

LA LEY DE PARKINSON O LA PIRAMIDE SIEMPRE CRECIENTE

“La actividad desplegada en la ejecución de un trabajo crece proporcionalmente al tiempo disponible para realizarla”, o dicho de otro modo, “la persona mas ocupada es la que dispone de mas tiempo para realizar su tarea”.

Presentado por R. F. P.



EL ARTICULO que insertamos a continuación es una adaptación de uno de los capítulos más característicos de la chispeante obra "La Ley de Parkinson y otros Estudios en Administración" del celebrado escritor inglés C. Northcote Parkinson.

Parkinson es autor de numerosos ensayos y artículos de gran mérito. Actualmente es profesor de Historia en la Universidad de Malaya. Nació en 1909 y se educó en el St. Peter's School en York, Inglaterra. Sus estudios universitarios los realizó en las Universidades de Cambridge y Londres. A su vez, ha sido profesor en diversas instituciones académicas, militares y navales. Es posible que su educación más valiosa la haya recibido en el Ministerio de Guerra y la RAF, durante la Segunda Guerra Mundial, pues es sabido que la experiencia adquirida allí dio origen a la famosa Ley de Parkinson.

Supongamos el caso de una dama de ciertos años que vive de sus rentas y que tiene que enviar una tarjeta a su sobrina que está pasando el invierno en La Serena. Demorará una hora en buscar la tarjeta y otra en juntarse con los anteojos. En ubi-

car la dirección, media hora; en la redacción, una hora y cuarto, y veinte minutos en decidir si lleva o no paraguas al ir al buzón de la esquina. Todo lo que a un hombre lleno de actividades apenas le habría ocupado en total unos tres minutos, puede de esta manera dejar a otra persona completamente agotada después de un día tan lleno de ajeteo, indecisión y afán.

Aceptando que el trabajo (especialmente el de papeleo) es elástico en sus exigencias de tiempo, resulta claro que hay poca o ninguna relación entre el trabajo por hacer y el tamaño de la oficina a la cual pueda ser asignado.

La falta de trabajo no se traduce necesariamente en una ociosidad manifiesta: las cosas por hacer van aumentando en importancia y complejidad en proporción directa al tiempo de que se dispone.

Este hecho es ampliamente reconocido, pero se ha prestado poca atención a sus consecuencias, muy en especial en el campo de la administración pública. Tanto los políticos como los contribuyentes dan por sentado que el aumento de personal en la administración pública refleja un aumento del volumen de trabajo. Lo cierto es que no hay la más mínima relación entre la cantidad de trabajo y el número de em-

pleados. El aumento en el número de estos está regido por la Ley de Parkinson y sería prácticamente el mismo si el volumen de trabajo aumentara, disminuyera o, aun, desapareciera. La importancia de la Ley de Parkinson radica en el hecho de que es una ley de crecimiento; este crecimiento puede ser analizado a través de los factores que lo condicionan.

LA PIRAMIDE SIEMPRE CRECIENTE

Sin hilar muy delgado, podemos distinguir desde la partida dos fuerzas impulsoras. Para el propósito que ahora nos ocupa, pueden éstas concretarse a dos afirmaciones casi axiomáticas: 1. "Al funcionario le gusta multiplicar sus subalternos, pero no crearse rivales" y 2. "Los funcionarios se inventan trabajos unos a otros".

Para comprender el factor 1, imaginemos a un empleado público llamado A que se siente sobrecargado de trabajo. Que este exceso de trabajo sea real o imaginario no tiene mayor importancia, pero deberíamos observar de paso, que la sensación (o ilusión) de A podría fácilmente ser resultado de la disminución de su propia energía, síntoma normal de que los años se le vienen encima. Frente a este exceso de trabajo, real o imaginario, hay tres remedios posibles para A: renunciar, solicitar que dividan su trabajo con un colega llamado B, o pedir dos subordinados que llamaremos C y D. Probablemente no exista en la historia un caso en que A haya elegido otra alternativa que la tercera. Si renuncia pierde su derecho a jubilación. Si se nombra a B en su mismo nivel de jerarquía, simplemente se haría de un rival para el ascenso a la probable vacante de X cuando X (¡por fin!) jubile. En consecuencia, A preferirá tener dos subalternos, C y D, bajo él; así aumentará su importancia, y dividiendo el trabajo en dos grupos entre C y D, tendrá además el mérito de ser él sólo quien tenga autoridad sobre ambos.

A todo esto, es esencial darse cuenta de que C y D son inseparables. Contratar solamente a C habría sido imposible. ¿Por qué? Pues porque C habría compartido de este modo el trabajo con A y habría asumido casi la misma importancia que no aceptaba para B en la segunda alternativa, importancia tanto más notable si C es el único sucesor posible de A. Esta es la razón por la cual "los subordinados deben ser dos o mas , cada uno de ellos mante-

nido en su "propio nivel" por el temor mutuo de ser pasado a llevar.

A su vez, cuando C reclame de exceso trabajo (lo que con toda seguridad hará con el transcurso del tiempo), A sugerirá de acuerdo con C, el nombramiento de dos ayudantes para aliviar a C. Pero entonces, como único medio de evitar resquemores internos, A deberá proponer también el nombramiento de dos ayudantes para D, cuya posición es similar a la de C. Con el reclutamiento de E, F, G y H, el ascenso de A es ahora prácticamente un hecho.

¿Es cierto que muchas manos alivianan el trabajo?

Siete funcionarios hacen ahora el trabajo que antes hacía solamente uno. Aquí es donde entra en acción el factor 2. En efecto, estos siete se han creado tanto trabajo unos a otros que todos están ocupadísimos y A, en realidad, debe trabajar más que nunca. Un mismo documento puede que pase sucesivamente por las manos de cada uno de ellos. El funcionario E decide que éste cae bajo la jurisdicción de F, quien presenta una respuesta en borrador ante su supervisor C, el que la corrige drásticamente antes de consultar a su colega D, quien a su vez le pide a G que se preocupe del asunto. Pero resulta que G en ese momento parte con permiso, por lo cual le traspasa la carpeta a H; éste escribe un memo en borrador que es firmado por D y devuelto a C, quien en consecuencia corrige su borrador original y presenta esta nueva versión a A.

Pero veamos qué hace A. Podría tener toda clase de excusas para firmar el asunto sin leerlo, ya que tiene un montón de otras cosas en mente. Sabiendo que el próximo año es él el sucesor de X, debe decidir de antemano si C o D deberá ser su propio sucesor. Le dio permiso a G, a pesar de que no tenía aún derecho; le preocupa el que no haya salido H en vez de G, en vista de su salud. H ha estado tan pálido últimamente... Y encima de todo, tiene aún pendiente el asunto de la asignación especial a F para asistir al Congreso de Concepción y la solicitud de traslado de E a la nueva Sucursal de la DIGEDIAMOCO (Dirección General de Dietética y sus Aplicaciones a la Movilización Colectiva). Fuera de eso, le han dicho que D está enamorado de una secretaria casada y que G y F han llegado al punto de no hablarse (na-

die parece saber por qué). Bueno, después de todo esto puede que A se sienta tentado lisa y llanamente a firmar el borrador de C y terminar con el asunto.

Un trabajo bien hecho

Pero no; A es un hombre escrupuloso. Lee el borrador con todo cuidado, suprime las confusas frases que agregaron C y H, y deja la cosa en la misma forma que fuera presentada originalmente por el capaz aunque quisquilloso F. Corrige el castellano (ninguno de estos jóvenes puede escribirlo en forma gramaticalmente correcta) y finalmente presenta la misma respuesta que habría escrito si los funcionarios C y H nunca hubieran existido.

Conclusion

Un número mucho mayor de gente ha demorado mucho más tiempo en llegar a un mismo resultado. Nadie ha flojeado. Todos lo han hecho lo mejor que han podido... Y ya está oscuro cuando A por fin puede dejar su oficina y marchar a casa. En el crepúsculo que marca el término de otra jornada de papeleo, se van extinguendo las luces de la oficina. Entre los últimos empleados que la abandonan está A. Con sus hombros más curvados y una sonrisa forzada sale convencido de que trabajar hasta tarde y cubrirse de canas son el precio del éxito...

