LIBROS

THOMAS C. COCHRAN, *The Puerto Rican Businessman,* Philadelphia, Pa: University of Pennsylvania Press, C 1959.

Los factores culturales, sociales, y religiosos que se consideran fuera del ámbito de las variables puramente económicas, están siendo considerados hoy día con mayor intensidad para explicar las deficiencias en alcanzar mayores niveles de bienestar económico.

El estudio del Dr. Thomas C. Cochran, *The Puerto Rican Businessman, (El hombre de negocios puertorriqueño)* pretende examinar cómo los factores culturales han contribuido al desarrollo del empresario puertorriqueño.

He aquí la imagen del hombre de negocios puertorriqueño que tiene el Dr. Cochran, derivada de su estudio con cuarenta empresarios que han tenido una vasta experiencia, y treinta empresarios jóvenes que se iniciaron después del 1940.

El empresario puertorriqueño asume una postura paternal con relación a sus empleados, prefiere el control personal de sus negocios, y es renuente a delegar autoridad a los ejecutivos que ocupan una posición inferior, en la jerarquía gerencial.

La gran contribución del estudio de Cochran consiste en identificar a la firma comercial como una prolongación de la familia, y arroja luz en la conducta del empresario puertorriqueño. No importa que sea una empresa individual, sociedad mercantil, o corporación, la firma constituye un círculo cerrado, que se comporta sociológicamente igual que la familia. De la manera que escogemos quiénes van a formar parte de nuestra familia y rechazamos a los que no se consideran dignos de ese honor, la firma no está dispuesta a contaminarse con otros factores, que aunque puedan traer mayor prestigio económico, puedan deteriorar las relaciones que existen dentro de la firma.

Como corolario de este análisis se señala el hecho de que la gerencia de la firma puertorriqueña no está divorciada del patrimonio. Lo cual excluye un tipo de gerente profesional que en la economía americana domina las decisiones de las grandes corporaciones.

Con menos precisión, y en forma estereotipada, el Dr. Cochran presenta el factor de dignidad como un obstáculo en la racionalidad

de los procesos productivos, pero que apunta a las diferencias en el comportamiento del obrero, frente al personal de supervisión de la firma. Señala este factor el hecho de que la firma se constituye en una gran familia, en que los empleados se consideran parte de la firma, no importa lo simple de las tareas que ejecuten.

Uno siente la sensación de reaccionar en contra del análisis del Dr. Cochran cuando frente a este empresario puertorriqueño se analiza la diferencia del empresario norteamericano como la antítesis del empresario local. En los Estados Unidos los empresarios dependen de las decisiones colectivas de un grupo de ejecutivos que se unen como un equipo de beisbol para ganar el "juego" de la producción. Los procesos siguen un patrón racional y las relaciones son impersonales. Por lo tanto el aumento en productividad constituye el objetivo principal de la firma.

Se presenta al industrial norteamericano como el tipo ideal de empresario y procede el Dr. Cochran a evaluar los éxitos del empresario local a base del contacto que ha tenido el empresario puertorriqueño con el continental. Su tesis principal consiste en considerar los empresarios locales, que han tenido éxito, como aquellos que han sido educados en los Estados Unidos y han estado expuestos a la experiencia de una economía altamente industrializada.

Como consecuencia los canales de comunicación a través de los cuales se trasmite este caudal de conocimiento hacia los empresarios locales, constituye un factor básico del análisis. Aquí el Dr. Cochran analiza los distintos medios de comunicación e identifica la calidad del empresario con la exposición y contacto con éstos.

El estudio del Dr. Thomas C. Cochran provoca la discusión hacia los efectos culturales en el desarrollo económico, pero deja sin contestar una serie de preguntas importantes.

Mi impresión es que al comparar al empresario puertorriqueño con el continental, se olvida de que las condiciones que prevalecen en la economía americana son completamente distintas, en términos de mercados, de organización en la distribución, del tamaño de la firma, etcétera, que aunque el Dr. Cochran lo señala como una limitación de su estudio, puede que tenga una ponderación mucho más alta para explicar la conducta del empresario puertorriqueño.

De manera más específica diríamos que el empresario continental produce para un mercado nacional, usa técnicas altamente eficientes derivadas del tamaño de la firma, que provocan economías de escala en la producción. El empresario puertorriqueño está limitado por el mercado, y esto afecta significativamente sus decisiones en la firma.

Hubiese sido interesante saber por qué este empresario puerto-

rriqueño no ha participado más activamente en el proceso de industrialización y cuáles son las barreras que le obstaculizan una mejor comprensión del mercado continental.

Aunque las diferencias del empresairo puertorriqueño son significativas frente a los continentales, deja sin explicar las razones, y el Dr. Cochran las atribuye a la cultura hispánica, y la organización de la empresa.

Acostumbrados como estamos a ver cómo reaccionan los puertorriqueños cuando las circunstancias son apropiadas para aprovechar toda oportunidad comercial, esperamos que hayan otros factores básicos para explicar las diferencias señaladas por el Dr. Cochran.

El enfoque total del estudio está dirigido a la manera de producir en P. R. en comparación con los E. U. La pregunta sería si es posible producir eficientemente sin que la forma *paternal* y las relaciones personales sean alteradas substancialmente. Hemos observado que la psicología moderna ha contribuido significativamente señalando los adelantos en la producción mediante mejores técnicas de relaciones humanas. ¿Sería necesario adoptar las formas de relaciones que existen en la fábrica norteamericana, o por el contrario se requieren ajustes en los métodos de producción y de organización en la forma puertorriqueña?

CARLOS J. LASTRA

JOSÉ ORTEGA Y GASSET, *El hombre y la gente*, Madrid: *Revista de Occidente*, 1958.

Esta es una de las obras inéditas de Ortega, y es la cristalización de su tan esperado libro sobre el hombre y la sociedad que había venido anunciando desde hacía mucho tiempo a través de su obra. El filósofo murió sin poder dar a este "mamotreto sociológico" la "postrera soba" de que nos habla en su prólogo a *Ideas y Creencias,* pero aún así *El Hombre y la Gente* llena el cometido que se trazó el autor a cabalidad, a saber, el buscar los elementos que son constitutivos de lo social.

En el ensayo que forma el primer capítulo de la obra "Ensimismamiento y Alteración" publicado por Ortega años antes, ya se manifiesta su inconformidad con las doctrinas sociológicas imperantes. Ninguno de estos sociólogos —ni aun el padre de todos ellos, Comte— habían definido con claridad lo que es un hecho social. (Esto es, claro está, una exageración de Ortega, puesto que ya a fines del siglo XIX el gran sociólogo Durkheim se había planteado precisamente ese