

mas del gobierno y entre muchas agencias administrativas descentralizadas, "independientes" del primer ejecutivo).

El autor ha escrito un excelente y útil estudio. Está muy bien documentado con valiosas fuentes incluyendo referencias a aspectos especializados que el autor ha discutido en artículos periódicos. Para concluir el estudio, el autor ofrece una buena bibliografía y una tabla que comprende todos los ejecutivos cortarricenses a partir de 1902.

William P. TUCKER  
 Universidad de Puerto Rico

THOMA C. COCHRAN y RUBÉN E. REINA, *Entrepreneurship in Argentine Culture*. Torcuato Di Tella and S. I. A. M (Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1962).

Los estudios sobre instituciones en América Latina, no son muy abundantes. Por esta razón, y porque nadie puede negar la utilidad intrínseca del conocimiento científico de la sociedad, es porque cada nuevo libro con intenciones científicas, que se escriba sobre esta región, debe saludarse con beneplácito. No obstante, ello no quiere decir que no deben mirarse con ojos críticos. Todo lo contrario, porque el campo es más o menos virgen es por lo que la crítica debe ser más aguda.

El libro *La Empresa en la Cultura Argentina*, escrito por un historiador social y un antropólogo, tiene como objetivo "sugerir otras pautas de expectación que encajen en el medio Argentino y en las tradiciones de la América Latina Moderna" (p. viii).

Los autores señalan que "las inferencias que puedan sacarse del estudio de S. I. A. M., son ampliamente aplicables a América Latina" (p. 270). Se trata pues, de sugerir lo que podrá denominarse un "Modelo de Empresa y Empresario Latino Americanos". Al hacer esto los autores con sobrada razón —justifican su propósito diciendo que "debido a la falta de material acerca del desarrollo empresarial en muchas sociedades, los estudiosos del campo tienden a definir y evaluar la empresa y el empresario partiendo de las formas clásicas Europea y Norteamericanas y las dan por válidas como si éstas fueran universalmente aplicables" (p. viii). La construcción de esquemas apropiados es pues una tarea inaplazable en América Latina y otros países del mundo.

El desarrollo del pensamiento social y de las ciencias sociales desde Platón, y aún antes —ha necesitado apoyarse en "tipos ideales" o

modelos en base sobre los cuales se juzga la situación real. En la medida en que ello se haga, las ciencias sociales cumplen una función muy importante, no sólo en el proceso de creación de instrumentos para comprender la sociedad y sus problemas, sino también para adelantar soluciones.

Por razones que no es el caso discutir aquí, los modelos que han desarrollado la sociología y la antropología para el estudio de instituciones tales como "la empresa" distan mucho de ser adecuados. En comparación, por ejemplo, con el modelo de los economistas, diríase que es vago e indefinido. Por esta razón un trabajo de la naturaleza del que aquí se comenta debería encarar no sólo los problemas técnicos sino también, en el amplio sentido de la palabra, metodológicos ya que se precisa crear un juego de variables y señalar sus interrelaciones en forma tal que permita comprender a cabalidad el complejo social empresa-empresario.

Esta tarea, que desde un punto de vista metodológico debería ser básica aun cuando se intente nada más que "sugerir pautas" y no propiamente construir un modelo. En este sentido, el trabajo que aquí se reseña defrauda al lector que tenga ciertos intereses teóricos. Aún más, la desilusión se convierte en frustración cuando —después de leer siete capítulos en los cuales se describe a Torcuato Di Tella y a S. I. A. M. — se llega al capítulo VIII, intitulado "Empresa, Industrialización y la Cultura Argentina" el cual se espera que sea un análisis teórico del problema, pero que sólo resulta ser un resumen de los conceptos empleados en el libro y que constituyen las sugerencias de los autores para la construcción del "tipo". Veamos cuál es ese "tipo".

El empresario latinoamericano, señalan los autores, revela las mismas características que el Europeo y norteamericano en cuanto a los siguientes rasgos: frugalidad en la vida personal, ahorrar para invertir, innovación, planificación anticipada y tomar riesgos ante la incertidumbre. Lo que le da su carácter específico de "Latino Americano" son los rasgos de "personalismo"; "paternalismo" y "simpatía" como bases fundamentales sobre las cuales se desarrollan las relaciones no sólo entre los gerentes, directores y dueños, sino también entre éstos y los empleados y obreros. Estas características, según los autores, predominan también en las relaciones comerciales y de negocios con otras unidades, sean éstas bancos o agencias del gobierno.

En realidad el señalamiento de esas características no implican nada nuevo en cuanto a lo que se sabe acerca de la conducta del Latino Americano frente a las instituciones "formales". Es más, tales características no son exclusivas a América Latina, sino que más bien se ha dicho que constituyen características definitorias de una etapa en el

proceso de desarrollo de la sociedad, antes que algo "cultural" intrínseco a la Argentina y a América Latina, como parecen sugerir los autores. Este error de interpretación es consecuencia de la falta de una perspectiva del desarrollo de la sociedad y de los cambios estructurales que inevitablemente ocurren en ese proceso. Así, en el libro se estudia una Empresa desde los tiempos en que Argentina era netamente una sociedad tradicional, hasta nuestros días. En el lapso de los 70 años que abarca el estudio el país se urbanizó e industrializó; no obstante, los autores a pesar de que describen los cambios ocurridos en las relaciones empresariales, y especialmente en los de administración de personal, parecen no darse cuenta de ello cuando llega el momento de la interpretación teórica ya que el "personalismo" y demás conceptos que en el estudio se acuñan, son aplicados indistintamente para explicar situaciones en todas las épocas. ¿Quiere decir esto que en América Latina no han ocurrido cambios significativos en el tipo de relaciones interpersonales? Los autores no se hacen esta pregunta.

Por otra parte, los conceptos mismos —sobre la base del material informativo que provee el libro— son cuestionables. Tómese, por ejemplo, el que parece ser concepto central de la obra (al menos es el que aparece más a menudo), el *personalismo*. Según cita que hacen los autores el concepto es usado por el profesor Gillin, y señalan que "este patrón prescribe que para el Latino Americano moderno únicamente aquellas personas con quienes él está en relación personal, vale decir, íntima, puede esperarse que tengan con él una apreciación recíproca de sus cualidades internas, de su alma" (p. 140). Dejando a un lado lo discutible del concepto en sí mismo, por su vaguedad, limitémonos a confrontar el uso que de él hacen los autores. En primer término, se observa que no es ni un patrón exclusivo u originario latino americano, ni se limita a relaciones *íntimas* como se explica en la obra. Di Tella, así como sus más cercanos colaboradores, eran todos italianos, excepto uno que era inglés. Sin embargo, es posible que éstos hayan aprendido tales patrones por su contacto en la sociedad Argentina, pero en realidad sorprende ver que el "personalismo" se da también en las relaciones entre el gerente de un banco alemán y Di Tella o sus colaboradores. En cambio, las relaciones de Di Tella con los organismos oficiales argentinos, parece ser que eran más formales. En todo caso, el *personalismo*, tal como lo definen los autores es algo que existe en todas partes aun en los Estados Unidos. Los modelos de "negocio es negocio", la "competencia hasta la ruina" y las superburocracias modernas han tendido a oscurecer el hecho de que las relaciones interpersonales, íntimas, se dan también en todas las sociedades y que, como lo muestran algunos excelentes estudios, los *cliques* juegan

un papel importante no sólo en el desarrollo de patrones de productividad, sino también y quizás en mayor proporción, en las decisiones de los *grandes* señores en las altas esferas del poder. El verdadero problema consiste entonces en determinar los cambios en los patrones de relaciones y no excluir unos u otros.

Finalmente, aunque los autores no lo advierten, la idea de que el "negocio es negocio" o del impersonalismo en las relaciones empresariales también está presente, y especialmente en momentos críticos, en América Latina. Ilustra en forma patética este hecho la carta de Di Tella a Juan Robiola, escrita durante los primeros años de la Segunda Guerra Mundial, cuando el Banco Alemán Trasatlántico de Chile presionaba a Robiola para que tomara ciertas medidas, como el uso de la estación de radio de Di Tella, en Chile, para propaganda alemana. Es especialmente esclarecedor el párrafo Núm. 3 de la carta, en la cual Di Tella explica a Robiola su concepción de las relaciones comerciales con ese Banco. La tesis que Di Tella en forma enfática sostuvo fue que el hecho que tuvieran relaciones comerciales con el Banco, no implicaba que tuvieran ninguna clase de obligación política, ni de otra índole con dicha institución. Esto lo pasan por alto los autores. (pp. 126-27-28).

En realidad, lo que ocurre es que los autores se suman a la ya larga lista de estudiosos de América Latina que, partiendo de los excelentes trabajos hechos por algunos connotados antropólogos norteamericanos en comunidades "primitivas" o atrasadas, se lanzan a generalizar para toda la sociedad. El resultado es que se han logrado crear ciertos *cliches* o estereotipos de poco valor científico. Por ejemplo, uno de esos clichés es el siguiente: "En la tradición Latino Americana *todas las personas* son consideradas, teóricamente, como dotadas de igual inteligencia y habilidad. Se considera que el éxito es *totalmente* dependiente de la iniciativa y de las oportunidades especiales para desarrollar el talento de uno" (p. 60) (subrayado del autor de esta nota).

Por lo demás, el libro, aunque no los trata en forma sistemática y exprofeso, arroja luz sobre algunos temas de mucha importancia tales como: (a) Naturaleza y dificultades de las relaciones de intercambio comercial e industrial entre los países latino americanos, en contraste con la facilidad relativa con que esas relaciones se mantienen con U.S.A. y Europa. (b) La forma como las empresas de países desarrollados, y especialmente norteamericanos operan en América Latina (c) Las tremendas limitaciones que para un adecuado desarrollo industrial significan los bajos niveles de educación tecnológica prevalentes en América Latina.

En suma, el libro constituye un estudio de un caso en el que, de una forma muy hábil, se describe en detalle el proceso de desarrollo

de una industria y un hombre en Argentina. El libro merece ser leído a pesar de sus limitaciones teóricas y metodológicas, sin lugar a dudas constituye un buen aporte a la bibliografía sobre el tema.

J. A. Silva MICHELENA

EDMUNDO FLORES, *Tratado de economía agrícola*, México: Fondo de Cultura Económica, 1961. 442 pp. ✓

Este trabajo ha sido escrito por un miembro del Comité Editorial de *El Trimestre Económico* quien es además consultor del Ministerio de Hacienda y el Banco de México, Catedrático de la Universidad Nacional Autónoma de México y de la Escuela Nacional de Agricultura en Chapingo, autor de una tesis doctoral en la Universidad de Wisconsin sobre "un análisis comparado de los problemas agrarios de México y Perú", uno de los expertos en los grupos de la Organización de la Alimentación y Agricultura (OAA) de las Naciones Unidas, el cual pronosticó en 1953 un informe global prescriptivo que fue adoptado casi en su totalidad por el gobierno de Bolivia, y el único latinoamericano que ha sido catedrático visitante (1957-58) de economía de desarrollo en la Universidad de Texas.

Como miembro de más alto rango de la delegación Mexicana a la conferencia Internacional de Economistas Agrícolas celebrada en Helsinki en 1955, el doctor Flores ha publicado numerosos artículos de gran valor en revistas norteamericanas, europeas y latinoamericanas. (Es un escritor muy hábil tanto en inglés como en español). Como miembro de la OAA, visitó todos los países latinoamericanos, casi siempre participando en alguna conferencia nacional o interregional. Como economista agrícola, es el equivalente latinoamericano de Theodore W. Schultz de la Universidad de Chicago, como economista de desarrollo el Benjamín Higgins de la Universidad de Texas, como economista del trópico e institucional de Puerto Rico el Brahmananda de la Universidad de Bombay, y como erudito con un sentido del humor es el equivalente al fenecido Stephen Leacock de la Universidad de Mc Gill.

Para resumir, es probablemente el economista de más renombre, con excepción quizá de Raúl Prebisch, Director Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina, quien con frecuencia ha hecho uso de sus puntos de vista. Su *currículum vitae* se deja ver en cada capítulo de este estudio el cual no está muy lejos de ser una obra maes-