

RESEÑAS

Wages, Productivity and Industrialization in Puerto Rico, por Lloyd G. Reynolds y Peter Gregory con la ayuda de Luz M. Torruellas. (The Economic Growth Center, Yale University, and the Social Science Research Center, University of Puerto Rico, 1965).*

Esta obra tiene que ver con la práctica moderna de la manufactura en el sistema económico puertorriqueño, fase a la cual se le debe buena parte del espectacular adelanto efectuado en la isla. Se extiende su contenido, por lo tanto, desde mediados de la década de 1940.

El libro dividido en tres partes aborda la materia con un resumen de cuarenta páginas de los datos históricos en torno al desarrollo económico de Puerto Rico y a lo largo de esa reseña indica cuáles son los elementos principales de la fase de la aceleración y el papel que han desempeñado en ello las relaciones exteriores. Fundamentan lo tratado unas estadísticas que conocen quienes están al tanto de los informes oficiales de la isla, pero la selección y la presentación del material denotan el empleo de buenos criterios. Dado el título de la obra, dado el hecho de que el profesor Reynolds es uno de los autores, y dada también la importancia primordial de la mano de obra pagada con jornales inferiores a lo largo del crecimiento de la manufactura en Puerto Rico, no resulta sorprendente que a mitad del primer capítulo aparezcan los temas de la comparación de salarios, las ganancias, las ventajas de la competencia, la fuerza obrera y el empleo tanto como el desempleo. El próximo capítulo —“Determinación de Salarios y Manifestaciones del Patrón de Salarios”— centra su interés en la fluctuación de los salarios y en la disposición de éstos en Puerto Rico con miras a probar la validez de las consideraciones teóricas de tales asuntos en cuanto conciernen a las primeras décadas del progreso industrial. Comienza el capítulo con un repaso de la reglamentación federal del salario mínimo en Puerto Rico desde sus inicios en 1938 y de la legis-

* La versión al inglés de esta reseña se publicó en la revista *Caribbean Studies*, Vol. 6, No. 1, April 1966, pp. 63-64. La traducción al español se debe a Pedro Juan Soto.

lación isleña que en torno al caso se aprobó más tarde. Los criterios antagónicos que a las comisiones tripartitas se les ordenó emplear para decidir respecto a los salarios son objeto de severas y justas críticas, y no se pasa por alto ni la triste influencia de los sindicatos y patronos continentales ni la del Congreso.

La primera parte de la obra concluye con el tercer capítulo, que versa sobre "Salarios, Productividad y Empleos". Se compara a Puerto Rico y a Estados Unidos en lo que concierne a la relación del valor sumado a cada dólar como medida de paga desde 1949, y el capítulo hace uso lógico de varios datos empíricos en un análisis que tiene que ver con la catalogación de la demanda para el trabajo manufacturero en la isla. Las ecuaciones de regresión utilizadas rinden cálculos de 9,000 y 29,000 empleos eliminados mediante el aumento de sueldo entre 1949 y 1954 y entre 1954 y 1958, respectivamente. Se somete a un franco tratamiento los pros y los contras de la variación en estos estimados. En cuanto al balance, los cálculos parecen estar bastante a tono con la realidad. El impacto del salario mínimo en el sueldo promedio recibe un tratamiento claro en el capítulo anterior.

Los tres capítulos que comprenden la segunda parte abordan la metodología y la práctica administrativas de las nuevas industrias. El estudio de una muestra de 85 establecimientos proporcionó los fundamentos para las observaciones y las deducciones de estos capítulos respecto a la calidad de la gerencia, a mucha de la cual se le hace inferior en las nuevas empresas pese a los propietarios norteamericanos y a la habilidad de adoptar decisiones con que cuentan los empleados. Entre las manifestaciones principales de esta baja calidad existen los métodos pobres de escoger y adiestrar empleados; la inadecuada supervisión de los trabajadores; y, desde el punto de vista de los efectos ejercidos sobre los incentivos, los ineficientes sistemas de jornales. Esto sorprenderá a muchos que suponen que una empresa continental en Puerto Rico ha de disfrutar de una adecuada eficacia. Sin embargo, los datos en que se apoya esta parte del libro se relacionan con las condiciones que prevalecían en la época de las entrevistas, diez años atrás. Muchas de las empresas que la Administración de Fomento Económico ayudó a instalar entonces, sucumbieron por causa de la competencia. La gerencia con que cuentan los negocios sobrevivientes es probablemente mucho más elevada, debido en particular al rápido aumento de los salarios. El exorbitante incremento del valor sumado por cada unidad de trabajo indica también la gran mejoría de las cualidades administrativas.

La tercera parte del libro se ocupa de la fuerza obrera industrial, de diversos aspectos de su movilidad, de su adaptación y sus reacciones

ante la disciplina de fábrica y ante los incentivos monetarios, así como de sus preferencias y ambiciones; y entonces se efectúa una deducción que atañe a las altas y bajas de la oferta de mano de obra, la cual no determina una curva en declive hacia atrás y representa sin duda lo contrario de lo que han calculado algunas personas y de lo que el prejuicio de muchos patronos en particular les hace creer. Esta parte del estudio se basa en una muestra de más de mil miembros de la fuerza obrera industrial. Será éste un valioso tratado empírico para colocar junto a los modelos teóricos de Lewis y de Ranis-Fei que tratan la oferta de mano de obra y su paso desde el sector tradicional (donde la cifra del subempleo es alta y nula la productividad marginal) hacia la industria moderna en sus comienzos.

Una obra de tantas facetas tan bien tratadas no puede resumirse adecuadamente en un par de páginas. El libro coloca cuantiosos datos y deducciones de suma importancia a la disposición de los peritos en desarrollo económico, de los expertos en administración industrial y de los entendidos en las ciencias sociales; y el estilo empleado por los autores hace la lectura asequible también para los hombres de negocio y para otros individuos.

Algunos indudablemente se preguntarán por qué los autores consideran solamente "moderada" una reducción del 30 al 20 por ciento en el subempleo masculino (menos de 35 horas semanales de trabajo) y también del 30 al 20 por ciento en cuanto a las mujeres. Otros dudarán de que la información obtenida durante las entrevistas no distinga mucho a los obreros puertorriqueños de los obreros continentales en cuanto a las actitudes manifestadas hacia el trabajo y hacia la disciplina de fábrica, particularmente si han leído el trabajo de Thomas C. Cochran: *The Puerto Rican Businessman* (University of Pennsylvania Press, Philadelphia). Y muchos se asombrarán de que los numerosos administradores y supervisores de los comienzos, sin experiencia alguna, se hayan mostrado tan reacios para delegar autoridad, una flaqueza de índole mayúscula que Cochran encontró entre los propietarios puertorriqueños.

Pero en estas mismas páginas aparecen varios cuadros sinópticos que resumen las estadísticas representadas por las diversas entrevistas. Y los apéndices describen el trazado de la muestra además de revelar el contenido de los cuestionarios.

El libro constituye una ayuda valiosa para el entendimiento de muchos aspectos importantes de las fases de la industrialización durante los inicios de una economía subdesarrollada. Resultará particularmente útil para los interesados en elaborar teorías importantes así como para los encargados de planear el desarrollo económico y para

quienes muestran destreza en preparar proyecciones económicas en los países subdesarrollados.

El apéndice número tres contiene una lista de 60 cuadros sinópticos suplementarios que no han sido publicados, pero que están a la disposición de quienes deseen solicitárselos a los autores.

ALFRED P. THORNE

Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico

Elites in Latin America, edited by Seymour Martin Lipset and Aldo Solari. (New York: Oxford University Press, 1967, pp. 531. \$9.50).

Ahora que se ha disipado un poco el gran debate sobre si el verdadero motor de la historia lo constituyen los grandes hombres o las clases, parece que ha llegado el momento oportuno para estudiar en más detalle las numerosas hipótesis e intuiciones que quedan como reliquias del debate. Sin embargo, también parece que se presentan grandes dificultades para adelantar la labor de los sociólogos pioneros más allá del punto donde la dejaron. Estas dificultades pueden ser percibidas más claramente en estudios sobre la élite que en ningunos otros. Los científicos sociales, equipados con las técnicas modernas, se han visto detenidos por la casi completa imposibilidad de obtener mucho más que unas cuantas características, como trasfondo, de los hombres que ocupan "aquellas posiciones en la sociedad que se hallan en las cimas de las estructuras sociales claves". Tal vez ello se deba a que el término "élite" se ha usado cada vez más para aludir a cualquier posición de liderazgo en la sociedad, no importa lo baja que pueda ser en la pirámide total. Puesto que tal es el caso, los estudiosos de la élite casi lógicamente han derivado hacia el examen de los problemas más amplios, como los del desarrollo social, económico y político. He aquí un supuesto fundamental: que "uno de los requisitos para el desarrollo es la existencia de una élite competente, motivada para modernizar su sociedad". (Traducción del original en inglés, pág. viii). Este es el tema de *Elites in Latin America*.

El primer capítulo, por Lipset, se titula "Values, Education and Entrepreneurship" (que se puede traducir "Valores, Educación y Espi-