

NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

TORRES CAICEDO, REINALDO, *Los estratos socioeconómicos del Ecuador. Un ensayo de cuantificación*. Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica. Quito, Ecuador, 1960. 33 pp.

La Junta de Planificación del Ecuador patrocinó este primer ensayo de evaluación, con el propósito de ahondar en el conocimiento de las realidades y perspectivas humanas y demográficas del país, en las que reside el origen y destino de la actividad económica. Interesaba, en particular, explorar cómo se divide la población en grupos o estratos socioeconómicos, cuyas diferencias de condiciones y necesidades influyen en el desarrollo económico, e indican metas fundamentales a incluir dentro de los programas de fomento.

A fin de poder lograr un reflejo más elocuente de la realidad demográfico-social ecuatoriana, el autor atendió a tres criterios en su intento de determinación de las clases sociales: el basado en aspectos socioculturales, tanto materiales como espirituales; el basado en aspectos económicos, y el basado en aspectos jerárquicos o de influencia social (prestigio social).

Las deficiencias de la estadística y la brevedad del tiempo de que se dispuso para realizar el estudio, aconsejaron optar por un enfoque simplificado que redujera los tres criterios a un indicador común, y permitiera cuantificar los estratos más generales, o sean las clases alta, media y popular o baja.

Se tomó como base la población económicamente activa, relacionándola con la total del país por el número de dependientes de cada persona activa. Se supuso que toda la familia pertenece a la clase social de sus miembros económicamente activos. La estratificación de estos últimos se estableció en función de su posición ocupacional y rama de actividad. En el caso de la población rural se atendió además al tamaño de la explotación agropecuaria a cargo de cada productor. Para afinar los datos relativos a los estratos sociales vinculados con la

minería y las actividades secundarias y terciarias se manejaron los cuadros del ingreso nacional, del presupuesto del Estado, del Boletín de la Superintendencia de Bancos, entre otros.

Limitaciones del estudio. Varias dificultades limitan el valor de este trabajo como examen de aspectos del desarrollo social, pero sobre todo del económico:

1) Se generalizan ciertos coeficientes a toda la población del país, ocultándose con ello matices de gran importancia, como ocurre cuando se aplica a los diferentes estratos socioeconómicos el mismo número de personas dependientes por cada persona activa. Éste es, precisamente, uno de los aspectos a cuyo esclarecimiento debería orientarse este tipo de investigaciones. Además, se extendieron los resultados obtenidos para la parte de la población económicamente activa cuya composición pudo determinarse a aquella otra que quedó indeterminada.

2) A falta de información adecuada sobre el ingreso familiar, se recurrió a elementos de juicio discutible para captar los niveles de ingreso, como la magnitud de la explotación rural o del capital en giro.

3) Aun así, los elementos manejados hacen cierta luz sobre el año censal de 1950, pero de ninguna manera sobre el periodo 1951-1956, para el cual se presentan elaboraciones sin bases adecuadas sobre cambios en la estructura socioeconómica de la población y en los niveles de ingreso (ver las páginas 30 y 31).

Elementos que es posible evaluar. El indicador que emplea el estudio, o sea la posición ocupacional por ramas de actividad, atiende de modo muy general al criterio económico. Sin embargo, permite captar ciertos rasgos que interesan al enfoque sociocultural. Las diversas ramas y posiciones ocupacionales requieren diversos grados de preparación cultural y

determinan, especialmente por la idiosincracia del pueblo, una especie de "patrón de vida". Determinados grupos de la población se resisten en cierta medida a desempeñar actividades que juzgan impropias de su tradición o grado de culturización, hecho que visto a través del análisis de la población económicamente activa, revela una incipiente estratificación espontánea.

El indicador utilizado y los elementos de juicio que lo completan y afinan expresa en forma general ciertas relaciones que emanan de la jerarquía y el prestigio social, fenómenos determinados fundamentalmente por la capacidad económi-

ca, el grado de influencia en la comunidad y las vinculaciones con las personas del gobierno y con los sectores influyentes de la economía.

Los conceptos de ocupación principal y posición ocupacional se prestan fácilmente al análisis de la capilaridad y la dinámica social, formas típicas del desarrollo de las clases, que hasta cierto punto son transitorias, dada su susceptibilidad a las variaciones.

Los estratos socioeconómicos del Ecuador en 1950. Los resultados de la investigación se han vaciado en el cuadro anexo, con la finalidad de facilitar su examen y crítica. Se plasma la imagen

ESTRATOS SOCIOECONÓMICOS EN EL ECUADOR, 1950

		Número de personas activas
CLASE ALTA		15 543
<i>Urbana</i>		<u>10 839</u>
Profesionales, técnicos y afines	6 716	
Gerentes y funcionarios con categoría de directores	4 090	
No especificados e indeterminados	33	
<i>Rural</i>		<u>3 704</u>
Agricultores, pescadores y afines	3 704	
CLASE MEDIA		256 060
<i>Urbana</i>		<u>165 539</u>
Profesionales, técnicos y afines	16 389	
Gerentes y funcionarios con categoría de administradores	41 826	
Oficinistas y afines	25 948	
Trabajadores de los medios de transporte	4 032	
Oficiales de la Guardia Civil	550	
Oficiales de las fuerzas armadas ¹		
No especificados e indeterminados	76 794	

¹ Dato reservado.

ESTRATOS SOCIOECONÓMICOS EN EL ECUADOR, 1950 [conclusión]

		Número de personas activas
<i>Rural</i>		90 521
Agricultores, pescadores, madereros y afines	88 844	
Trabajadores en la minería, las canteras y afines	1 677	
CLASE POPULAR BAJA		965 987
<i>Urbana</i>		440 116
Vendedores al menudeo, ambulantes y otros	28 091	
Trabajadores de los medios de transporte	10 068	
Guardia Civil	82 295	
Fuerzas armadas	52 044	
No especificados e indeterminados	267 618	
<i>Rural</i>		525 871
Agricultores, pescadores y afines	523 157	
Trabajadores en la minería, las canteras y afines	2 714	
TOTAL DE LA POBLACIÓN ACTIVA		1 236 590

RESUMEN DE LOS ESTRATOS SOCIOECONÓMICOS DEL ECUADOR ² Y SUS INGRESOS,
CON BASE EN EL CENSO DE 1950

<i>Población e ingreso</i>	BAJO		MEDIO		ALTO	
	Número	%	Número	%	Número	%
Urbana	1 139 856	35.59	428 479	13.39	28 072	0.88
Rural	1 361 953	42.52	234 440	7.32	9 593	0.30
Total	2 501 809	78.11	662 939	20.71	37 665	1.18
Ingreso anual	Suces		Suces		Suces	
per capita	1 334.00		2 606.40		27 446.78	
% del ingreso nacional por estrato	54.68		28.32		17.00	

² Con base en la estratificación de la población activa aplicada a la población total con base en el coeficiente nacional del número de dependientes por cada persona activa.

de una sociedad fuertemente estratificada, en la que los procesos de desarrollo tropezarán con obstáculos y dificultades que ameritan el más cuidadoso examen. Cabe subrayar, entre otros aspectos, la lenta expansión a que estará condenado el mercado interno por el bajo nivel de ingreso de la mayor parte de la población y el hecho de que fuertes núcleos de las masas rurales, de cepa indígena, vivan dentro de formas económicas débiles o precarias. Por otra parte, el minifundismo en la agricultura es muy poco propicio para que los grupos campesinos avancen hacia formas económicas más modernas. La clase media, en conjunto débil, presenta marcados rasgos de arcaísmo, con predominio de grupos artesanales, reticentes al cambio social, y destinadas a zozobrar históricamente en una etapa de desenvolvimiento capitalista. Por su contextura, es difícil que la clase media facilite fenómenos de ascenso de las clases bajas, antes bien, está llamada a vivir un período de ajuste más o menos largo, con baja de su ingreso, e incluso con descenso de grupos importantes de sus miembros en la escala social, de entrar el país en una etapa de modernización de sus formas económicas dentro de un régimen de propiedad privada. En las clases altas, tiene un fuerte peso el sector de fisonomía semifeudal, poco interesado en que se transforme la sociedad. En conjunto, la composición socioeconómica ecuatoriana aparece con una estructura que dificultará la dinámica social que se requiere para un desarrollo conveniente. Las bajas escalas de producción que permiten un mercado interno raquítico y fragmentado hacen casi imposible alcanzar grados adecuados de integración económica. Este fenómeno unido a la distribución del ingreso que denotan los datos del estudio, implica presiones desfavorables sobre la balanza de pagos del país, al originar importaciones de bienes de consumo que es sumamente difícil sustituir con producción interna.

Posibles refinamientos en el estudio. Pueden señalarse algunas vertientes para la profundización de este estudio, que según su autor señala, es un primer intento llamado a facilitar ulteriores trabajos con la mira de trazar una política de desarrollo económico. Convendría, por ejemplo, pormenorizar en mayor medida los datos de ingresos por estratos socioeconómicos, a fin de poder analizar elasticidades-ingreso, propensiones al ahorro, preferencias y niveles de gasto de los diversos grupos de consumidores, etcétera.

En atención al criterio sociocultural, parecería interesante aislar los diversos factores que plasman diferencias significativas de organización, cultura e idiosincrasia entre los diversos grupos de la población. El análisis de la población indígena tendría importancia relevante. No hay duda de que esos factores de diferenciación ameritarían medidas especiales apropiadas dentro de un plan de desarrollo.

Aun contando únicamente con los datos que se manejaron en el presente estudio, habría modo de distinguir entre los grupos sociales a los vinculados con viejas formas del orden social, y a los que nacen y crecen por virtud de nuevas fuerzas en el desarrollo del país. ¿Qué parte de la clase media, por ejemplo, corresponde a reminiscencias de épocas anteriores a la economía de cambio, y cuál ha surgido por virtud de la más amplia división del trabajo, la mayor acumulación y concentración de excedentes económicos y la expansión de la circulación mercantil y los fenómenos económicos? ¿Qué ocurre con grupos socioeconómicos más arcaicos, como las comunidades primitivas? Este tipo de enfoque permitiría ahondar en importantes aspectos de la influencia social de los grupos, y en el tratamiento de los problemas del desarrollo económico.

También parece necesario esmerar la clasificación, evitando en lo posible el abultado rubro de "no especificados e indeterminados" tratando de obtener para

sus componentes coeficientes y particularizaciones especiales, adecuadas para convertir en juicios generales las observaciones derivadas del análisis de cada estrato.

Finalmente, el cuadro obtenido para 1950 representará un avance más sustan-

cial cuando haya manera de compararlo con otro basado en el censo de 1960, por ejemplo, que muestra los cambios y las tendencias al cambio. También podría utilizarse la técnica de muestreo con resultados muy útiles.

LUIS COSSÍO

HIRSCHMAN, Albert O. (Editor), *Latin American Issues. Essays and Comments*. The Twentieth Century Fund. Nueva York, 1961. (Trabajos de Albert Hirschman, Víctor Alba, Ipsilon, Roberto de Oliveira Campos, Joseph Grunwald, Raymond F. Mikesell y Thomas F. Carroll, con comentarios de Albert O. Hirschman, Lincoln Gordon, David Félix y Víctor L. Urquidí.) 201 pp.

Los libros que enfocan los problemas de las relaciones de los Estados Unidos con América Latina y la política económica de este importante sector del mundo, están evidentemente de moda. No obstante, el libro de referencia, a diferencia de los demás, contiene en su mayoría colaboraciones de latinoamericanos o de economistas identificados con nuestros problemas: tal es el caso de Víctor Alba (mexicano residente en Washington); Roberto de Oliveira Campos (economista y alto funcionario brasileño); David Félix (profesor adjunto de economía de la Universidad del Estado, en Wayne); Joseph Grunwald (Director del Instituto de Investigación Económica de la Universidad de Chile); y, finalmente, Víctor L. Urquidí (uno de los economistas mexicanos más brillantes, actualmente consultor del Banco de México, S. A.).

Para tener una idea del enfoque del libro es preciso citar las palabras del editor: "Se ha dicho con frecuencia —afirma— que los Estados Unidos han descuidado a América Latina en el periodo de la posguerra, queriendo señalar que Latinoamérica no ha compartido en forma equitativa los empréstitos otorgados por nuestro país a numerosos países de Europa y Asia. Y que el abandono de Latinoamérica ha sido mucho mayor en nuestros esfuerzos para entenderla, para explorar sus problemas económicos, sociales y políticos y para iniciar el diálogo con sus intelectuales y especialistas de las ciencias

sociales... Deseoso de hacer una modesta contribución sobre la materia —continúa el editor— el Twentieth Century Fund organizó un grupo de estudio que celebró varias reuniones en el invierno y primavera de los años 1959-60."

Así, pues, los propósitos de esas reuniones y del libro mismo eran iniciar la tarea de explorar las actitudes actuales de Latinoamérica en relación con los principales problemas económicos de la región, aun cuando algunas contribuciones sólo tocan la superficie de los problemas. Pero vayamos al grano:

1) Albert O. Hirschman, editor del libro y profesor de Relaciones Económicas Internacionales de la Universidad de Columbia, presentó un trabajo sobre "Ideologías del desarrollo económico en América Latina" en el que expone las causas que explican su atraso económico y se refiere en forma sucesiva a varias explicaciones: a los supuestos defectos intrínsecos del carácter del latinoamericano; a la explotación imperialista y a la sujeción de falsas doctrinas económicas; a la falta de acción del Estado o bien a su excesiva intervención; a la rigidez de su estructura económica y social, heredada desde la conquista española y la combinación de todos esos factores. Por supuesto, afirma Hirschman (p. 35), cada explicación conduce a la adopción de ciertas políticas y "posiciones" en relación con los problemas económicos y sociales; es decir, cada explicación deter-

mina un "sistema" y es parte de una ideología. La mutua vigilancia sobre las diferencias en el clima intelectual sería útil para mitigar las fricciones existentes. Para el autor, las ideologías latinoamericanas son con frecuencia originales y menos rígidas de lo que a primera vista parecen; están en continuo proceso de adaptación a la rápida y cambiante realidad y la escena que se observa en la región es variada y vigorosa, como que forma parte —concluye— de la vitalidad que caracteriza actualmente a la sociedad y economía latinoamericanas.

2) Víctor Alba escribe sobre "El estilo latinoamericano y las nuevas fuerzas sociales". Trata de dilucidar si existe un "estilo latinoamericano de desarrollo". Hace historia, señalando dos tradiciones: la presencia de una oligarquía terrateniente que influye en forma determinante en las decisiones políticas y económicas de los siglos XIX y XX, y la existencia de una larga historia de paternalismo estatal. Se refiere a los mitos y panaceas (los que se aceptan con facilidad en América Latina): Latinoamérica tiene una gran riqueza potencial (México se asemeja a un cuerno de la abundancia); las zonas tropicales ofrecen infinitas posibilidades de desarrollo; el crecimiento de la población es causa de orgullo y beneficiará a la economía; la educación, especialmente el alfabetismo, es indispensable para el progreso económico; deben incrementarse los rendimientos agrícolas y la tierra debe entregarse a quien la trabaja; los problemas deben resolverse a través de la ley; para encontrar la solución a un problema de grupo o individual debe recurrirse primero al Estado. Estos mitos se han transformado en axiomas. Cita otros factores: la corrupción y el apego a la tierra. Así, pues —concluye—, el desarrollo de Latinoamérica es diferente cualitativamente al desarrollo de otras zonas y la clase media ha influido decisivamente en la evolución económica, política, social y cultural.

3) Ipsilon (Epsilon), escribe una

"Nota sobre las relaciones interamericanas" y prefiere permanecer de incógnito debido a sus atribuciones de carácter oficial. Indica que las relaciones interamericanas serían mejores si se refuerza la tendencia hacia la verdadera integración de la acción y políticas de los países latinoamericanos; si se fomenta en los latinoamericanos la necesidad de que se ocupen de aquellos problemas económicos que están bajo su control, en vez de concentrar la atención en los problemas cuya solución depende de los países industrializados o bien de los Estados Unidos; si los problemas sobre inversión extranjera, ayuda técnica y financiera, estabilización de materias primas, etc., se organizan en una estructura institucional; si se borra en parte la idea de que América Latina pertenece a los Estados Unidos y, finalmente, si se crea una atmósfera general más favorable para el esfuerzo mancomunado de desarrollo. Comentan este trabajo, con el sugestivo título de "Abrazo vs coexistencia", Hirschman y Lincoln Gordon.

4) Roberto de Oliveira Campos, David Félix y Joseph Grunwald se ocupan respectivamente de "Dos puntos de vista sobre la inflación en América Latina", "Un punto de vista alternativo al monetarista-estructuralista" y "La escuela estructuralista sobre la estabilidad de precios y el desarrollo: el caso chileno". Estos trabajos forman el contenido económico del libro y no es necesario referirse a ellos: el de Grunwald, fue publicado en el número 111 de EL TRIMESTRE ECONÓMICO.

5) Nos parece interesante destacar los trabajos de Mikesell sobre el "Movimiento hacia grupos de comercio regional en América Latina" (comentado por Víctor L. Urquidí) y la ponencia de Thomas F. Carroll sobre "El problema de la reforma agraria en América Latina".

Mikesell presenta los antecedentes de los esfuerzos para lograr relaciones económicas más estrechas, subrayando el papel desempeñado por la CEPAL en este

aspecto, a partir de 1948; se refiere a los acuerdos centroamericanos, a la zona latinoamericana de libre comercio y al Tratado de Montevideo. Estudia los mecanismos de reducción de tarifas, el principio de reciprocidad, la cláusula de la nación más favorecida, los problemas de pagos y, finalmente, hace una evaluación del Tratado de Montevideo.

Víctor L. Urquidí se encarga de hacer un comentario al tema de "El mercado común como un instrumento de desarrollo económico de Latinoamérica". Afirma que en la actualidad, las políticas de América Latina tendientes a promover el desarrollo económico tienen mayor aceptación que antes: "La reforma social —desde el adelanto en la tenencia de la tierra hasta el gravamen de los ingresos más altos— es actualmente una urgencia señalada no sólo por los especialistas en ciencias sociales sino también por los gobiernos en las conferencias internacionales..." "Aun cuando el trabajo de Mikesell es una contribución importante al estudio de uno de los aspectos más importantes del desarrollo —la expansión del comercio interlatinoamericano—... al estudiar la forma particular en que la región está llegando a una mayor integración, dice poco... acerca de los problemas básicos del desarrollo... la zona de libre comercio o un eventual mercado común no son sino una parte —no importa que sea parte importante— del problema más amplio del crecimiento económico" (p. 152).

"El capital es generalmente escaso y caro en Latinoamérica —continúa Urquidí—. Falta mucho por hacer en el campo de las carreteras, puertos, presas, etc.; es necesario ampliar la investigación técnica, y la educación y salubridad son todavía privilegios de las minorías. Mientras tanto, Latinoamérica tiene las tasas más altas de incremento de la población y es erróneo dejar que ésta siga creciendo sin do-

tarla de recursos adecuados de capital o esperar que su poder de compra se desarrolle en forma natural. Por el contrario, tienen que hacerse grandes esfuerzos para lograr la rápida transformación de la estructura económica y social... lo que supone la acelerada formación de capital, la elevación de la productividad y una menos desigual distribución del ingreso y la riqueza. Este es —concluye— el problema del desarrollo, como se le observa actualmente... en Latinoamérica... Si Latinoamérica ha de acelerar el ritmo de su tasa de crecimiento, indudablemente la programación debe desempeñar un papel de decisiva importancia" (p. 156).

6) El trabajo de Thomas F. Carroll, sobre "La reforma agraria de Latinoamérica" es estimulante en muchos aspectos, al guiarse por la divisa de que no existe ninguna duda de que los cambios en los sistemas de tenencia de la tierra son inevitables en América Latina y que sólo falta por saber si tales cambios serán el producto de revoluciones sangrientas o de planeación democrática a largo plazo. No obstante, Cuba es para él un clavo ardiente.

Estudia en su trabajo la estructura agraria (el latifundio, el minifundio, la comunidad, el sistema del colono) y los intentos recientes de reforma agraria (México, Bolivia, Guatemala, Cuba y Venezuela), los impuestos a la tierra y los propósitos de las nuevas reformas.

Para Carroll los adelantos en la tenencia de la tierra deben ser paralelos a los adelantos en la agricultura; pero duda del procedimiento de expropiación. No obstante, concluye que como consecuencia de las presiones sociales y económicas, el enfoque central de las reformas agrarias en Latinoamérica ha sido y continuará siendo una redistribución de derechos sobre la tierra en favor de las masas.

ÓSCAR SOBERÓN M.

LAMFALUSSY, A. *Investment and Growth in Mature Economies. The Case of Belgium*. Macmillan and Co. Ltd. Nueva York. 1961. 201 pp.

El libro de Lamfalussy es una versión modificada de su tesis para obtener el doctorado en ciencias sociales en la Universidad de Oxford. Como su título lo indica, el libro analiza las relaciones existentes entre desarrollo económico y políticas de inversión en los países altamente desarrollados. Aun cuando el enfoque es teórico, el autor lo desprende de sus observaciones sobre el desarrollo económico de Bélgica y está sustentado en las estadísticas de utilidades, activos, producción y ocupación de las industrias belgas en el periodo 1948-1957.

Lo que podría llamarse novedad en el estudio es el concepto y análisis de la inversión "defensiva", la que se supone que tiene lugar en los mercados en estancamiento o en decadencia, con un margen pequeño o incierto de utilidades. Este tipo de inversión representa la contrapartida de la inversión "empresaria", estimulada por una demanda en rápida expansión, escasez de mano de obra y alta tasa de utilidades.

En general, el autor sugiere que cualquier país que se concentre en inversiones de tipo defensivo probablemente encontrará dificultades en el largo plazo, en virtud de que a pesar de que la inversión defensiva puede conducir a incrementos sustanciales de la productividad de la mano de obra (en un número limitado de años) en las empresas o industrias existentes, el ámbito de tales incrementos llegará a su fin tarde o temprano. En el largo plazo, los rápidos incrementos de productividad requieren cambios fundamentales en la economía.

El estudio de la naturaleza y consecuencias de la inversión defensiva se lleva a cabo particularmente en un periodo en que la integración económica de Europa Occidental tiende a progresar. Y su éxito depende de los cambios que tengan lugar en la estructura industrial. Por tanto, afirma Lamfalussy, es de primordial importancia conocer cuáles son las circuns-

tancias económicas generales que han de fomentar a las empresas, en lugar de las inversiones defensivas.

La estructura general del libro podría caracterizarse de la manera siguiente: en la primera parte se estudia el crecimiento belga durante la posguerra (1948-57); la segunda parte está destinada al estudio de la teoría de la inversión en las "economías maduras" (incluyendo la teoría de la empresa; la medición del capital y la definición de la inversión neta; los tipos de gastos de capital; la inversión de las empresas en mercados crecientes; la inversión defensiva en mercados en declinación o estancamiento; la oferta de fondos de inversión; políticas de desarrollo y forma de competencia; e inversión defensiva vs inversión empresaria); finalmente la tercera parte del libro podría estar formada por el tema que trata las políticas de inversión belgas en la posguerra. El libro incluye además dos apéndices importantes: uno bibliográfico y otro estadístico.

En verdad, las conclusiones de Lamfalussy descansan sobre los supuestos del análisis previo del desarrollo económico de Bélgica. La economía del país es en gran medida una economía abierta en donde el comercio exterior desempeña un papel de vital importancia. En consecuencia, los gastos de capital tienen que observarse al mismo tiempo como fuente de ingresos y, por tanto, como un estímulo a la demanda interna, así como un medio que tiende a incrementar la productividad o alterar la estructura industrial y en consecuencia a fomentar el crecimiento de las exportaciones. Ello explica, afirma el autor, por qué el tipo de inversión y la distribución de los gastos de capital por industrias es tan importante como su volumen total.

En segundo lugar, Bélgica es un viejo país industrial. Por ello, el acervo de capital en la industria es muy grande y la participación de bienes de capital vie-

jos probablemente es mayor que en aquellos países que iniciaron su industrialización más tarde. Este hecho hace que los problemas belgas sean diferentes no sólo a aquellos de los países subdesarrollados, sino también de los problemas que se presentan en economías industriales más jóvenes.

En tercer lugar, no parece que existió en Bélgica escasez en el periodo 1948-57. El financiamiento, la mano de obra y los bienes de capital fueron más abundantes en general que en los países vecinos.

Por todos estos supuestos, las conclusiones teóricas del autor son necesariamente limitadas, aun cuando ello no significa que la teoría sea sólo aplicable a Bélgica. En otros países, también, el comercio exterior desempeña un papel importante.

Conviene apuntar algunas cifras de la economía belga:

Por lo que se refiere a la industria, Bélgica ha incrementado su producción en 46 % de 1937 a 1957, en comparación con 82 % en Francia, 88 % en Alemania y 69 % en el Reino Unido. El gasto bruto en capital, como porcentaje del producto nacional bruto (excluida la construcción de residencias), montó 11.3 % en Bélgica (1949-1957), 10.8 % en el Reino Unido, 13.2 % en Francia y 16 % en Alemania. Por otra parte, el incremento en la productividad industrial fue de 42 % (1948-1957) en Bélgica, 24 % en el Reino Unido, 64 % en Francia y 123 % en Alemania. El desempleo, como porcentaje de la fuerza de trabajo, nunca ha sido mayor al 7 %; en 1959 la desocupación representó el 5.5 %.

ÓSCAR SOBERÓN M.