

UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION DE EMPRESAS

CATEDRA DE POLITICA ECONOMICA DE LA EMPRESA

PROF. DR. SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA

Working Papers: nº 67

Título: ¿La inflación como
coste de la ocupación
y del crecimiento?

Autor: Ernst Duerr

Fecha: Marzo 1982





Universidad de Alcalá de Henares
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Cátedra de Política Económica de la Empresa
Alcalá de Henares-Madrid

Working Papers: nº 67

Título: ¿La inflación como
coste de la ocupación
y del crecimiento?

Autor: Ernst Duerr

Fecha: Marzo 1982

Secretaría de Redacción:

Srta. María Luisa Blasco

Srta. Lucía Juárez



C Dr. Santiago García Echevarría

Se prohíbe la reproducción total o parcial por cualquier método del contenido de este trabajo sin previa autorización escrita.

Se trata de trabajos de investigación internos de la Cátedra

¿ LA INFLACION COMO COSTE DE LA OCUPACION Y DEL CRE-
CIMIENTO?

Prof. Dr. Ernst Duerr

Alfred Muller -Armack escribía ya en 1971 lo siguiente: "Es totalmente erróneo el considerar a esta inflación reptante como el precio que hay que pagar para la plena ocupación y el crecimiento". Y es que además la experiencia se ha encargado de demostrar que esta alternativa no existe necesariamente. No se puede aceptar sin más, por lo tanto, el que en 15 años de la reconstrucción Alemana, después de 1948, se haya logrado combinar la estabilidad con el crecimiento y la plena ocupación y que ello no sea posible en el futuro"¹.

¿Inflación versus
crecimiento?

Sin embargo, tanto por parte de los teóricos como también de los políticos, se defiende frecuentemente la tesis de que para alcanzar la plena ocupación y tasas altas de crecimiento económico se ha de admitir inflación, o el que la política de inflación sea incluso el mejor medio para elevar el crecimiento económico y con ello la ocupación. Así el economista americano y posteriormente asesor del Presidente, Haller, recomendaba al Gobierno alemán, a comienzo de los años 50, el que para combatir la elevada tasa de paro de 8,2 % en el año 1950 se utilizara la expansión de la demanda, y ello a pesar de que la mayor parte de este paro no se debía a una falta generalizada de demanda, sino al hecho de que en los sectores industriales existían puestos de trabajo,

Expansión de la
demanda y ocupa-
ción

pero las viviendas habían sido destruídas durante la guerra, mientras que en aquellas áreas geográficas en las cuáles se habían ubicado los fugitivos, faltaban puestos de trabajo. Por esta causa existían municipios en los sectores industriales con un paro inferior al 5%, mientras que en otros municipios en el sector agrícola el paro existente superaba el 25%². Una política de la expansión de la demanda hubiera llevado en esta situación a una creciente inflación y a un acentuamiento de las dificultades de la Balanza de Pagos, mientras que hubiera sido sumamente dudoso el efecto sobre el grado de ocupación. El Gobierno Federal, así como el Banco Emisor de los distintos Estados Federados, no siguieron el consejo de Haller, sino que orientaron su política hacia la estabilidad. Para eliminar el paro estructural se fomentó la construcción de viviendas en las áreas industriales y también se apoyó la localización industrial en las áreas agrícolas. Una política de ordenación económica consecuente fue la que creó las condiciones favorables de crecimiento y, con ello, las mejores situaciones para una elevación de la demanda de trabajadores. La tasa de crecimiento del Producto Nacional Bruto real, alcanzó en los años 50, una media anual del 8%, lo que llevó a una elevación del número de personas activas de alrededor de 4,8 millones³. En el año 1960 disminuyó el número de parados de forma permanente por debajo del número de puestos de trabajo ofrecidos⁴. Esta política de crecimiento de la ocupación, con un éxito excelente, estuvo vinculada a una tasa de inflación media de menos del 2%⁵.

El economista inglés Harrod recomendaba la expansión de la demanda como medio para la política de crecimiento. El Gobierno, según Harrod debiera vincularse a medidas expansivas, en el caso en que los pedidos no se incrementasen de forma acorde con la tasa de crecimiento⁶. Tal política tendría consecuencias inflacionistas para alcanzar una política de plena ocupación. Ya Keynes señaló en 1936 que la expansión de la demanda lleva a crecimientos de precios en el momento en que surgen estrangulamientos⁷.

Política Monetaria
del Japón

Mientras que en el Japón en el período de 1950 hasta 1960 se practicó una política monetaria orientada a la estabilidad, en el período que va de 1960 a 1964 se aplicó una política monetaria fuertemente expansiva con el fin de elevar el crecimiento económico. Los períodos de la política monetaria expansiva coinciden con el período de gobierno del Primer Ministro Ikeda, cuyo objetivo principal fue la elevación de la Renta Nacional. El resultado fue la duplicación de la tasa de crecimiento del volumen monetario en el período que va desde 1960 hasta 1964, en comparación con el período precedente de 1956 a 1960. Esta política monetaria expansiva llevó, meramente, a una multiplicación por cinco de la tasa de inflación y a una reducción de las reservas monetarias, que anteriormente se habían incrementado, pero no a una elevación de la tasa de crecimiento de la producción⁸.

La curva de
Philipps

El economista inglés Philipps⁹, desarrolló en 1958 la denominada curva de Philipps, que reflejaba, de forma empírica, en su planteamiento original, para Inglaterra, la interdependencia entre la tasa de crecimiento de los salarios nominales y la cuota de paro, y la expresó de forma gráfica. Mas tarde se ha comparado la cuota de paro directamente con la tasa de inflación. Esta curva de Philipps modificada en este último sentido, demostraba que las elevaciones salariales y las tasas de inflación eran tanto más reducidas cuanto mayores eran las cuotas de paro. De lo cual se dedujo la existencia de un conflicto entre los objetivos de plena ocupación y de estabilidad en el nivel de precios. Esta curva de Philipps es la que el actual canciller alemán, Helmut Schmidt, tenía presente cuando, a comienzos de los años 70, declaraba que para él sería más aconsejable tener un 5% de inflación que un 5% de paro. Así, en 1975 la República Federal de Alemania había alcanzado un 6% de inflación y, a pesar de ello, también un 4,7% de paro¹⁰. El desarrollo de la curva de Philipps demuestra que esta curva no es constante y que, especialmente como consecuencia de una política monetaria expansiva, recoge la existencia de la inflación, desplazándose en la misma hacia la derecha o bien verticalizándose. Lo cual significa que una política de expansión de la demanda solamente evita el paro en la medida en que los sindicatos renuncien a una compensación por la inflación. Pero en el momento en que los salarios se tienen que adaptar a la inflación la ocupación disminuye a sus niveles originarios.

A pesar de que en la República Federal de Alemania, después de la depresión de 1978, se incrementaron fuertemente las inversiones, el Banco Emisor rebasó su objetivo del volumen monetario del 8% con el 50%. Y considerando que la ampliación del volumen monetario solamente ejerce su influencia con una demora temporal de hasta 2 años sobre los niveles de precios, en 1978 esta política expansiva monetaria no parecía peligrosa. La tasa de inflación, medida en el índice de precios de los bienes de consumo, disminuyó en el 2,5%. En 1979 la política monetaria expansiva del año 1978, acentuada por la crisis del Irán, implicaba una aceleración del crecimiento de precios. Por ello, el Banco Emisor, tardíamente, modificó su comportamiento en la política monetaria y disminuyó de forma drástica la tasa de crecimiento del volumen monetario del Banco Emisor: del 12,5% en diciembre de 1978 a un 3% en noviembre de 1979 (modificación de los últimos seis meses transformada en tasas anuales)¹¹.

Una resolución tardía frente a la inflación pone en peligro constantemente las tasas de crecimiento económico a corto plazo y la ocupación, pero contemplándola desde el punto de vista de a largo plazo, se produce una crisis de estabilización, al renunciar a una lucha contra la inflación, y una inflación galopante que pondrá más en peligro el futuro crecimiento económico de la ocupación. Y, a pesar de ello, el presidente de la Federación de Sindicatos Alemanes, Vetter, en julio de 1979 advirtió sobre el hecho de una política monetaria crediticia, e indicó de que la lucha de la inflación de los años 1973 y 1974, si

¿Cómo actuar frente a la inflación?

tien ciertamente llegó a tasas de inflación más pequeñas, al mismo tiempo produjo un paro de un millón de personas¹². Pero, ciertamente, no era la lucha contra la inflación, sino la lucha tardía contra la inflación que provocó la crisis de estabilidad en 1975. Esta crisis fue especialmente dura por el hecho de que previamente, y no solamente en la República Federal de Alemania, en todo un período de 5 años, se había renunciado a una política monetaria acorde a la coyuntura, y se habían aceptado tasas de inflación crecientes. No se trató de evitar la depresión de 1975 mediante una renuncia a la lucha contra la inflación, sino solamente mediante una lucha a tiempo contra la inflación antes de finales de los años 60.

Aspectos que se estudian en este trabajo

Según estos ejemplos de asesoramientos erróneos en política económica y medidas semejantes, quiero investigar de forma sistemática lo siguiente:

- 1) El efecto de la expansión sobre la demanda en la ocupación y sobre el nivel de precios.
- 2) La autoacentuación de la inflación al perderse la ilusión monetaria.
- 3) Las relaciones entre inflación y crecimiento económico.
- 4) El efecto de la política de estabilización en el crecimiento económico.
- 5) Posibilidades de una política de crecimiento sin inflación.

1. Los efectos de la expansión de la demanda sobre la ocupación y los niveles de precios

Cuándo una Política Expansiva favorece la ocupación

Una política presupuestaria y monetaria expansiva solamente puede elevar la ocupación bajo dos condiciones.

- a) que exista predominantemente un paro coyuntural;
- b) que los sujetos económicos, especialmente los sindicatos, crean en la estabilidad del valor monetario y valores en forma idéntica a las magnitudes nominales y las reales.

La crisis actual no está condicionada por la baja demanda generalizada, lo cual puede ya directamente deducirse, por el hecho de que las tasas de crecimiento del volumen monetario se encuentran por debajo de las tasas de crecimiento del conjunto de la producción económica y que las rentas nominales se incrementan de forma más acentuada que la producción real. Para el caso de una política de inflación pura, las tasas de crecimiento del volumen monetario y las tasas de crecimiento de la renta nominal, debieran de ser negativas, tal como se expresó en la crisis al comienzo de los años 30. Las causas fundamentales de la crisis actual se encuentran en el desplazamiento de la estructura de oferta y de demanda. Estas modificaciones estructurales están condicionadas por el encarecimiento de la energía, por el progreso técnico, por la sustitución de los procedimientos de producción viejos por otros nuevos, por

la modificación de las ventajas de localización internacional, así como también por la industrialización de los países en vías de desarrollo y por las medidas de política económica nacionales y extranjeras.

La expansión de la demanda no soluciona los problemas estructurales

Una expansión de la demanda no llevaría a una solución de nuestros problemas estructurales. Podemos y queremos evitar el que una demanda adicional lleve hacia la crisis sectoriales. No podemos además, evitar el que la demanda adicional de los sectores en crisis se traslade también a otros sectores en mejor situación de ocupación. Una elevación de las rentas apenas eleva la ocupación en la industria alemana del acero y del automóvil y no soluciona nuestros problemas energéticos. Pero, incluso, aún cuando fuera posible una orientación de la demanda sectorialmente, esta actuación sería inapropiada para la solución de los problemas estructurales, ya que se mantendría una estructura erronéa y, con ella, se retardaría la necesaria adaptación, que en ningún caso se podría evitar. Las medidas de adaptación que en última estancia son necesarias, llevarían a que los problemas sociales y económicos serían aún todavía más grandes.

Actualmente existen también grandes diferencias de paro en las distintas regiones¹³, profesiones y grupos profesionales¹⁴. No podemos dirigir y evitar el que de la demanda adicional no se encuentren en determinadas regiones y que se extienda el paro. Por otra parte, la movilidad regional, profesional y cualitativa de la mano de

obra se ha visto fuertemente reducida. Por lo tanto, una política de expansión de la demanda incrementaría las discrepancias estructurales y la tasa de inflación, no la ocupación.

2) La autoacentuación de la inflación

Puesto que los sujetos económicos no consideran idénticos los valores nominales y los valores reales del dinero, esto es, se ha perdido la ilusión monetaria, se llega a que toda elevación de los niveles de precios implique exigencias sindicales para una compensación de la inflación. Toda elevación salarial, independientemente de su fundamentación, lleva, necesariamente sin embargo a una elevación de los costes de producción unitarios cuando las elevaciones salariales se incrementan por encima de los incrementos de productividad. Cuando el Banco Emisor facilita el volumen monetario adicional y necesario que se precisa para poder realizar el incremento de los costes unitarios salariales crecientes, se incrementa la tasa de inflación. Al final los trabajadores se encuentran engañados en cuanto a la compensación de la inflación. La elevación salarial real planteada al comienzo se absorbe nuevamente. Las tasas de inflación crecientes llevan a una compensación de la inflación más elevada en la próxima ronda de negociaciones salariales, hasta que la inflación reptante, por último, se convierte en una inflación galopante con todas las consecuencias graves, económicas y sociales, que plantea tal aceleración de la inflación, sin que con ello se haya conseguido el crecimiento en la ocupación. Probablemente, incluso puede afirmarse **a priori** de que la ocua-

La pérdida de la ilusión monetaria

ción, como consecuencia del acentuamiento de la inflación, disminuirá, tal como lo demuestra el ejemplo de Gran Bretaña. País, en donde los incrementos por adaptarse a la inflación pasaron del 16% (segundo trimestre de 1974 frente al segundo trimestre de 1973) al 24% (segundo trimestre de 1975 frente al segundo trimestre 1974) e implicaron una aceleración de la elevación salarial del 15% al 34%, y, además esto no llevó a una disminución, sino a una elevación de la tasa de paro: El número de los parados se incrementó en el primer período en un 9% y en el segundo período en el 49%¹⁵.

Política del Banco Emisor

Cuando el Banco Emisor facilita el volumen monetario necesario para absorber las elevaciones de los costes unitarios salariales, se produce, de forma inmediata, una restricción de la producción y una elevación del paro. Pero, ciertamente, con ello se evita una inflación galopante; las expectativas de inflación se rompen, cuando la lucha monetaria contra la inflación no se interrumpe a tiempo. Con lo cual se crean las bases para una nueva fase de despegue en estabilidad.

Así, el Banco Emisor alemán, inmediatamente después de la liberalización del tipo de cambio del marco, en la primavera de 1973, abandonó su política anterior impuesta por el Sistema Monetario Europeo y que condicionaba la admisión de la inflación, e implantó una política monetaria restrictiva. La tasa de crecimiento del volumen monetario del Banco Central disminuyó del 10,6% en el año 1973 al 6,1% en el año 1974¹⁶. Los sujetos

económicos se habían acostumbrado sin embargo, desde finales de 1973, a unas tasas de inflación crecientes, la mayoría de las veces con dos dígitos en el año 1974. A pesar de la reducción de los incrementos de productividad y de la política monetaria antinflacionista, los salarios por hora se incrementaron en la industria en 1974 en un 14,7%, de manera que este incremento fué más acentuado que en el año 1973 (12,8%). Con ello los costes unitarios salariales en 1974 se elevaron en un 11,5%¹⁷. Conectado con la política monetaria y re restrictiva esta situación llevó, a considerar la evolución del mercado, en cuanto a la elevación salarial, a un retroceso de la producción y de la ocupación y, con ello, a la crisis de estabilización del año 1975. Como consecuencia de la introducción tardía de la política monetaria re restrictiva (después de varios años de aceptación de tasas de inflación crecientes), los acuerdos salariales más prudentes apenas pudieron evitar ya la crisis de estabilización pero, sin embargo, pudieron suavizar esta crisis. Sin embargo, fue fundamentado el que el Banco Emisor, independientemente de los retrocesos de la producción y de la ocupación, se aferró a su política de estabilidad y, con ello, rompió las expectativas de inflación. Las tasas salariales por hora trabajadas en la industria se incrementaron en 1976 solamente en un 5,8%, lo que, en combinación con los incrementos de productividad de alrededor del 8%, llevaron incluso a un retroceso absoluto en los costes unitarios salariales en la industria de un 1%¹⁸, con lo cual, se produjeron las condiciones para una nueva posibilidad de crecimiento coyuntural, y ello creándose dentro de tasas de inflación decrecientes.

El problema de la Balanza de Pagos

En la actualidad, la adaptación de los salarios a los incrementos de productividad y a una política monetaria inflacionista, es aún mucho más importante que en los años 70. En aquél entonces, a pesar de la fuerte revaluación del marco, se habían conseguido elevados superávits de la Balanza por Cuenta Corriente. Desde 1979 la República Federal de Alemania, por el contrario, tiene que luchar con crecientes dificultades en la Balanza de Pagos que no pueden ser aceptadas solamente por el hecho de la capacidad de atracción de los elevados tipos de interés en los Estados Unidos. El problema de la Balanza de Pagos no es en primer lugar un problema de la Balanza de Capitales, sino que es un problema de la Balanza por Cuenta Corriente que en la primavera de 1979 cambió de signo, pasando de un elevado superávit a un creciente déficit.

Toda elevación de los costes de producción disminuyen la capacidad de competencia y limita, con ello, el poder salvar la crisis de la Balanza de Pagos o, incluso, actúa acentuándola. La permanencia o incluso también el incremento de los elevados déficits de la Balanza de Cuenta Corriente debilita la confianza internacional en el marco y lleva, con ello, a una retirada del capital de la República Federal de Alemania llevando a una devaluación del marco. Toda devaluación del marco encarece más, sin embargo, nuestras importaciones, eleva especialmente nuestra factura del petróleo, y tiene como consecuencia efectos inflacionistas. Una elevación de la tasa de inflación

acentúa, al mismo tiempo, las exigencias de compensaciones de inflación, de manera que el Banco Emisor se enfrenta nuevamente a la elección entre:

- Si el Banco Emisor hace concesiones, y crea el dinero adicional necesario para que puedan materializarse los elevados costes salariales unitarios, se eleva la tasa de inflación, se acentúa la devaluación, y se eleva, por lo tanto, los precios de importación y la inflación, de manera que, por último, acabaríamos en situaciones parecidas a las inglesas con todas las dificultades con las que se encuentra el Gobierno en Gran Bretaña a la hora de decidirse a volver a encontrar el camino de la estabilidad y del crecimiento.

- Si el Banco Emisor no hace concesiones, muchas empresas caerán en la situación de tenaza entre costes crecientes y dificultades de ventas; la inflación, sin embargo, se verá reducida y la capacidad competitiva internacional, a pesar de acuerdos salariales superiores, no se pondrá tan en peligro como en el caso de una política monetaria abandonista. Una elevación de la tasa de paros, sin embargo, un dato a esperar como consecuencia de la errónea política salarial .

Para conseguir la activación de la Balanza por Cuenta Corriente ninguno de los caminos que se puedan elegir logrará evitar el que se tenga que acudir a una limitación del consumo nacional. A pesar de que una elevación de la suma salarial, como también de los déficits, de los presupuestos,

disminuyen el ahorro nacional y reducen, con ello, la capacidad de exportación. La alternativa para la limitación de los consumos nacionales sería la reducción de las inversiones nacionales. Así se produciría una disminución del número de nuevos puestos de trabajo, se obstaculizaría el progreso técnico y, con ello, se reduciría es la capacidad competitiva internacional y, consecuentemente, la ocupación.

Una compensación a la renuncia actual al consumo solamente es posible a través de una mayor producción en el futuro. Todo intento de evitar una renuncia al consumo mediante compensaciones de inflación, acentúa solamente la inflación y vuelve a absorber la compensación concedida por las tasas de inflación. Y puesto que la elevación de la producción constituye el único camino para elevar los salarios reales, todas aquellas elevaciones salariales que fomenten la elevación deben considerarse desventajosas, ya que la elevación de los costes no es precisamente ningún atractivo para la elevación de la producción, sino que ejerce, más bien, un efecto de deterioro en la producción. Con ello llegamos nosotros a la condición decisiva de la elevación de la ocupación: La elevación del Producto Nacional Real.

3. Las relaciones entre inflación y crecimiento

Los keynesianos ven en la expansión de la demanda el medio apropiado de la política de crecimiento¹⁹. La elevación de la demanda, sin embar-

La salida está
en una mayor
producción

La elevación de la demanda simultánea a la de la producción

go, debe ir acompañada de una elevación correspondiente de la producción ya que, en caso contrario, la inflación sería la consecuencia inevitable. La elevación de la demanda y de la producción simultáneamente sólo puede lograrse cuando se incrementan las inversiones privadas y se consigue elevar, a través de su efecto de rentas, la demanda y, con ello, su rápido efecto sobre la producción.

Una elevación de la demanda mediante una política salarial expansiva es un medio inapropiado de la política de crecimiento. Si las elevaciones salariales son superiores a los incrementos de productividad, y con ello lo que se logra es aumentar los costes salariales unitarios, lo que está produciéndose son grandes atractivos para inversiones de racionalización. Es cierto que con ésto se consigue elevar la demanda de bienes de inversión y que en la industria de los bienes de inversión se incrementa también la demanda de mano de obra, pero puede señalarse que el volumen total de inversión está limitado por la renuncia al consumo, y que los recursos no pueden ser utilizados simultáneamente para objetos de consumo y para objetos de inversión. Esta renuncia al consumo sirve, en el caso de inversiones innovadoras, para una elevación del Producto Nacional y del nivel de vida; para las inversiones condicionadas fundamentalmente por los salarios, se trata meramente de sustituir trabajo actualmente existente por capital escaso. Con ello, apenas se incrementa la producción, sino más bien el paro. Además debe considerarse que las partes contractuales solamente pueden determinar los tipos salariales y no, sin embargo, el volumen de la suma salarial. La suma

salarial solamente se incrementa cuando la elevación de los tipos salariales no está vinculada a un retroceso de la ocupación. Si como consecuencia de una política salarial expansiva se incrementan los costes salariales unitarios se debe esperar un retroceso en la ocupación, especialmente cuando a través de las elevaciones salariales disminuye la capacidad competitiva internacional. En esta situación lo que se tendrá es, como consecuencia, que la política salarial expansiva no llevará a un incremento de la suma salarial y con ello una parte fundamental de la demanda económica global.

La elevación de la demanda en base a una política expansiva es ineficaz

La elevación de la demanda mediante una política monetaria y presupuestaria expansiva lleva, como consecuencia de los estrangulamientos, especialmente en determinados grupos cualificados de mano de obra, y de la mentalidad de inflación, más bien a una aceleración de la inflación que a una elevación de la producción y de la ocupación. Con ello se establece ya una secuencia de inflación y cuota de paro en los cuatro grandes países industriales de la Comunidad Europea. En el período que va de 1974 hasta 1978 la secuencia existente correspondían, en cuanto a las tasas de inflación anuales medias, en los términos siguientes: República Federal de Alemania 4,8%, Francia 10,7%, Gran Bretaña 16,2% e Italia 16,7%; las secuencia de las cuotas de paro anuales medias fue: República Federal de Alemania 3,7%, Francia 4,1%, Gran Bretaña 4,6% e Italia 5,9%²⁰. Cuanto mayor ha sido la tasa de inflación tanto mayor ha sido, por lo tanto, la cuota de paro. Un cálculo de correlación en los países de la Comunidad en el período 1968 hasta 1978 da una correlación negativa ($r = -0,25$)

para las relaciones entre las tasas de inflación (medidas en los precios de consumo) y las tasas de crecimiento del Producto Nacional Bruto real. 21) Otras investigaciones empíricas demuestran que una inflación baja está frecuentemente vinculada a una elevación de la cuota de inversión, especialmente, cuando la inflación es la consecuencia de una concesión exagerada de crédito a la economía privada, pero que, sin embargo, la productividad de las inversiones (medidas en el valor recíproco de los coeficientes de capitales marginales) y, con ello, su efecto de crecimiento era tanto más reducido cuanto más se ve incrementada la inflación hasta que, por último, los efectos de crecimiento de una elevación, de la cuota de inversión, condicionada por la inflación, se ve sobrecompensada por la disminución de la productividad del capital debida a la inflación²².

Las relaciones negativas que surgen frecuentemente en las investigaciones empíricas en cuanto a la relación entre inflación y crecimiento económico se pueden vincular a las experiencias de la política de estabilidad en los países industriales y en los países en vías de desarrollo.

4. Los efectos de la política de estabilidad sobre el crecimiento económico

Algunos ejemplos:

Al principio de esta aportación hemos mencionado a Alfred Mueller-Armack en la que se cita una referencia muy clara a una política económica orientada a la estabilidad en la República

Alemania

Federal de Alemania en los años 50, que llevó, a su vez, a que República Federal de Alemania, dentro de Europa, tuviera la menor tasa de inflación y las mayores tasas de crecimiento del Producto Nacional real. Pero ésto no fue, sin embargo, un caso único, ni ningún "milagro", ya que también otros países, incluso países en vías de desarrollo, han hecho la experiencia de que una política de estabilidad no solamente no restringe el crecimiento económico, sino que más bien lo fomenta.

Gran Bretaña

Gran Bretaña fomentó bajo el gobierno laborista, desde 1945 hasta 1951, una política expansiva del dinero barato. Su objetivo fue el asegurar la plena ocupación y elevar, a través de una reducción de los tipos de interés, las rentas del trabajo a costa de las rentas de los propietarios²³. Y puesto que el racionamiento se mantuvo en gran medida, la política monetaria expansiva se reflejó principalmente en una retención de la inflación marcando índices inferiores en los niveles de precios. Después de la victoria política de los conservadores se aplicó una política monetaria restrictiva y se fue eliminando cada vez más las vinculaciones de precios a las autorizaciones estatales. Si se compara el período de inflación 1945 hasta 1951 con el período de estabilidad 1952

hasta 1956, puede apreciarse que en esta comparación existe un plus muy favorable para el período de estabilidad:

	<u>Media anual</u>	
	1945-1951	1952-1956
Tipo de interés del mercado.	0,5%	3,0%
Tipo de interés del mercado de capitales.	3,3%	4,2%
Tasa de inflación	5,3%	2,8%
Tasa de desempleo	1,8%	1,6%
Tasa de crecimiento del PNB Real	2,0%	2,7%

Fuente: The British Economy. Key Statistics 1900-1964. Publicado para the London and Cambridge Economic Service por The Times Publishing Company Ltd., London o.J.

Francia

Francia fomentó desde 1958 una política de planificación y de inflación. Su objetivo principal fue el crecimiento económico en sus grados máximos. Los acuerdos de inversión dentro del marco de la planificación, así como también las ampliaciones de crédito que, con carácter inflacionista, se concedieron, redujeron la intensidad de la competencia y, con ello, el efecto de crecimiento de las inversiones. Rueff, en 1958, realizó

una reforma económica y monetaria, que además de la introducción simbólica del nuevo franco en lugar de 100 francos viejos, incluyó la reducción de los déficits presupuestarios y una política monetaria orientada a la estabilidad²⁴. A partir de mediados de los años 60 se fue aplicando cada vez de forma más creciente una dirección estatal sectorial de las inversiones dentro de la planificación, pero que, a partir ya de finales de los años 60, implicó al mismo tiempo de nuevo una política crecientemente inflacionista. También en Francia la política de estabilización no fue obstáculo para el crecimiento económico, sino que lo fomentó:

	<u>Medias anuales</u>	
	1950-1958	1958-1967
Tasa de inflación	6,9%	3,7%
Crecimiento económico real	4,5%	5,8%

Fuente: OECD (Ed.) National Accounts of OECD Countries 1950-1968. Paris 1970.



España

España fomentó hasta 1959 una política de intervencionismo e inflación sin llegar a encauzar, como en Francia, las intervenciones estatales dentro de un plan económico global. Las inversiones solamente podían realizarse con autorizaciones estatales, los precios fueron fijados por el Estado y existió una economía de divisas total. El

Ministro de Comercio, Ullastres, implantó en 1959 una reforma económica según la cual numerosas intervenciones estatales en precios e inversiones fueron eliminadas o al menos suavizadas, el comercio exterior se liberalizó en parte después de una devaluación de la peseta, se redujo el déficit presupuestario y se aplicó una política monetaria restrictiva. Como consecuencia de ello, se redujo el incremento de la inflación a pesar de la eliminación de muchas vinculaciones estatales de los precios. Mientras que los índices de precios al por mayor en los cuatro años precedentes a la reforma económica se incrementaron en una media anual del 7,6%, este incremento, en los cuatro años siguientes a la reforma económica de 1959, sólo alcanzaron una media anual del 3,7%²⁵. En los años 1960 y 1961 se redujo la tasa de inflación, medida en el índice de precios de consumo, por debajo del 2% anual²⁶. Por el contrario, la tasa de crecimiento del Producto Nacional Bruto Real en el período 1960 hasta 1963 con una media anual del 8,8% consiguió casi duplicar las tasas existentes en los años 1955 hasta 1959 que eran del 4,1%. Esta duplicación del crecimiento económico corresponde principalmente a la elevación de la productividad del capital; los coeficientes de capital marginales (los que reflejan la relación entre inversiones e incrementos de la producción) disminuyeron del 4,9% al 2,7%²⁷. El paro se mantuvo en tasas bajas. El retroceso en una introducción de la economía de mercado y la aceptación de la planificación francesa a partir de 1964, llevó a una creciente tasa de inflación y, por último, también a tasas decrecientes del Producto Nacional Real. La inflación se acentuó en los años 70 y

llevó a una fuerte disminución del crecimiento económico y a una elevación del paro que anteriormente era muy bajo:

Tasa de inflación (medida por el índice de precios del PNB)	Tasa de crecimiento del PNB real	Cuota de Paro
--	-------------------------------------	------------------

1970	6,8%	4,1%	1%
1977	22,7%	2,6%	5,7%

Fuente: OECD (Ed.), National Accounts of OECD Countries 1950-1978. Vol. I. Paris 1980, pag. 62.- E. de Figueroa, Inflación y Paro en la Economía Española. Boletín de Estudios Económicos . Vol. XXXIV (1979) no. 107, pag. 57

Pakistán

Pakistán durante el primer plan de desarrollo de 1955-1960 aplicó una política de intervencionismo y una expansión de la demanda inflacionista, lo que, como consecuencia de los fuertes controles de precios estatales, solamente pudo reflejarse parcialmente en una inflación abierta. Bajo el gobierno de Ayub Kahn se fué reduciendo paulatinamente la dirección económica dirigista de la economía y la inflación se combatió en lugar de por la vía de los controles de precios estatales, mediante la política monetaria y financiera restrictiva conforme al mercado. El segundo plan quinquenal contiene un reconocimiento expreso a un

orden de economía de mercado: "las energías creadoras de la población pueden aplicarse de la mejor manera a los efectos de desarrollo cuando se persigue una política de liberalismo económico... debiéndose suavizar los controles que obstaculizan la iniciativa privada y debiéndose sustituir cada vez más por medidas de política fiscal y monetaria, y la propia dirección del mecanismo de mercado"²⁸. El retroceso hacia un intervencionismo y a una política inflacionista llevó a que las tasas de inflación (medidas en los índices de precios al por mayor) pasaran de la media anual del 8,4% durante el período del primer plan quinquenal (1955/56 a 1959/60) al 3,5%, mientras que en el segundo y tercer plan quinquenal (1959/60-1968/69) disminuyó, incrementándose la tasa de crecimiento del Producto Nacional Bruto real, sin embargo, del 2% al 5,4%²⁹. Como consecuencia de la guerra entre India y Pakistán, y como consecuencia de la mala cosecha que originó un incremento acelerado de los precios en el año 1966 en Pakistán, se consiguió, combatir la inflación, de forma muy rápida, mediante una política monetaria restrictiva. Mientras que la tasa de crecimiento del volumen monetario en el año presupuestario 1965/66 alcanzó la cifra del 14%, esta cifra disminuyó en el año 1966/67 al 5,5% y en 1967/68 al 3,6%³⁰. Contrariamente a la premisa formulada frecuentemente de que la política monetaria restrictiva tiene efectos obstaculizantes para el crecimiento, la tasa de crecimiento de la producción industrial en el Pakistán se elevó del 6,2% en el año presupuestario 1965/66, al 10% en ambos años presupuestarios de 1966/67 y 1967/68³¹. Por el contrario, la India aplica de forma intensiva en los años 60 su planificación económica dirigista y permite tasas de

inflación elevadas. Mientras que en la India en los años 50 se disponía de una tasa de crecimiento económica superior al Pakistán, este país consiguió sobrepasar en los años 60 a la India.

Media anual	Pakistán	India
Tasa de inflación	2,1%	5,5%
Tasa de crecimiento del PNB	5,1%	3,9%

Fuente: Statistisches Jahrbuch fuer die Bundesrepublik Deutschland 1973, pags. 96 y 97.-OECD (Ed.), National Accounts of Less Developed Countries 1950 - 1966. París 1968. P. 21.- OECD (Ed.), National Accounts of Less Developed Countries 1959/1968. París 1970. p. 22

Indonesia

Indonesia fomentó también, desde 1966 una política de intervencionismo que ha estado vinculada estrechamente a fuertes tasas de inflación. Desde 1966 hasta 1969 se aplicó un programa de estabilización de tal manera que limitó los déficits presupuestarios, disminuyó la tasa de crecimiento del volumen monetario y fué sustituyendo paulatinamente la dirección económica dirigista de la economía por una coordinación de economía de mercado. Este programa ha tenido un éxito extraordinario: la tasa de inflación disminuyó del 600% en el año 1966 al 10% en el año 1969, mientras que la tasa de crecimiento anual media del Producto

Nacional Bruto real per cápita pasó del 0,8% en el período antes de la terminación del programa de estabilización (1960-1969) al 5,7% en el período al final del programa de estabilización (1970 hasta 1977)³².

Después del análisis de los programas de estabilización que han logrado tener éxito, tenemos que plantearnos la pregunta de si la política económica del gobierno Thatcher puede contradecir estas experiencias. A pesar de la política monetaria inglesa, sea denominada frecuentemente como monetarista, consiste en que al Banco de Inglaterra no le ha sido posible, ni siquiera una vez, evitar una elevación de la tasa del crecimiento del volumen monetario en 1980. Lo único que ha logrado ha sido un incremento de los tipos de interés lo cual no es suficiente en la lucha contra la inflación, ya que la demanda de dinero se incrementa de forma más acentuada como consecuencia de la inflación y de las expectativas de la inflación que la oferta de dinero, de manera que los tipos de interés creciente pueden ser una respuesta a la elevación inflacionista del volumen monetario. Ciertamente, el Banco de Inglaterra, para 1980, se propuso como objetivo un crecimiento del volumen monetario dentro de una banda del 7% hasta el 11%³³, pero, sin embargo, las tasas de crecimiento del volumen monetario se elevaron al 11,7% en el año 1979, y hasta el 19,6% en el año 1980³⁴. Pero también según la teoría monetarista, no es solamente comprensible, sino que debe esperarse, que la tasa de inflación, en Gran Bretaña se incrementa del 13,4% en el año 79 al 18% en el año 1980³⁵. Esta acentuación de la inflación con-

dicionada por el elemento monetario, está vinculada a una elevación de la cuota de paro: éste se incrementó del 5,3% en el año 1979, al 6,9% en el año 1980³⁶. Por consiguiente, no sólo no se ha conseguido una tasa de ocupación más elevada, sino una mayor tasa de paro con inflación.

Solamente de forma paulatina se van creando en la Gran Bretaña las condiciones para una dirección efectiva del volumen monetario³⁷. Cuanto más tiempo se tarde en esperar una escasez del volumen monetario tanto más larga y más difícil será la crisis de adaptación.

No solamente se produce crecimiento económico con una elevación de la demanda, y mucho menos cuando ello sucede a través de la inflación, sino mediante la creación de las condiciones de política de orden y crecimiento económico.

5) Posibilidades de una política de crecimiento sin inflación

Entre las condiciones que deben considerarse para el crecimiento económico, se encuentra, especialmente, los atractivos de beneficio y de salarios, así como la competencia. Aquí podemos vincularnos a la teoría Schumpeteriana del desarrollo económico³⁸, según la cual los empresarios dinámicos empujan el desarrollo económico a través de la innovación. Y puesto que los empresarios pioneros encuentran siempre copiadores o imitado-

mpresario dinámico: la clave el crecimiento

res, el empresario pionero verá reducido su beneficio cuando no sea capaz de crearse ventajas en el mercado a través de nuevas innovaciones adicionales. El mercado decide sobre si la innovación se acepta y si se producen las expectativas del crecimiento de ventas. Solamente una parte de los esfuerzos de desarrollo llevan al éxito económico. Correspondientemente, el riesgo es más elevado en los empresarios dinámicos. Por consiguiente, no deben elevarse estos riesgos adicionalmente con riesgos políticos. Las prescripciones del entorno ecológico tienen que ser calculables; exigencia de iniciativas ciudadanas pueden hacer que el coste de la protección del entorno sea incalculable. Dentro del marco de las leyes necesarias, los empresarios deben poder decidir, según su apreciación, de forma libre. Las condiciones marco-legales deben ser lo más constantes posibles. No será nunca suficiente insistir sobre la necesidad e importancia de la constancia de la política económica para la capacidad funcional de la economía, tal como ha señalado ya en su día Eucken³⁹.

En contraposición al riesgo empresarial deben existir oportunidades de beneficio adecuadas. Por lo tanto, el beneficio no puede descalificarse como "apropiación". Las cargas fiscales de las empresas tienen que mantenerse dentro de determinados límites, y al menos debe de descargarse de los beneficios no repartidos. Una investigación empírica demuestra que los efectos de crecimiento de las inversiones son tanto mayores cuanto menores son los tipos fiscales sobre los beneficios⁴⁰. Esta interdependencia estadística señala que impuestos elevados sobre los beneficios pueden inci-

Riesgos y oportunidades empresariales

dir en un retraimiento de la disposición a la innovación. Los efectos de crecimiento de las inversiones (medidas en el valor recíproco de los coeficientes marginales de capital) depende, sin embargo, fundamentalmente, del progreso técnico y organizativo y, con ello, de la actividad innovadora.

Competencia

El enjuiciamiento positivo del beneficio solamente corresponde, sin embargo, a los beneficios provenientes de las prestaciones reales. Por lo tanto, existe una importante función del Estado dentro del ordenamiento político económico para mantener la competencia que debe llevar a que los beneficios elevados solamente puedan ser logrados mediante continuas prestaciones nuevas que le permiten al empresario tener una ventaja competitiva en el mercado frente a los competidores.

El mantenimiento de la competencia no significa, sin embargo, solamente, la eliminación de cárteles y de prácticas monopolísticas de las empresas dominadoras del mercado, sino también el realizar una política de comercio exterior liberal, renunciar al proteccionismo, también frente a las empresas japonesas. Las intervenciones de mantenimiento del Estado no solamente limitan la competencia, sino que desplazan a períodos posteriores las necesarias reestructuraciones. Cuanto más se tarde en la adaptación de las estructuras económicas de las situaciones cambiantes de los mercados, tanto más difíciles serán estas situaciones.

Cuanto más intensiva sea la competencia y cuanto menor sea la subvención, tanto más positivamente debe enjuiciarse los beneficios que surgen solamente mediante prestaciones extraordinarias. Y tanto más fácil puede ser el que la población tenga una concepción clara del valor societario y de la importancia societaria del beneficio. Competencia y oportunidades del beneficio provocan una mejor prestación y fomentan también el crecimiento económico⁴¹.

Una elevada tasa de crecimiento económico exige atractivos de prestaciones también para los trabajadores. Estos atractivos de prestaciones parten menos de las elevaciones salariales generalizadas, y mucho más de una acentuada diferenciación salarial según las prestaciones de cada uno. De ahí que dependa de la aportación de los trabajadores para la comunidad, no solamente de su capacidad física o espiritual de la aportación, sino también del hecho de si el lugar y tipo de sus ofertas de trabajo corresponde y está adaptada la demanda de las prestaciones de trabajo buscadas. Los salarios, por lo tanto, deben diferenciarse cada vez más, por sectores, profesiones, calificaciones y regiones. Una estructuración salarial en el mercado libre, por sí misma, se situaría a unos niveles que llevarían la oferta y la demanda en los diferentes mercados de trabajo a una compensación. En el otro extremo, en las economías socialistas centralmente dirigidas, los niveles salariales se orientan por parte del Estado, a la importancia del plan en las actividades que destaca. En nuestro sistema, con grupos

Atractivos
salariales

sociales organizados deben de surgir las necesarias diferencias salariales en las negociaciones colectivas. Ahora bien, las experiencias que se han realizado hasta ahora con los convenios salariales, no permiten esperar que en el futuro surjan diferencias salariales más conformes con el mercado. Constantemente, a través de la concesión de complementos salariales fijos en la elevación de los salarios, se está diferenciando, cada vez más, hacia una reducción constante de las diferencias salariales. Los acuerdos salariales en un sector económico y en una región tienen efectos de señal en otros sectores y regiones, de manera que, por último, cada vez se están produciendo, de forma más permanente, acuerdos unitarios que no consideran suficientemente las diferentes situaciones de mercado en los diferentes sectores y en las diferentes regiones y, por lo tanto, tampoco constituyen ningún atractivo suficiente para la adaptación de la oferta de la mano de obra a las necesidades del mercado y, con ello, también a la Sociedad. Este problema solamente puede reducirse, manteniendo la actual autonomía de las partes sociales, por el hecho de que las elevaciones salariales tarifarias se mantengan lo más reducidas posibles y que aquí la diferenciación de los salarios efectivos (por ejemplo, los pagados en el mercado), tengan que aceptar una función de atractivo y dirección.

Para acentuar los atractivos de prestaciones para el trabajador, se debe considerar también el atractivo de buscar y aceptar trabajo. Así como al empresario se le exige que en el caso de una modificación de la situación de demanda pueda

modificar su programa de producción o, de otra forma, perderá su patrimonio por la quiebra, también debiera ser posible pedir al trabajador dependiente que cambie su oficio y sector cuando se han modificado las situaciones del mercado de trabajo. La función de la política del mercado de trabajo es facilitar el cambio y no, obstaculizar a través de una estrecha definición, el grado de aceptabilidad de la adaptación. Los empresarios que no desean adaptarse, o que son incapaces de adaptarse, no deben ser fomentados mediante subvenciones; tampoco lo deben ser los trabajadores mediante apoyos de paro demasiado generosos.

En una Sociedad con exigencias debe plantearse nuevamente la búsqueda de la Sociedad de prestaciones, tal como en los años 50, si se quieren lograr crecimiento económico, plena ocupación y estabilidad monetaria. Lo cual significa para los empresarios que puedan conseguir elevados beneficios mediante la innovación, la adaptación flexible a las situaciones cambiantes del mercado y la búsqueda de nuevos mercados, y no a través de las limitaciones a la competencia, y de la lucha por las subvenciones. Para la persona ocupada de forma dependiente significa el que los salarios más elevados solamente se puedan lograr mediante mejores prestaciones, que debe estar dispuesta a una mejora constante de su formación y dispuesta a la movilidad y que, sin embargo, no serán satisfechas exigencias salariales que van más allá de los incrementos de productividad.

Sociedad de
prestaciones

Una Sociedad de prestaciones exige motivaciones y prestaciones a sus ciudadanos. Según las investigaciones psicológico-sociales de McClelland⁴², la necesidad de prestación debe de acentuarse fundamentalmente en la niñez. Por lo tanto, una educación orientada a las prestaciones en la casa paterna y una formación orientada a las prestaciones en la escuela, constituyen elementos fundamentales para despertar las necesidades de prestaciones. En su lugar, en los libros escolares, en cuanto a la enseñanza comunitaria, las prestaciones en general y las prestaciones empresariales se valoran, de forma muy deprimente y se considera al empresario como un explotador⁴³. Una investigación del Instituto Allensbach⁴⁴ ha permitido deducir que desde 1962 hasta 1972 los valores referentes a las prestaciones se han visto especialmente reducidos en la juventud trabajadora en la República Federal de Alemania. No se puede esperar que tales padres eduquen a sus hijos en el sentido de las prestaciones lo que a su vez va a llevar a que la motivación de las prestaciones en los niños va a ser mucho menor. Según las investigaciones de McClelland, solamente se convierten en empresarios aquellos hombres con grandes necesidades de prestaciones, por lo que debe contarse en el futuro con una grave escasez de este factor de crecimiento fundamental, cuando se produce un retroceso de las prestaciones, y además la opinión social⁴⁵, las posibilidades de desarrollo de empresarios independientes se ven fuertemente reducidas. La creación de atractivos y posibilidades para la fundación de empresas no es solamente un componente fundamental en la política de crecimiento de la economía de mercado, sino también de la política societaria. La "creación de indepen-

Empresarios
Independientes

dientes" ha sido uno de los puntos fundamentales programáticos en el programa planteado por Mueller-Armack en la segunda fase de la Economía Social de Mercado, ya en 1960⁴⁶. La importancia de los empresarios independientes para el crecimiento económico se deduce también de una investigación estadística según la cual en 17 países de la OCDE, en el período 1961 hasta 1971, se produce una correlación positiva entre la participación de los trabajadores independientes dentro del número de las personas ocupadas en la economía y el crecimiento económico ($r = +0,58$)⁴⁷.

La pretensión de elevaciones de rentas mediante las prestaciones eleva el crecimiento económico y la ocupación, la pretensión de elevaciones de rentas con ayuda de la implantación de exigencias (elevaciones de precios y salarios que se aplican contra la situación de mercado, subvenciones y otros apoyos estatales) sólomente consiguen elevar la inflación, y disminuir, a su vez, el crecimiento económico y disminuir la ocupación.

NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1) A. Mueller-Armack, "Ist Inflation unser Schicksal?" En: Toward Liberty. Essays in Honour of Ludwig von Mises on the Occasion of his Ninetieth Birthday, September 29, 1971. Menlo Park Calif. 1971.
- 2) R.G. Ehret, "Der Weg zur Vollbeschaeftigung in der Bundesrepublik Deutschland", Winterthur 1959.
- 3) Deutsches Industrieinstitut (Ed.), "Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland", Colonia 1969, Tablas 3 y 11.
- 4) Geschaeftsbericht der Deutschen Bundesbank fuer das Jahr 1961, p. 13
- 5) Statistisches Bundesamt Wiesbaden (Ed.), "Bevoelkerung und Wirtschaft 1872-1972", Stuttgart-Mainz 1972.
- 6) R. Harrod, "Dynamic Theory and Planning" en: "Kyklos", Vol. 15 (1962), p. 77.
- 7) J. M. Keynes, "The General Theory of Employment, Interest and Money", Londres 1936 (Reprinted 1957). p. 296.
- 8) M. W. Keran, "Monetary Policy, Balance of Payments and Business Cycles. The Foreign Experience", en "Review of the Federal Reserve Bank of St. Louis", Vol. 49. No. 11, 1967. p. 11

- 9) A.W. Phillips, "The Relation between Unemployment and the Rate of Change in Money Wage Rates in the United Kingdom, 1862-1957"; en: "Economica", 1958. p. 23 y sig.
- 10) Institut der deutschen Wirtschaft (Ed.), "Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland", Colonia 1979. Tablas 7 y 60.
- 11) Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Reihe 4, Saisonbereinigte Wirtschaftszahlen. Julio 1989. No. 7. Tabla 14.
- 12) Deutsche Bundesbank, "Auszüge aus Presseartikeln", No. 54 del 1.8.1979.
- 13) Die wirtschaftliche Lage in der Bundesrepublik Deutschland. "Informe mensual 5/1981 del Ministerio Federal de Economía".
- 14) "Der Spiegel", No. 27 del 29.6.1981.
- 15) OCDE (Ed.), "Main Economic Indicators", Noviembre 1975, p. 118 y sig. - Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen (Ed.), Die wirtschaftliche Lage der Gemeinschaft, cuaderno 4/1975, p. 13.
- 16) Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Reihe 4, saisonbereinigte Wirtschaftszahlen. Junio 1977. No. 6. Tabla 30.

-
- 17) Institut der deutschen Wirtschaft (Ed.), "Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland". Colonia 1978. Tabla 47.
- 18) Institut der deutschen Wirtschaft (Ed.) "Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland". Colonia 1980. Tabla 40.
- 19) Véanse las recomendaciones de Harrod en el artículo mencionado en el pie de nota 6.
- 20) Kommission der Europaeischen Gemeinschaften. Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen: Europaeische Gemeinschaft. Beihefte Serie A. No. 6. Junio 1979.
- 21) Calculado según OCDE (Ed.), "National Accounts of OECD Countries 1961-1978" Vol. II. París 1980. - IMF (Ed.), "International Financial Statistics Yearbook", Washington 1980.
- 22) E. Duerr, Política de crecimiento en una economía social de mercado. Madrid 1979. p. 150.
- 23) H. Dalton, "Principles of Public Finance", Londres 1957. p.201.
- 24) J. Rueff, "Die franzoesische Wirtschaftsreform", "Ordo-Jahrbuch", tomo 12 (1961), p. 111 y sig.
- 25) Banco de España (Ed.), Boletín Estadístico. Febrero 1970, p. 68.
- 26) OCDE (Ed.), "National Accounts of OECD Countries", op. cit. p.400.

27) E.H. Mills jr., "The Spanish "Miracle". Growth and Change in the Spanish Economy 1959 to mid 1965", Federal Reserve Board, Staff Economic Studies No. 14. Washington 1966. Págs. 8 y 10.

28)" The Second Five Year Plan 1960-1965. Planning Commission", Government of Pakistan. Junio 1960. p. XIII y sig.

29) B.M. Bhatia, "Pakistan's Economic Development 1948-78", New Delhi-Bombay-Bangalore-Calcutta-Kanpur 1979. Págs. 59, 207, 210 y sigs.

30)" Annual Report 1967/68 of the State Bank of Pakistan", p. 11.

31) Central Statistical Office (Ed.), "Monthly Statistical Bulletin" Vol. 16. Septiembre 1968. p. 1727.

32) G. Tomasson, "Indonesia: Economic Stabilization 1966-69" ,en: "Finance and Development", Vol. 7 (1970), No. 4. Págs. 46 y sig. - World Bank Atlas.

33) Bank of England, Quarterly Bulletin, Vol. 21, No. 1. Marzo 1981. p. 3.

34) Kommission der Europaeischen Gemeinschaften (Ed.), "Europaeische Wirtschaft". Beiheft A. No.5. Mayo 1981. Cuadro 7.

35) Ob. cit., cuadro 3.

36) Ob. cit., cuadro 2.

37) M. Blanden, "Bank of England moves cautiously towards a new monetary policy". "The Banker". Febrero 1981. p. 41.; D.E. Fair, Monetary Control. "The Three Banks Review". No. 129. Marzo 1981. págs. 17 y sig.

38) J. Schumpeter, "Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung ueber Unternehmensgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus". Munich-Leipzig 1926. Especialmente págs. 100-139.

39) W. Eucken, "Grundsätze der Wirtschaftspolitik", Berna-Tuebingen 1952. Págs. 285 y sigs.

40) J. Probst, "Investition und Wachstum. Wachstumswirkungen der Investitionen in Industriestaaten und Entwicklungslaendern", Bad Honnef 1978. Págs. 144 y sigs.

41) Véase E. Goergens, "Wettbewerb und Wirtschaftswachstum", Freiburg 1969.

42) D.C. McClelland, "The Achieving Society", Toronto-Nueva York-Londres 1961.

43) H. Michalak, "Das Unternehmerbild in Schulbuechern", Colonia 1978. Especialmente págs 47, 53, 59, 60, 66 y 84. - Véase también el análisis de textos escolares en "Freiheit der Wissenschaft", cuaderno 5/1979.

44) E. Noelle-Neumann, "Werden wir alle Proletarier? Ungewoehnliche Wandlungen im Bewusstsein der Bevoelkerung". "Die Zeit". No. 25 del 13.6.1975.

45) C.A. Andreae, "Tatsachen und Reflektionen", en: C.A. Andreae y B. Freudelfeld, "Suendenbeock Unternehmer?" Das Risiko der Freiheit im Wandel der Gesellschaft. Colonia 1973. Págs. 9-96.

46) A. Mueller-Armack, "Die zweite Phase der Sozialen Marktwirtschaft. Ihre Ergaenzung durch das Leitbild einer neuen Gessellschaftspolitik", en: Studien zur Sozialen Marktwirtschaft. Untersuchungen. Ed.: Institut fuer Wirtschaftspolitik an der Universitaet zu Koeln. Colonia 1960. Reimpreso en: A. Mueler-Armack, "Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik", Freiburg 1966. Segunda edición Berna-Stuttgart 1976. Págs. 276 y sigs.

47) K. Keller, " Sozialindikatoren und Wirtschaftswachstum", Erlange-Nuerenberg 1976.

WORKING PAPERS PUBLICADOS

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
1	S. GARCIA ECHEVARRIA	Instituto Internacional de Empresa (b)	18.3.1976
2	E. DURR	Condiciones y premisas de funcionamiento de una economía social de mercado(b)	23.9.1976
3	S. GARCIA ECHEVARRIA	Análisis de la experiencia alemana, en torno a la co-gestión empresarial (b)	12.11.1976
4	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política Empresarial; Alternativas y posibilidades para un medio en cambio (a)	10.12.1976
5	S. GARCIA ECHEVARRIA	Beneficio, autofinanciación y co-gestión empresarial (a)	25.4.1977
6.	F. VOIGT	La co-gestión como elemento fundamental de la Economía Social de Mercado (b)	Mayo 1977
7,	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política Empresarial en España e inversión extranjera (b)	Mayo 1977
8.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Ilusión monetaria, beneficios ficticios y Economía de la Empresa (b)	Junio 1977
9.	H. SCHMIDT	La Ley Constitucional de la Explotación en la República Federal de Alemania (b)	Junio 1977
10.	W. KRELLE	Medidas y planes para una distribución patrimonial más equilibrada en la República Federal de Alemania (b)	Junio 1977
11.	E. DURR	Las diferentes concepciones de Política Económica en la Comunidad Económica Europea (a)	Junio 1977
12.	E. DURR	Importancia de la Política Coyuntural para el mantenimiento de la Economía Social de Mercado (b)	Sept. 1977

(a) Agotado
 (b) Hay existencias

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
13	F. VOIGT	El modelo yugoslavo de orden económico y empresarial (b)	Sep. 1977
14.	E. DURR	Aspectos fundamentales e institucionales de una Economía Social de Mercado (b)	Oct. 1977
15.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política Empresarial en un orden de Economía Social de Mercado: su instrumentación y funcionamiento (b)	Nov. 1977
16.	S. GARCIA ECHEVARRIA	El Balance Social en la gestión empresarial (b)	Enero 1978
17.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Economía Social de Mercado: Actividad privada y pública (b)	Abril 1978
18.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Problemas de la moderna dirección de empresas (b)	Mayo 1978
19.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Marco ideológico de la reforma de la Empresa: La Economía Social de Mercado (b)	Mayo 1978
20.	E. DURR	Política coyuntural y monetaria de Economía Social de Mercado (a)	Junio 1978
21.	CH. WATRIN	Alternativas de orden económico y de sociedad (b)	Julio 1978
22.	E. DURR	Política de crecimiento en una Economía Social de Mercado (b)	Julio 1978
23.	E. DURR	La Economía Social de Mercado como aportación a un nuevo orden económico mundial (b)	Julio 1978
24.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política de clases medias empresariales (b)	Agosto 1978
25.	S. GARCIA ECHEVARRIA	La empresa ante el paro juvenil (b)	Sept. 1978

(a) Agotado

(b) Hay existencias

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
26 27	S. GARCIA ECHEVARRIA	Economía Social de Mercado Análisis crítico de la planificación económica (b)	Oct. 1978
28.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Memoria de actividades Cátedra de Política Econó mica de la Empresa (b)	Sept. 1978
29.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Mercado de Trabajo en una Economía Social de Merca do (b)	Nov. 1978
30.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política de Clases Medias Empresariales (b)	Febr. 1979
31.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Balance Social en los paí ses del mercado común (b)	Febr. 1979
32.	S. GARCIA ECHEVARRIA	El estatuto de la empresa	Marzo 1979
33.	E. DURR	La actuación del estado en una economía de mercado (b)	Abril 1979
34.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Poder en la empresa (b)	Mayo 1979
35.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Condiciones para el funcio namiento de la actividad empresarial en un orden de Economía Social de Mercado: Consideraciones sobre la si tuación española (b)	Marzo 1979
36.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Universidad y realidad em presarial en una sociedad pluralista (b)	Mayo 1979
37.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Problemas actuales de la Po lítica Económica y Empresa rial Española (b)	Julio 1979
37.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Die aktuellen Probleme der spanischen Wirtschaftsund Unternehmenspolitik (b)	Julio 1979
38.	E. DURR	Política de crecimiento me diante intervencionismo o mediante una política de or den económico (b)	Sept. 1979
39.	CH. WATRIN	El desarrollo de los princi pios de la Economía Social de Mercado	

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
40	S.GARCIA ECHEVARRIA	Memoria de Actividades	Dic. 1979
41	E. DURR	Dictamen del Grupo Internacional de Economía Social de Mercado sobre la problemática de los planes económicos cuantitativos.	Ene.1980
42	GUIDO BRUNNER	El ahorro energético como motor del crecimiento económico.	Feb.1980
43	S.GARCIA ECHEVARRIA	Incidencia de la Política Económica en la planificación y gestión empresarial.	Mar.1980
44	S.GARCIA ECHEVARRIA	El Balance Social en el marco de la Sociedad	Abr.1980
45	MEINOLF DIERKES S.GARCIA ECHEVARRIA	Balance Social en la Banca	Jun.1980
46	S.GARCIA ECHEVARRIA	La empresa media y pequeña: su localización en la política económica y de Sociedad.	Jun.1980
47	H. GUNTHER MEISSNER	Tendencias actuales del Marketing Internacional	Jul.1980
48	CHRISTIAN WATRIN	Economía de Mercado	Agt.1980
49	S.GARCIA ECHEVARRIA	La productividad como magnitud de medida de los procesos económicos.	Sep.1980
50	S.GARCIA ECHEVARRIA	Situación actual de la Economía Española	Oct.1980
51	S.GARCIA ECHEVARRIA	Problemas que se plantean en España para la introducción de una Economía Social de Mercado.	Nov.1980
52	S.GARCIA ECHEVARRIA	Memoria de Actividades	Dic.1980
53	S.GARCIA ECHEVARRIA	Balance Social y Sociedad (El Balance social como elemento integrante en una Economía Social de Mercado).	Ene.1981
54	S.GARCIA ECHEVARRIA	Estructura Económica y Financiera de las Empresas Medianas y Pequeñas.	Feb.1981
55	S.GARCIA ECHEVARRIA	El papel del Empresario en la Economía Social de Mercado.	Mar.1981

Núm.	AUTOR	TITULO	Fecha
56	E.GAUGLER	Exigencias de la Economía de Mercado a la constitución em presarial.	Abr.1.981
57	O.SCHLECHT	Génesis de la Economía Social de Mercado.	Mar.1.981
58	H. G.MEISSNER	Perspectivas de desarrollo del Marketing Internacional: Escenarios futuros y problemas de su medición.	Jun.1.981
59	CHR.WATRIN	Acción concertada.	Jul.1.981
60	H. ALBACH	Estrategia para la Empresa.	Agt.1.981
61	S.GARCIA ECHEVAR.	Empleo y productividad de la Empresa.	Sep.1.981
62	S.GARCIA ECHEVAR.	Responsabilidad Societaria y Estrategia Empresarial: Balan ce Social.	Nov.1.981
63	S.GARCIA ECHEVAR.	La Concertación Social y su Incidencia sobre la Empresa Española.	Oct.1.981
64	H.ALBACH	Evolución de la Productividad	Dic.1.981
65	S.GARCIA ECHEVAR.	La empresa ante el futuro	Ene.1.982
66	H. ALBACH	La Empresa y el Mercado. Res ponsabilidad social en una Economía Social de Mercado.	Feb.1.982

