos pero ambos incluidos en esta “perspectiva organizacional”: por un lado, la teoría clásica de sistemas, y por otro la teoría racional (o de racionalidad acotada) de las decisiones. En un caso, lo que ocurre en las organizaciones procede de la dinámica del sistema en interacción con su ambiente. En otro, el actor es el responsable del proceso organizacional. El primer paradigma ha sido muy cuestionado desde los años setenta, particularmente en su supuesto fundamental de la adecuación “natural” de las estructuras con las exigencias de la producción, de tal suerte que hoy en día, ningún arreglo estructural puede considerarse *a priori* como más adecuado o más propio que otro para lograr una alta productividad.

Estas objeciones, sólo se ofrecen aquí para ilustrar el hecho de que la teoría de la organización, lejos de ser una roca sobre la cual fundar la mecánica de optimización de extracción de plusvalía, es internamente contradictoria, extremadamente diversificada y en pleno proceso de renovación, hechos que no aparecen en el libro de Bravo. Para articular algún paradigma de este conjunto de trabajos con la teoría del Estado capitalista (o mejor dicho, una de tantas), es necesario reflexionar, como lo afirma el autor (p. 45) sobre el hecho de que en “la crisis del sistema, la acción del Estado no puede considerarse automática ni mecánicamente orientada a paliarla”. De la misma manera, el funcionamiento de las empresas estatales como organizaciones no puede considerarse automáticamente como reproductor de las fuerzas ni de las relaciones de producción.

En general, el libro contribuye a esclarecer y orientar preguntas importantes en la problemática del Estado. Su discusión repite y demuestra que no puede captarse la relación Estado-Sociedad en cada evento aislado, o interpretarse cada transformación en el sentido finalista de la reproducción del capitalismo. Tampoco puede atribuirse a cada proceso o estructura de las organizaciones una función acumulativa. Tenemos que aprender a interpretar sistemas dialécticos con racionalidades ambiguas y a veces contradictorias y tenemos que crear esquemas teóricos que toleran la articulación imperfecta y desconcertante entre lo estructural y lo coyuntural en los procesos históricos. Para lograr esto, tendremos que seguir haciendo lo que se hizo en *La Empresa Pública Industrial en México*: recoge el dato e interrogarlo a la luz de paradigmas que intentan articular la acción con la historia.

VIVIANE B. DE MÁRQUEZ

Héctor Díaz-Polanco, *Formación regional y burguesía agraria en México*, Ed. Era, México, 1982.

Es evidente que en la última década los estudios acerca de la problemática agraria han adquirido una importancia fundamental, sobre todo a partir de la crisis —cada vez más acentuada— que se ha manifestado en el sector agropecuario. No obstante este incremento en el interés por los problemas que afectan al agro mexicano, los estudios teóricos y empíricos de la cuestión se han concentrado, fundamentalmente, en el campesinado.

Sin embargo, el alcance de dichos estudios ha sido muchas veces limitado en cuanto se analiza la explotación y dominación que sufre el campesino, construyendo una “exterioridad” no explicada de la cual emanan todos aquellos aspectos económicos, políticos y sociales que lo afectan en su conjunto. En general, se tiende a recurrir a los textos de los clásicos que han tratado el problema, para construir teóricamente dichos elementos “externos” al funcionamiento de la economía campesina; posteriormente, se “interrelacionan”, por ejemplo, las leyes generales del desarrollo del capitalismo en la agricultura planteadas por Lenin, con los resultados obtenidos en la investigación de comunidades y ejidos campesinos. El problema de la comercialización de los productos agrícolas del sector ejidal y, quizás, el despojo de tierras por parte de las empresas agrícolas, son aspectos a los cuales se amplía esta “frontera” teórica. Así, salta a la vista que en la mayoría de las investigaciones realizadas en el sector rural, se ha dejado de lado el estudio de esta exterioridad inmediata, misma que interrelacionada, afecta y determina al campesinado en su conjunto: la *burguesía agraria*. Es por estas razones que el análisis que realiza Héctor Díaz-Polanco de la burguesía agraria —el otro protagonista principal, al lado del proletariado agrícola, en la estructura de nuestro país— resulta un aporte a la discusión sobre el tema, sobre todo, en aquellas regiones del país donde se ha manifestado un alto desarrollo capitalista, como es el caso de El Bajío.

La *continuidad y discontinuidad* en el desarrollo histórico, cuyo resultado es una *formación regional* determinada, la que es producto de la contradicción entre las diferentes clases sociales fundamentales que luchan por la implantación de un proyecto particular, son reconstruidas por el autor a partir del periodo posterior a la Independencia y abarca hasta la década de 1940. Posteriormente se realiza un estudio de la burguesía agraria, intentando diferenciar los aspectos *coyunturales* de aquellos comportamientos *estructurales* que caracterizan a las diferentes fracciones que componen dicha clase social.

El análisis histórico que realiza Díaz-Polanco nos da cuenta de las características del sistema hacendario. La composición y recomposición de la estructura de clases, sobre todo en el grupo dominante y sin que se altere sustancialmente la formación clasista que caracteriza al sistema hacendario, muestra precisamente la forma en que se desenvuelve el desarrollo histórico de la región. El mantenimiento de la estructura sociopolítica hacendaria en el periodo considerado, el cual abarca aproximadamente un siglo, no impide que se sucedan cambios en su interior. De esta manera, un acontecimiento

como la Reforma permite modificaciones importantes en la composición del grupo dominante; así, la Iglesia es desplazada como principal terrateniente, y su papel como proveedora de capital (a tasas usurarias) es cubierto por un grupo de prestamistas y especuladores en bienes raíces. Además, muchos de los rentistas se convierten, a su vez, en terratenientes. Esta nueva conformación del grupo dominante se modificará en el periodo porfirista, ya que a partir del incremento de la producción agrícola en esta etapa, las sociedades mercantiles mostrarán un incremento considerable. El grupo comercial, dedicado además a la especulación en bienes raíces, desplaza a los terratenientes como sector dominante en la región.

El ascenso del movimiento campesino a partir de 1910 es analizado por Díaz-Polanco en su doble perspectiva: por una parte, en términos de los alcances y límites de la acción campesina y, por otra, en relación a las estrategias utilizadas por la clase terrateniente en unión tanto al gobierno maderista —fundamentalmente conciliador— en un primer momento, como posteriormente al carrancismo que empleará el doble juego de la represión y el consenso. No obstante, a partir de los gobiernos emanados de la Revolución, es posible percibir una modificación en la política gubernamental —aunque ésta no llegue a afectar los intereses fundamentales de los terratenientes— que se traduce en un aumento de los jornales pagados a los trabajadores que laboran en las haciendas y, además, en tímidos repartos de tierras que comienzan a efectuarse a partir de 1923. Sin embargo, será a partir del régimen de Lázaro Cárdenas, cuando se desarticulará el sistema terrateniente y las relaciones sociales y económicas que lo sustentaban.

Es precisamente la Reforma Agraria la etapa de ruptura con el régimen anterior, marcando el inicio de una recomposición que afecta por completo la estructura social y económica. Los hacendados desaparecen casi por completo de la escena y son substituidos por los nuevos compradores de tierras, que las obtienen a precios irrisorios debido al pánico o la desidia que muestran los primeros al venderlas. Sustancialmente, la burguesía agraria actual de la zona, sobre todo en su *fracción agrícola*, será el resultado de este proceso. Por su parte, la *fracción agrocomercial* de la misma clase se constituirá concomitantemente al auge productivo del Valle de Santiago, a partir de los años cincuenta.

La burguesía agrícola en la zona, hasta este momento, no parece encontrar trabas para desenvolverse ampliamente en la región. La situación geográfica de la misma, regada por el Distrito de Riego núm. 11 (Alto Río Lerma) y las inversiones realizadas para bombeo de agua por parte de los burgueses agrícolas, se conjunta con un proceso de arrendamiento de tierras ejidales que ha permitido a esta fracción controlar extensiones considerables para el cultivo de productos comerciales de altos rendimientos por hectárea (como es el caso del sorgo, el trigo y la cebada). La relación de arrendamiento que la burguesía agrícola ha establecido con el campesinado de la región resulta, con mucho, central, para comprender la expansión del sector privado; el control económico de parcelas ejidales y las prerrogativas que muchas veces acompañan a estas tierras (riego preferencial, por ejemplo) las hacen un codiciado botín para los empresarios agrícolas capitalistas. Además, el endeudamiento constante de los campesinos poseedores de los

predios, es un mecanismo que perpetúa la relación hasta por varios años, empleándose con frecuencia a los campesinos arrendadores como peones en sus propias parcelas.

El crecimiento y modernización de las empresas agrícolas es tal, que si bien se observa una *disminución relativa* del uso de fuerza de trabajo por hectárea —debida fundamentalmente a la mecanización de dichas empresas— el *aumento absoluto* de fuerza de trabajo empleada por la burguesía agrícola ha presentado un constante aumento que no presenta visos, hasta el momento, de disminuir. Por su parte, la *burguesía comercial agraria* ha formado empresas que, en algunos casos, se han convertido en verdaderos emporios comerciales, acaparando la mayor parte de la producción tanto del sector privado como del ejidal; constituyen un monopolio comercial del cual ni siquiera aquellos empresarios agrícolas que intentan comercializar directamente, han logrado desembarazarse. Es precisamente esta lucha entre las diferentes fracciones de la burguesía, la que constituye la parte final del estudio, análisis que se conjuga, además, con la acción política de la *burguesía agraria* mediante las distintas organizaciones que muestran la cristalización de sus intereses. El autor examina, interrelacionándolas, las estrategias que despliega cada una de las fracciones para la defensa de sus intereses. Dichos intereses, no obstante, son rebasados en el momento en que alguna de las otras dos clases sociales (campesinos y proletarios agrícolas) intenta socavar la dominación y hegemonía de la burguesía agraria en su conjunto.

El estudio de Díaz-Polanco nos muestra una burguesía con amplios espacios políticos y económicos para actuar. No obstante, el ritmo de su crecimiento, ha producido un desquebrajamiento del sector ejidal. Si bien el autor menciona algunos de los efectos del desarrollo del capitalismo en la zona, en las comunidades campesinas, un análisis más detenido del entorno campesino y sus contradicciones con la burguesía agraria y comercial se hace necesario. Por otra parte, la contracción del mercado de trabajo migratorio que se ha acentuado en los últimos años, ha provocado que el campesinado de la zona reanude, en los casos en que ésto es posible, el cultivo de sus tierras. Este elemento constituye ya, actualmente, uno de los factores que enfrentan más directamente los espacios económicos de la burguesía agraria con los intereses de sobrevivencia de los campesinos de la región. Si bien la CNC ha mostrado una amplia efectividad en la zona para disolver las demandas campesinas, es por lo demás evidente que su estructura de consenso comienza a ser socavada por las condiciones económicas actuales; sin embargo, estos aspectos rebasan el análisis del autor. *Formación regional y burguesía agraria en México* es, en todo caso, un estudio central para el enriquecimiento de la discusión sobre el surgimiento, evolución y funcionamiento de la burguesía agraria en México, en tanto aporta elementos —obtenidos mediante la investigación concreta— de la dinámica del sector capitalista en el agro mexicano.

B. García, H. Muñoz y O. de Oliveira, *Hogares y trabajadores en la ciudad de México*, El Colegio de México, México, 1982.

La utilización de unidades de análisis colectivas en las investigaciones científicosociales es una práctica que tiene ya una prolongada tradición. Los manuales de metodología y técnicas de investigación, desde la década de los cincuenta, dedican por lo general uno o varios capítulos a las especificidades metodológicas y los problemas que se derivan cuando se pretende obtener información que permita caracterizar unidades complejas. En ese contexto surgieron técnicas especialmente diseñadas para esos intentos: análisis grupal, estructural, contextual, de relaciones diádicas, de sistemas sociales, etc. También surgieron algunos trabajos, que ya son clásicos, que apuntan a clasificar las propiedades según las unidades en las que se miden y según las unidades que caracterizan, o bien que plantean, y ejemplifican, los peligros de atribuir a ciertas unidades características relevadas en niveles diferentes. La recurrencia a estas unidades, además de conllevar problemas metodológicos y técnicos específicos, es el resultado de las necesidades explicativas de las disciplinas sociales. Los estudios de población han sido testigos últimamente de la vigorosa irrupción de este estilo en las investigaciones de su campo. Este desarrollo parece estar ligado a lo que una investigadora caracterizó de la siguiente manera: "El progresivo desarrollo de estudios multidisciplinarios en el área poblacional (. . .) facilitó la emergencia de una aproximación histórico-estructural que trata de rescatar, en el marco del análisis específico de situaciones concretas, el estudio de la relación entre fenómenos de nivel macrosocial (estructuras) y de nivel microsociales (comportamientos) a través de instancias mediadoras tales como las clases sociales y la familia."¹

El libro de García, Muñoz y Oliveira se inscribe en esta corriente. Su objetivo general es "conocer los mecanismos que, en el nivel de los hogares, subyacen a la participación en la actividad económica de los miembros que no son jefes" (p. 11), o bien "analizar cómo la participación de hombres y mujeres en la actividad económica se ve afectada por el hecho de que estos viven la mayoría de las veces en familias" (p. 7). La unidad colectiva con la que los autores se van a tener que enfrentar en su intento analítico es la familia, el hogar o la unidad doméstica. Estas, si bien se establecen entre ellas algunas diferencias en términos de mayor o menor inclusividad, son utilizadas en forma indistinta. La importancia que los autores les atribuyen se refleja en que de ellas derivan un concepto que resulta el eje de su modelo explicativo —los contextos familiares— y una medida que crean a efecto de medir la participación —la tasa de participación familiar.

La familia es, dentro de las ciencias sociales, un objeto en busca de una disciplina. Ninguna de ellas se constituye alrededor del objeto "fami-

¹ Torrado, Susana: "Clases sociales, familia y comportamiento demográfico: orientaciones metodológicas", *Demografía y Economía*, vol. XII, núm. 3 (36), México, 1978.

lia". Como se afirma en un trabajo reciente,² "el objeto familia, al entrar en el campo de las ciencias sociales ya constituidas, lo hace de una manera parcial y a propósito de cosas particulares: nunca se trata de la familia en cuanto tal sino a propósito de la vivienda, de la salud, del ingreso, de la disciplina. La familia es entonces analizada, en cada caso, como productora o no de trabajo, de neurosis, de futuros trabajadores. . .". Históricamente, y especialmente en el capitalismo, la familia ha sido un objeto privilegiado de políticas.³ Sin embargo, "su objeto de políticas no conduce necesariamente a su objeto de ciencia". Simplificando y agrupando, se puede decir que dos han sido las vertientes principales en el análisis sociológico de la familia. Una, enraizada en las formulaciones de Parsons,⁴ la ubica en un contexto de progresiva especialización y diferenciación de funciones, reservándole las de procreación, socialización temprana y gratificación afectiva. La otra remite la familia al dominio de la reproducción. Ella "es un tipo de estructura que se adapta a la forma de acumulación vigente en un espacio económico dado; que hace parte de la reproducción de la fuerza de trabajo".⁵ En esta última línea se inscribe, sin ambivalencias, *Hogares y trabajadores*, y ello se prueba cuando se afirma que "el papel mediador de la unidad doméstica consiste en reelaborar los flujos de los procesos estructurales con el propósito de que sus miembros puedan mantenerse y reproducirse" (p. 179).

El camino seguido por los autores en el desarrollo del libro tiene una secuencia que los lectores debemos agradecer. Hay un avance gradual desde las formulaciones teóricas iniciales hasta las conclusiones finales que facilita la lectura, aun a riesgo de algunas repeticiones.

En el primer capítulo se nos ubica dentro de lo que ha significado el tema del hogar en el análisis sociodemográfico, las líneas existentes y el desarrollo alcanzado por cada una de ellas. En este capítulo se precisa el papel mediador de la unidad doméstica que es "la instancia que filtra la demanda y regula la oferta de fuerza de trabajo en el mercado" (p. 24), y se plantea la hipótesis principal: "la participación resulta del conjunto de interacciones que operan a través del contexto familiar", que se define por la combinación de las características sociodemográficas del hogar y de la situación de clase del jefe.

El segundo capítulo nos presenta el "escenario" en el que se van a poner en juego las hipótesis. Se describe el mercado de trabajo en la ciudad de México y su evolución en el periodo anterior al levantamiento de la información.

El capítulo tercero se dedica a la caracterización sociodemográfica de las unidades domésticas. Para ello se utiliza un reducido número de varia-

² Bourgeois, P. *et al.*: *La Famille et les sciences sociales: socialisation eu Crí-tiques de L'economie Politique*, No. 6, Enero-Marzo, 1979.

³ Donzelot, Jacques: *La police des familles*, Les Editions de Minuit, París, 1977.

⁴ Parsons, T. y Bales R.: *A Family Socialization and Interaction Process*; Free Press, Glencoe, Illinois, 1955.

⁵ Campanario, Paulo: "La acumulación de capital y la fetichización a la familia", en W. Dierckxens y Mario Fernández (ed.), *Economía y población*, EANCA, 1979.

bles: composición de parentesco, tamaño, sexo del jefe y ciclo vital. En este punto queremos introducir un comentario crítico. La referencia al ciclo vital va acompañada de una evaluación de su carácter complejo y, por lo tanto, de las dificultades que implica medirlo en toda su riqueza. La decisión de los investigadores fue entonces seleccionar lo que ellos mismos designan como un indicador "muy burdo" (p. 53): la edad del jefe de familia. Creemos que, dado el valor estratégico de la variable "ciclo vital" en el esquema explicativo, se debió hacer más compleja su medición. No haberlo hecho introdujo problemas de validez. En todo caso se podría haber seguido utilizando el nombre del indicador para evitar las expectativas que abre la variable que éste mide.

Al comienzo del cuarto capítulo se define ya con claridad el universo que interesa estudiar eliminándose, de esta manera, los "sectores sociales cuya reproducción no depende estrictamente de sueldos, salarios o ingresos derivados del trabajo propio" (p. 78). Previamente se señala que en la relación situación de clase/estructura interna de los hogares no se asume la causalidad de la relación por carecerse de datos longitudinales. Creemos conveniente señalar que el criterio de antecedencia temporal sólo caracteriza un tipo de relación causal, pudiendo basarse la causalidad en otros criterios como la precedencia teórica. Se describen luego los criterios utilizados para determinar la situación de clase de los jefes repitiéndose el análisis del capítulo anterior para los hogares con jefes en diferente situación de clase.

El capítulo quinto sirve para presentar con mayores detalles la tipología de contextos familiares, discriminando entre los que estimulan y los que inhiben la participación familiar en la actividad económica. Hay que enfatizar una virtud en el estilo de investigación de los autores que se pone de manifiesto en esta parte del trabajo: cuando la utilización de la herramienta estadística no aclara por completo las tendencias se apela al análisis en profundidad. Esta supuesta "heterodoxia" metodológica enriquece notablemente el análisis y demuestra su utilidad para futuras investigaciones.

El capítulo sexto nos parece el más original. En él se analizan los hogares en función de una nueva variable: la heterogeneidad/homogeneidad de los mismos. Si bien evoca lejanamente los planteamientos de las teorías sobre "inconsistencia de *status*", éstas estaban localizadas en un nivel de análisis individual. En este capítulo se hacen los análisis más atractivos, se plantean las conclusiones más originales y se abren las interrogantes más inquietantes, como la relación entre heterogeneidad e intereses de clase. Nos hubiera gustado ver este análisis más desarrollado, utilizando esta nueva variable como determinante. Probablemente la heterogeneidad en los hogares sea la respuesta a muchas preguntas que hasta ahora sólo tienen respuestas parciales.

Las conclusiones que ocupan el último capítulo no se limitan a repetir lo ya dicho sino que incorporan nuevas precisiones y hasta una autoevaluación. Lo más destacable de esta última es la honestidad que los autores revelan en una autocrítica que ofrece al lector una reflexión final enriquecedora.

Hogares y trabajadores en la ciudad de México representa un valioso

aporte, fruto de un esfuerzo interdisciplinario, que abre un amplio espectro de líneas de investigación que deberán desarrollarse.

MARIO BRONFMAN

Minello, Nelson, *Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas. Historia de una empresa*, México, El Colegio de México, 1982.

Este libro es el cuarto publicado por El Colegio de México como parte de una serie de estudios que desde hace años se han propuesto seguir los procesos y acontecimientos de uno de los más ambiciosos proyectos de desarrollo jamás emprendido en México.¹ Según el autor, "el objetivo de la investigación (fue) . . . aprovechar la historia de una empresa paraestatal, como un referente empírico, para analizar algunos aspectos de la compleja trama de relaciones sociales, políticas y económicas que se manifiestan en el ámbito del Estado. Por ello quiero analizar las relaciones de ese Estado y los distintos intereses de clase y de grupo que existen en la sociedad en donde aquél actúa, y examinar las relaciones con los organismos internacionales de financiación". Esta meta, como también concede el autor, es ambiciosa. No obstante sienta una base bastante clara para una crítica constructiva de este trabajo, pues provee de criterios de juicio muy concretos.

El libro consta de siete capítulos que resumiremos brevemente. En el primer capítulo, "Historia de los yacimientos de Las Truchas", se presentan los antecedentes historicolegales de los depósitos de hierro, desde los tiempos prerrevolucionarios hasta la decisión, en 1971, de comenzar con la construcción de la siderúrgica. Es un meticuloso relato que reconstruye el complejo destino de la propiedad y sus dueños, incluyendo intereses internacionales. Asimismo da indicaciones sobre el creciente papel del Estado en la concepción, aún poco concisa, de impulsar un proyecto propio.

La delincación de este proyecto, su lenta conformación hasta contar con una concepción definitiva en 1970, se analiza en el segundo capítulo. Es una discusión relativamente técnica sobre la planeación de una planta siderúrgica, los aspectos de rentabilidad, inversiones, financiamiento, proyecciones de demanda, mezcla de productos acereros, tipos de reducción de hierro, etc. Se presentan dos proyectos concretos: primero, el de la empresa alemana Krupp, que obtuvo un contrato de la Comisión del Tepalcatepec (posteriormente, Comisión de Río Balsas) para diseñar los planes de una siderúrgica en los años cincuenta, y, segundo (y definitivo), el de la firma británica John Miles que ganó un concurso para la asesoría técnica en la construcción de una planta a finales de los años sesenta. Se comparan

¹ Estos otros son, en orden cronológico de su publicación: Zapata, Francisco *et al.*, *Las Truchas. Acero y sociedad* (1978); Godau, Schücking, Rainer, *Estado y acero. La historia política de Las Truchas* (1982); Bizberg, Ián, *La acción obrera en Las Truchas* (1982).

las ventajas y desventajas de los dos proyectos, y se incluye una crítica sobre bases eminentemente técnicas.

Esta línea de argumentación técnica sigue en la discusión posterior sobre "El problema de las materias primas". En este apartado del libro se analiza la disponibilidad de los demás insumos necesarios para la siderúrgica, como son la caliza, el coque, etc. Se enfatiza el problema del carbón, materia prima que no existe ni en grandes cantidades en México ni con la calidad suficiente para los propósitos siderúrgicos (hecho que se demostró con la crisis del petróleo en 1973, cuando México trató de firmar contratos de suministro a largo plazo en el extranjero). En suma, se trata de un relato que se ocupa de los elementos que son necesarios para producir acero.

En el cuarto capítulo, sobre "Desarrollo regional", el autor considera el impacto de la nueva empresa sobre su medio ambiente inmediato. Este capítulo incluye una crítica del concepto del polo de desarrollo que el Estado trató de impulsar y combinar con la construcción de esta empresa, y presenta los problemas de comunicación, sin olvidarse de las consecuencias socioeconómicas, que culminaron en un nefasto proceso de hiperurbanización.

Aunque el quinto capítulo, "La decisión presidencial", es bastante corto, es el más "politológico" y el más sugerente del libro. Allí es donde el autor trata de colocar el proyecto siderúrgico en su contexto político nacional, confrontando dos grandes vertientes ideológicas que se han vislumbrado en los enfrentamientos que conformaron el escenario de la realización del proyecto.

Asimismo, se ofrecen criterios para localizar la decisión presidencial dentro de una corriente ideológica (cardenismo) y, dentro de ella, en una coyuntura de cambio estructural (desarrollo compartido) que permite al gobierno de Echeverría Álvarez asentar su decisión de llevar a cabo el proyecto.

Los problemas específicos de la construcción de las obras y desarrollo de los planes periféricos de la siderúrgica, se analizan en el sexto capítulo, sobre "Algunos problemas en las etapas de construcción y funcionamiento de la planta". La discusión se centra en tres problemas concretos: a saber, aspectos de asesoría técnica, disponibilidad de recursos humanos e institucionalización de las relaciones laborales con la conformación de un sindicato.

Por último, el autor se dirige hacia "afuera" cuando pone de relieve las "Relaciones entre empresa, el Estado mexicano y las fuentes de financiamiento". Es éste un capítulo, muy interesante, sobre la ardua labor de conseguir financiamiento en el exterior. Se presenta un relato bastante lúcido de las negociaciones con el Banco Mundial como aval técnico financiero para el proyecto, cuyo juicio de fondo determina la suerte de los planes propuestos por el gobierno mexicano. La factibilidad del proyecto, las implicaciones para la economía mexicana y las influencias extranjeras se redondean en una discusión que aporta datos empíricos sobre las dificultades que prevén los países como México para lograr un desarrollo "independiente".

En cuanto a una evaluación general del libro, el lector se queda con sentimientos de ambigüedad e insatisfacción, particularmente frente a la promesa de la investigación que el autor había formulado al principio. In-

dudablemente se dan aportaciones importantes sobre los aspectos técnicos que un proyecto de esta naturaleza y de este tamaño exige. Sin embargo, no se aprovecha el problema teórico que plantea la utilización de alta tecnología, en un lugar sumamente atrasado desde todos los puntos de vista. Esto es una lástima en vista de las actuales discusiones, demasiado tecnicistas y economicistas, sobre la transferencia de tecnología en países menos desarrollados, sus impactos económicos y su integración a la plataforma industrial. Precisamente, en razón del gran peso que se da a los aspectos técnicos, uno esperaría una discusión *más general* sobre conceptos de transferencia de tecnología, sobre todo en sus rasgos sociológicos y políticos.

Un segundo comentario crítico al trabajo es con relación al nivel demasiado general de la discusión política. La falta de identificación concreta de los intereses nacionales y los de las clases en lucha, o de las expresiones concretas de estas luchas, nos encierra en un discurso con dimensiones altamente abstractas. Estos elementos abstractos, además, se yuxtaponen a un objeto tan concreto como es una planta siderúrgica. En otras palabras, la distancia teórica entre la discusión y los hechos es demasiado grande para constituir otra cosa que una discusión general y más o menos plausible de los procesos políticos involucrados, sin que el autor se comprometa a una explicación causal.

Sin embargo, el libro, que se concentra en la etapa de la formación de la empresa, representa un aporte muy importante, pues ha planteado, con una labor meticulosa, la enorme complejidad de los inicios de un polo de desarrollo, los problemas de su concepción y de su establecimiento. Constituye otro eslabón en la cadena de investigación que El Centro de Estudios Sociológicos ha emprendido para que se continúe aprovechando el seguimiento de un cambio social planeado.

RAINER GODAU

Respuesta a Rainer Godau

En la reseña que hace Rainer Godau de mi libro sobre la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, se señalan dos grandes críticas: 1) el texto no hace una discusión general sobre aspectos concretos de transferencia de tecnología y los aspectos sociológicos y políticos derivados de ésta y, 2) la discusión política es de un nivel demasiado general, al no identificarse de manera concreta los intereses nacionales y los de las clases en lucha por un lado, y el no hacerse una explicación causal.

Estoy de acuerdo en que no existe en el libro una discusión sobre el problema de transferencia de tecnología. Pero ese no es el objetivo de mi investigación. Como bien lo señala R. Godau, yo trato de analizar las distintas contradicciones que aparecen en el ámbito del Estado durante el desarrollo de un proyecto de rescate de los yacimientos ferríferos del Bajo Balsas y la construcción de una planta siderúrgica en el lugar.

De allí el análisis histórico, la búsqueda de las distintas disposiciones

legales que regularon la explotación de los yacimientos ferríferos, el análisis de las sucesivas normas para la creación de la empresa y la construcción de la siderúrgica, etc. Mi propósito fue hacer un estudio de los problemas del Estado, diríamos, “desde abajo”, desde un ejemplo concreto y no desde una visión general o abstracta. No pretendo ser novedoso al señalar cómo decisiones aparentemente técnicas son, en realidad, decisiones políticas. Y un ejemplo puede ser el procedimiento de reducción por gas elegido para la construcción de la segunda etapa. Como se discute en el libro, se da en un momento de auge petrolero y de abundancia de gas en el país, pero también puede verse como expresión de una específica alianza del gobierno y ciertos intereses privados, dentro de una coyuntura política perfectamente delimitada y delimitable.

Es posible, sin embargo, que la circunstancia de construir una siderúrgica en un lugar hasta ese momento aislado (atrasado si lo miramos con ojos dualistas donde lo moderno —la industria— constituye el progreso) exigía una discusión sobre los efectos sociales de la implantación de una industria de alta tecnología como lo es la siderúrgica. No estoy tan de acuerdo con la segunda crítica que puede desdoblarse. Por un lado, se señala que la investigación no identifica concretamente los intereses en lucha; por otro lado que no ofrece una interpretación causal. Veamos estos puntos por separado.

Es cierto que no se habla en el texto de clases o fracciones, no se menciona a la burguesía industrial, o financiera, etc., por ese nombre. Y ello porque, por lo menos para mí, el problema de la representación de clase no ha sido de fácil solución en esta investigación (y me temo que en general). ¿Un empresario privado siempre representa los intereses de su fracción? Y cuando el personaje es un dirigente político ¿necesariamente representa el interés llamado nacional?; ¿no puede un individuo, cualquiera que este sea, representar intereses distintos a los de la clase o fracción de clase, o capa social, a la que pertenece?; ¿y cómo se puede señalar con precisión la situación de clase? Como decía antes, no fue fácil responder a estas interrogantes durante la investigación, y preferí no poner ningún marbete a los personajes. Sin embargo sí se habla de intereses privados extranjeros, intereses privados nacionales, intereses del Estado; y ello porque creemos, en esta etapa, que esas son las identificaciones más precisas.

En cuanto al problema de la explicación causal, creo que R. Godau y yo estamos en campos teóricos distintos. Si entendí bien la crítica, Godau hubiera preferido que en la investigación se señalara con mayor exactitud una relación de causas efecto de, por lo menos, las decisiones principales o más importantes. Pero el caso es que yo pienso que la causalidad, especialmente en un problema como el que analiza mi investigación, es demasiado compleja para poderla reducir a una línea causal. De allí mi intento de dar al lector un escenario lo más completo posible —o dicho de otra manera, mi preocupación por reconstruir la totalidad histórico concreta en la que se desarrolla el proyecto. Es dentro de esa totalidad construida donde debe buscarse la relación causal.

Dicho todo esto, y para terminar, quiero agradecer a Godau que se haya tomado el trabajo de revisar nuevamente mi texto y hacerle una reseña

crítica. Creo que el diálogo entre investigadores que trabajan en temas relacionados permitirá enriquecer nuestra tarea futura.

NELSON MINELLO

Américo Saldívar, *Ideología y política del Estado mexicano (1970-1976)*, Siglo XXI Editores, 2a. edición, México, 1981.

Para una generación de estudiosos de la realidad del país, conocer la naturaleza del Estado mexicano ha sido una tarea básica por la relevancia que éste tiene en todos los ámbitos de la vida nacional.

¿Qué es el Estado mexicano? ¿Cuáles son sus bases de autonomía y legitimidad? ¿Cuáles han sido las relaciones del Estado con los distintos grupos y clases sociales que componen la sociedad mexicana? Estas y otras interrogantes son las que se propone responder el autor, desde una perspectiva marxista. Pero no en un sentido abstracto, sino mediante el análisis de uno de los recientes periodos presidenciales, el de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976), y más específicamente las "...relaciones de éste con las clases y grupos que constituyen la sociedad mexicana y en particular con la clase detentadora y poseedora de los principales medios de producción: la burguesía" (p. 19).

Las relaciones entre el Estado y la iniciativa privada empresarial en la década de los setenta ofrecen un marco muy importante para la comprensión de la naturaleza del primero, porque los conflictos, las dificultades para la aplicación de algunas medidas de políticas económica que respondían a las demandas de cambio de otros sectores sociales y los enfrentamientos abiertos a finales del periodo presidencial muestran, por un lado, los límites del poder del Presidente o la falta de una voluntad política y, por el otro, la capacidad de resistencia y organización de los sectores empresariales dentro de una determinada situación estructural objetiva.

En este contexto, el autor busca "...demostrar teórica y empíricamente la manera en que se gesta y resuelve el conflicto entre las fuerzas participantes del bloque dominante, analizando las funciones de mediación y de conciliación que ejerce el Estado entre los diferentes intereses que en un momento se expresan en la lucha, a efecto de evitar el surgimiento de situaciones que pongan en peligro la continuidad del sistema de dominación. La idea central es que el régimen de Echeverría, a pesar de la burguesía misma (de su incompreensión y resistencia al proyecto), logra cumplir con relativo éxito esta función" (p. 19).

El análisis desde una perspectiva marxista contiene dos aspectos relevantes. El primero tiene relación con la concepción de Estado en sentido amplio que utiliza el autor, en un intento de enriquecer el estudio del mismo, abandonando las posiciones simplistas que entienden el Estado como un instrumento al servicio de la burguesía. En este aspecto la categoría *bloque dominante* le permite al autor analizar la relación Estado-

iniciativa privada como un todo. El segundo corresponde al análisis de la ideología dominante, mediante el estudio y definición de los distintos proyectos de desarrollo económico, político e ideológico que cada sector del bloque dominante sostiene, y que en un momento determinado lleva al conflicto, la mediación o la alianza entre los diferentes grupos que hay en cada uno de dichos sectores. Todo esto sin olvidar el carácter de clase del Estado.

El trabajo se divide en tres grandes apartados. El primero estudia las expresiones verbales y las declaraciones políticas de los principales líderes y voceros de cada uno de los sectores en lo referente a la problemática socioeconómica del país. También incluye una discusión teórica sobre el poder y la ideología y el desarrollo de la teoría marxista del Estado, para fundamentar un análisis del mismo en sentido amplio.

El segundo se ocupa de las políticas socioeconómicas concretas emprendidas por el gobierno del presidente Echeverría, mediante el análisis de las políticas salariales, fiscales, de reforma urbana, de reforma política y otras.

El tercero discute los resultados prácticos del proyecto; hace una evaluación de los objetivos alcanzados por el régimen y busca responder a las interrogantes sobre la capacidad del Estado para conservar, a través de su aparato político, la representación del bloque dominante en su conjunto, o sobre si se ha convertido en una fracción más de él.

Las principales conclusiones a las que llega la investigación podrían resumirse de la siguiente manera:

Primera, que el objetivo primordial del régimen de Echeverría era disminuir las tensiones sociales y aumentar, o cuando menos mantener, los márgenes de legitimidad del Estado, deteriorada ampliamente por su antecesor. Este fin fue alcanzado de una u otra forma, a pesar de la abierta oposición a su política económica por parte de los sectores económicamente más poderosos.

Segunda, que la fuerte oposición y conflicto generados dentro del bloque dominante no fue contra el Estado mismo, en tanto expresión de una particular forma de dominación, sino en contra de una de sus facetas, específicamente, el discurso popular reformista y los intentos de aplicar una política congruente con él.

Tercera, que la ideología de la clase dominante empieza a transmitirse y expresarse más directamente a través del discurso empresarial, desplazando a la burocracia política, que tradicionalmente desempeñaba esa función. Pero no sólo la ideología ha venido imponiéndose, también el poder del gran capital, el cual ahora reclama un lugar en la discusión política del Estado, de acuerdo con la importancia económica que ha alcanzado.

Cuarta, si bien el objetivo central del presidente Echeverría era aumentar la autonomía estatal y el consenso, al finalizar su periodo dicha autonomía entra en crisis al enfrentar a la fracción financieromonopolista del gran capital, a la cual había privilegiado, y al no contar con la suficiente fuerza para llevar adelante su política reformista.

Quinta, la razón principal de la impotencia para aplicar una política reformista no está en las fallas en el diseño o aplicación de la misma, sino

en las condiciones objetivas que se desprenden del nuevo patrón de acumulación y desarrollo mexicano, el cual se caracteriza por un creciente predominio del capitalismo monopolista de Estado.

Sexta, la crisis por la que atravesó el país a partir de 1973 y cuyas expresiones fueron el creciente endeudamiento externo, el desempleo y la devaluación del peso, después de más de veinte años de paridad fija, constituye una manifestación del mantenimiento de las estructuras de una economía dependiente; por lo tanto la crisis era un fenómeno inevitable, sobre todo al no romperse los ejes fundamentales del modelo de crecimiento de las últimas décadas, en donde se ha mantenido el predominio del gran capital.

Finalmente, se señala que a pesar de lo agudo de la crisis, ésta no representó un problema que la burocracia política no pudiera haber manejado, evidenciándose con ello la capacidad y la fortaleza políticas del Estado mexicano, el cual mantiene el control sobre las clases subalternas y ocupa sólidos espacios en la sociedad civil.

El autor concluye que "...las contradicciones y pugnas suscitadas dentro del bloque en el poder no llegan a alcanzar la expresión de una lucha directa por el poder político, pero sí influir sobre el mismo y cancelar los intentos de cambios en la estructura económica y política del país. De lo anterior se desprende que el poder del Estado no pende en el vacío y que el reformismo, en tanto política consciente y deliberada de un grupo social, responde no sólo a las exigencias de la realidad concreta, sino también porque resulta fundamental al propio sistema de dominación" (p. 215).

El trabajo de Américo Saldivar resulta ser una muy interesante aportación para entender la naturaleza del Estado mexicano. Es sin duda un avance relevante dentro de los estudios marxistas sobre la realidad nacional, porque su concepción de Estado, en sentido amplio, permite comprender las complejas relaciones que se dan en el interior del bloque dominante y la función que desempeñan las clases subalternas en un marco de dominación hegemónica de la burocracia política. La crisis del sexenio de José López Portillo, que se resuelve con la nacionalización de la banca y la aplicación del control generalizado de cambios, validan una vez más la capacidad y fortaleza políticas del Estado mexicano, el cual podrá superar la crisis y reconstruir su hegemonía sobre bases nuevas, redefiniendo sus alianzas horizontales con el otro sector del bloque dominante.

SALVADOR CORDERO H.

Kurt Unger y Viviané Márquez, *La tecnología en la industria alimentaria mexicana*, El Colegio de México, México, 1981.

Este es un excelente análisis económico tecnológico de la industria alimentaria mexicana, basado en tres subsectores: frutas y legumbres, galletas y pastas, y aceites y grasas vegetales. Si bien los autores apuntan con toda corrección la importancia de no incurrir en la "falacia ecológica" de atri-

buir a empresas individuales características agregadas, por la profunda heterogeneidad tecnológica del aparato productivo, creemos que estos tres subsectores permiten conformar una visión razonable del conjunto de la industria alimentaria. Asimismo, el estudio permite extrapolar interesantes conclusiones acerca del desarrollo tecnológico de la industria nacional en su totalidad.

El libro presenta, en primer lugar, un marco teórico que consiste básicamente en desglosar el proceso de toma de decisiones tecnológicas en tres elementos: *a)* el entorno político, es decir, la influencia que la acción del Estado tiene sobre las decisiones empresariales en esta materia; *b)* el enfoque administrativo, entendido como los procesos conscientes y racionalizados que toman los estratos gerenciales, en materia de evaluación, selección y adaptación de tecnología, y *c)* el enfoque artesanal, es decir, un conjunto de microdecisiones que representan el aprendizaje y la evolución gradual de una unidad de producción.

A continuación, los autores presentan un análisis de la industria alimentaria que proporciona interesantes datos en cuanto a concentración, intensidad de capital, pago por tecnología y participación de empresas extranjeras. Este marco permite una adecuada ubicación posterior de los tres subsectores que constituyen el objeto de estudio, y en seguida se presenta una descripción metodológica de la muestra analizada, los criterios de selección y una detallada descripción de los principales procesos de fabricación utilizados en los tres subsectores. Llama la atención en este capítulo la observación acerca de la imposibilidad de distinguir diferencias de comportamiento entre empresas familiares y no familiares, lo cual está en profunda —e interesante— contradicción con los mitos en boga en el ámbito de la sociología y antropología industrial. Resulta también grato ver la descripción técnica de los procesos, que refleja una mentalidad multidisciplinaria y un alejamiento de la “tecnofobia” que suele asolar a los científicos sociales que estudian la realidad industrial.

Posteriormente, se presentan los principales hallazgos: poco dinamismo tecnológico en productos, materiales o procesos; cambio técnico a través de la incorporación de maquinarias o equipos; escasa importancia de la adquisición de licencias; una tendencia generalizada a recurrir a proveedores extranjeros, salvo en algunas promisorias excepciones; y un respetable grado de autonomía tecnológica en lo referente a innovaciones menores y equipos relativamente sencillos. Asimismo, se encuentra escasa relación entre tecnología y dominio de mercados.

El capítulo VI describe los procesos de toma de decisión respecto al cambio técnico en el interior de las empresas. Tal vez el mejor modo de resumir este capítulo es a través de la cita textual: “La impresión global recibida en el transcurso de las entrevistas fue que las personas entrevistadas consideraban nuestra preocupación por la toma de decisiones tecnológicas como algo extraño que estaban dispuestos a tolerar, tratándose de científicos sociales que no entendían bien el ‘negocio’.”

Del capítulo de conclusiones vale la pena destacar, entre muchas otras: *a)* que las fuentes principales de tecnología son maquinaria, equipo y asistencia técnica; *b)* la importancia de los paquetes integrados “llave en

mano”; *c*) el escaso dinamismo tecnológico; *d*) el avanzado proceso de aprendizaje tecnológico y, citando nuevamente; *e*) “si se piensa en la posibilidad de cambiar las pautas de gestión tecnológica de las empresas industriales en México, este estudio indica que están profundamente arraigadas y sostenidas por un conjunto institucional que hasta ahora ha premiado la inversión y la creación de empleos antes que la autonomía tecnológica”.

Pasando de la descripción al comentario, vale la pena anotar cuatro reflexiones.

1) Pareciera que hay pocas cosas tan anticientíficas como la manera en que todos solemos emitir, con gran soltura, una gran cantidad de declaraciones y lugares comunes acerca de la política científica y tecnológica. En este sentido, el estudio que nos ocupa tiene el incalculable valor de presentar una actitud propiamente científica, tomando la decisión de “ensuciarse las manos” e ir a ver al interior de la industria —que es el lugar donde verdaderamente ocurre el cambio técnico— que es lo que está pasando, e infiriendo políticas a partir de la realidad. La constatación de la heterogeneidad tecnológica, y la necesidad de reagrupamiento de acuerdo con categorías coherentes, representa un paso de importancia en la elaboración de políticas.

2) Aunque no sea más que para atizar la discusión, agregaríamos una conclusión a las dos que infieren los autores, cuando dicen que “las opciones tecnológicas se ven obstaculizadas principalmente por dos clases de procesos: en primer lugar, por sesgos establecidos por la acción del Estado y reforzados por estructuras internas; en segundo lugar, por la escasez de información e integración interna (en el sentido cibernético de la palabra) en el proceso administrativo que incide en las decisiones tecnológicas”. Tal vez haya una tercera explicación: que la industria alimentaria es simplemente poco innovadora, a nivel de procesos, y que el verdadero cambio técnico sólo puede ocurrir en el interior de las industrias productoras de maquinaria y equipo agroindustrial. Es necesario insistir una y otra vez en que, mientras no tengamos una sólida industria de bienes de capital, no habrá política científica ni sistema de información que pueda ser útil. Asimismo, constatamos la alarmante proliferación de licenciaturas en tecnología de alimentos, ingeniería bioquímica e ingeniería de alimentos, orientadas a entender procesos, y la desesperante escasez de carreras orientadas al diseño y manufactura de maquinaria y equipo.

3) Vale la pena destacar el comentario de que no debemos sobrevalorar el enfoque artesanal o de cambio adaptativo menor, pues, en palabras de los autores, “el aprendizaje industrial, que algunos países como México, Brasil o Argentina hayan logrado hasta ahora, puede estar limitado a una efímera etapa del desarrollo industrial mundial, más allá de la cual los países en desarrollo regresarían a su estado inicial de simples importadores de tecnología sin lograr siquiera desarrollos tecnológicos menores”.

4) Finalmente, respecto a los instrumentos de política científica y tecnológica, vale la pena destacar que esta encuesta fue hecha en 1977, cuando INFOTEC y la Ley de Transferencia de Tecnología tenían pocos años de vida y no existían ENLACE, Riesgo Compartido ni los préstamos

de FONEI y FONEP para desarrollo tecnológico. Este estudio nos abre el apetito y nos hace preguntarnos: ¿qué opinarán hoy día las empresas alimentarias acerca de nuestros nuevos y flamantes instrumentos?

MARIO WAISSBLUTH

