

Política de crecimiento en una economía social de mercado

Por el Dr. Ernts DÜRR (*)

Pérdida de crédito del crecimiento económico

El padre intelectual de la economía social de mercado en la República Federal Alemana, Müller-Armack, escribía en 1956: «Una política económica social de mercado demanda una política de crecimiento clara y consciente.» Con esto, la búsqueda del crecimiento económico es claramente una parte del programa de la Economía Social de Mercado. La política económica aplicada en la Economía Social de Mercado de la República Federal Alemana estuvo, después de la reforma monetaria de 1948, no sólo orientada a los objetivos representados por la estabilidad del nivel de precios, pleno empleo y equilibrio en la balanza de pagos, sino también orientada a objetivos de crecimiento. Si la persecución de este objetivo de crecimiento no fue codificado hasta la ley para el fomento de la estabilidad y del crecimiento de 1967, ello no significa que se hubiera iniciado entonces una nueva política, sino solamente que un nuevo Gobierno estableció legalmente algo que siempre se practicó en la Economía Social de Mercado.

Desde la publicación del informe del Club de Roma (1) el objetivo del crecimiento económico ha perdido crédito. Algunos economistas y políticos proponen disminuir el ritmo de crecimiento para aplazar el temido agotamiento de los recursos naturales. Los pronósticos pesimistas del Club de Roma, sin embargo, tienen una

(*) Este artículo corresponde a la conferencia pronunciada por su autor en la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (E.S.I.C.) el día 20 de junio de 1978, dentro de las actividades de la cátedra de Política Económica de la Empresa (Universidad Complutense), que dirige su titular, Prf. Dr. Santiago García Echevarría. Como comprobará el lector, representa unas actitudes marcadamente neo-liberales, que no se identifican plenamente con la línea editorial de esta revista. Pero ellas suponen, a nuestro juicio, un contraste enriquecedor para otras posturas más intervencionistas y socializantes. Estimamos particularmente válida su insistencia antimonopolio y en favor de la competencia empresarial; creemos su laguna más importante el abandono práctico de la idea de la democracia industrial. (N. de la R.)

(1) *The Limits of Growth*, por Donella M. Meadows y varios. Ed. Earth Island, London, 1972, 265 págs.

E. DURR

base teórica muy débil y, debido a esto, es posible cuestionar este informe en los puntos más importantes.

- 1) Las relaciones entre producción y contaminación ambiental, que sirven de base al informe del Club de Roma, no se pueden deducir simplemente de las estadísticas del pasado y proyectarlas hacia el futuro, ya que en el pasado se formularon escasas políticas de protección del medio ambiente. La protección del medio ambiente puede ser mejorada por leyes, preceptos y prohibiciones expresas por parte del Estado, así como por incentivos basados en una política tributaria que impulse métodos de producción menos perniciosos para el ambiente y castigue a aquellos métodos que signifiquen una carga para el medio. Además, el Club de Roma no considera mucho el avance tecnológico en el campo de la protección del medio ambiente.
- 2) Todas las estimaciones de reservas de materias primas hechas en el pasado han resultado falsas. Según una estimación de 1948, las reservas mundiales de plomo, cinc, mercurio, oro y cobre se debieron haber agotado hace algunos años; las reservas de níquel debieron agotarse en 1975. La historia de los pronósticos sobre las reservas energéticas, es una historia de falsos pronósticos. En 1925 se pronosticó que las reservas mundiales de petróleo se agotarían en cincuenta años. Según esto, la última gota de petróleo debió haberse consumido en 1975. El geólogo americano Mather profetizó en 1947 que las reservas de petróleo se acabarían dentro de los veinticuatro años siguientes. Y aunque el consumo de petróleo ha aumentado de forma más fuerte que lo calculado por Mather, las reservas no están en ningún caso hoy agotadas. Aun en 1957, pronosticó la C.E.C.A. un gran déficit de carbón y propuso la excavación de nuevos pozos. Ya en 1958 comenzó la crisis del carbón, pero no porque escaseara, sino debido a una sobreproducción.
- 3) La problemática en la determinación de las reservas de materias primas consiste en que se pueden calcular sólo a base de yacimientos conocidos, ya que lo desconocido, naturalmente, no puede ser calculado. Un segundo problema consiste, en que el hecho de que valga la pena explotar un yacimiento depende fuertemente del avance tecnológico logrado en la explotación de estos yacimientos y del precio de las materias primas producidas. Mientras que en el siglo pasado los minerales de cobre eran explotados sólo cuando mostraban una riqueza del 5,2 por 100, en el primer decenio de este siglo la riqueza necesaria para que una explotación fuera rentable era del 2,06 por 100 y este límite bajó a un 0,8 por 100 en los años cincuenta. Según un estudio, que toma los precios de 1971 como base, hecho por expertos alemanes, la explotación de nódulos de manganeso podría ser ya hoy rentable, si se procesara en cantidades suficientes. Se teme, sin embargo, que

el aumento en la oferta de estos minerales haga bajar su precio en forma considerable. Aquí, es el mecanismo de precios el que evita una explotación prematura de las reservas.

- 4) La demanda de materias primas no se determina por los productos acabados que con ella se fabrican, sino que depende, en una Economía de Mercado, principalmente de los precios relativos, cuyos cambios inducen a sustituir una materia prima escasa, por una más abundante, así como también incita a un uso más económico de las materias primas más escasas. Así, el encarecimiento constante del estaño desde hace decenios, ha llevado a que éste sea sustituido en varios sectores de la economía por aluminio o resina sintética (como, por ejemplo, en latas de conservas). Aislamientos térmicos caros sólo se hacen rentables cuando el precio de la energía también es alto. Cuando la energía es barata, un aislamiento caro significa muchas veces una dilapidación de materias aislantes.
- 5) El crecimiento económico está vinculado, precisamente en economías ricas, a la introducción de nuevos productos en el mercado cuyo valor no guarda ninguna relación con la cantidad de materias primas que estos productos contienen. Por el avance tecnológico se ha logrado mejorar la capacidad para satisfacer necesidades de algunos productos y, a la vez, reducir las cantidades de materias primas y energía necesarias para producir y mantener estos productos. A pesar del mayor rendimiento de los automóviles hoy en día, por ejemplo, se necesita menos acero para su construcción y menos gasolina para su funcionamiento que para los automóviles de los años veinte.
- 6) También en el sector agrícola existen problemas más bien de sobreproducción que de déficit en la producción, debido a los avances en la productividad. La modernización de la agricultura en los países subdesarrollados podría aumentar considerablemente el rendimiento agrícola por hectárea de estos países.

Después de haber llegado a la conclusión de que una disminución en el ritmo de crecimiento no es en ningún caso necesaria, quisiera entonces enumerar los aspectos positivos de un crecimiento fuerte. La mejora en el nivel de vida, en cuanto está directamente vinculada al crecimiento, es tanto más importante, cuanto más bajo sea el ingreso *per cápita* de la población. Pero también en economías con un nivel de vida alto, es más fácil solucionar problemas económicos y sociales si se cuenta con un crecimiento económico fuerte que en una situación de estancamiento. Cambios estructurales, producidos por el avance tecnológico, cambios en la estructura de las necesidades y en la división internacional del trabajo, son más fáciles de llevar a cabo, cuanto más fuerte sea el crecimiento económico, ya que, en el mejor de los casos, bastarían

E. DURR

diferentes tasas de crecimiento en los diferentes sectores para llevar a cabo estos cambios. Es, por lo menos, más fácil absorber las fuerzas de trabajo liberadas por los sectores de la economía que van perdiendo importancia, cuantos más sectores con tasas de crecimiento altas aumenten sus necesidades de mano de obra. También la redistribución de la renta choca con menos problemas sociales cuando en una economía creciente ningún grupo se enfrenta a una reducción de su ingreso, sino con menores porcentajes de incremento de sus ingresos comparado con los de otros grupos. Cuando los sindicatos y los empresarios se han acostumbrado a ciertas tasas de aumento de los sueldos y salarios, se llega fácilmente a conflictos sociales, si debido a una disminución en el crecimiento económico también se debe reducir la tasa de crecimiento de los ingresos. Finalmente, el uso de factores de producción se puede canalizar más fácilmente hacia inversiones sociales o mejoras en la protección del medio ambiente con una tasa de crecimiento alta.

Al crecimiento por la competencia

El crecimiento económico no se alcanza con sólo fijar un objetivo de crecimiento, digamos un 5 por 100, y luego aumentar la demanda con una política financiera y monetaria expansiva hasta haber logrado el objetivo de crecer un 5 por 100. De esta manera, se lograría un crecimiento nominal de un 5 por 100 o aún más, pero una buena parte de esta tasa de crecimiento estaría compuesta de inflación. Por esto mismo, es un error cuando hoy los Estados Unidos exigen de la República Federal Alemana aumentar sus objetivos de crecimiento. No existe una teoría segura que facilite los instrumentos con los que se pueda alcanzar una tasa de crecimiento determinada. Influenciados por la teoría de crecimiento postkeynesiana anglosajona, economistas de muchos países parten de la base de que se puede calcular la cuota de inversión necesaria para alcanzar una cierta tasa de crecimiento real del producto nacional bruto. Sin embargo, investigaciones empíricas muestran que la relación entre cuota de inversión y crecimiento real del producto nacional bruto es bastante débil. Esto se observa en investigaciones estadísticas donde el coeficiente de correlación es positivo, pero muy pequeño. Hay muchos países donde la cuota de inversión ha ido aumentando a largo plazo, pero la tasa de crecimiento ha ido disminuyendo. La relación entre cuota de inversión y tasa de crecimiento real del Producto Nacional Bruto no se incrementa si se desglosa la inversión agregada en inversión por sectores. Por esto, la planificación sectorial de las inversiones tampoco puede lograr que la elevación de la cuota de inversión incremente el crecimiento económico. Francia e Inglaterra han tenido malas experiencias con esta planificación estatal de las inversiones de cada sector de la economía. En los cuatro primeros planes de la Planificación francesa, donde se llevó a cabo una intensiva

dirección indirecta de las inversiones, Francia tuvo tasas de crecimiento medias anuales de un 5 por 100, apenas considerables respecto al promedio de los países de la OCDE de un 4,5 por 100; mientras que la República Federal Alemana, sin aplicar un dirigismo estatal a las inversiones obtuvo tasas de crecimiento anuales de un 6 por 100. El deseo de alcanzar el objetivo de crecimiento a través de la expansión crediticia llevó a Francia en el período de los cuatro primeros planes, a tener tasas de inflación medias anuales de un 5,7 por 100, mientras la media de los países de la OCDE era de un 4,4 por 100 y la tasa de inflación en Alemania era de un 3,2 por 100. A pesar de estos fracasos, la planificación francesa tuvo una gran irradiación hacia el exterior. Así, Gran Bretaña intentó elevar sus tasas de crecimiento crónicamente bajas adoptando en los años sesenta el sistema de planificación francés. Ya el primer plan fue un fracaso. El crecimiento real del Producto Nacional Bruto fue de un 3 por 100, contra el objetivo planeado de un 4 por 100. En los diferentes sectores de la industria, las variaciones respecto al plan fueron aún mayores. Debido a las fuertes discrepancias entre el plan y la realidad, se publicó un segundo plan en el año 1965, aun antes de que terminara el primero. En el prólogo se llamó la atención sobre el hecho de que el plan era un importante avance para la política económica de Gran Bretaña. Se deseaba alcanzar un crecimiento en total de un 25 por 100 hasta 1970, partiendo en forma retroactiva desde 1964, es decir, se planeaba un crecimiento anual de un 3,8 por 100. Para cada sector de la economía se indicaba la tasa de crecimiento respectiva. Después de un año, las diferencias entre el plan y la realidad se hicieron cada vez más grandes. En vez del objetivo de crecimiento de un 3,8 por 100, se alcanzó sólo un 2,4 por 100 anual. De ahí en adelante, el tercer plan se limitó a dar directrices sobre el gasto público y prescindió del establecimiento de objetivos de crecimiento para el sector privado de la economía.

Tras la planificación del crecimiento, a través de la dirección sectorial de las inversiones, está la desconfianza hacia el poder del mercado de guiar las inversiones según las necesidades futuras de la economía. Así el ministro de Comercio noruego Brofoss declaraba en 1952: «Es necesario que los recursos escasos sean usados para aquellas inversiones que más aporten a un rápido incremento de la producción. El Gobierno es de la opinión, que no se puede confiar en el mercado para alcanzar este objetivo.» Es cierto que Noruega tuvo en los años cincuenta la cuota de inversión más alta de Europa, con un 30 por 100; pero, a la vez, una de las tasas de crecimiento real del Producto Nacional Bruto más bajas con un 3 por 100.

En la Economía Social de Mercado, por el contrario, se cree en la capacidad del mercado para dirigir en forma correcta no sólo la producción, sino también las inversiones. No es correcto afirmar que una cierta tasa de crecimiento económico sólo se puede alcan-

E. DURR

zar en la medida en que el Estado use determinados instrumentos. Al contrario, el crecimiento económico es, sobre todo, una consecuencia de un orden económico de mercado sin intervenciones estatales en la inversión, en los precios y en el comercio exterior. Cuanta más libertad haya en las decisiones empresariales, en la competencia con un mercado exterior libre y una estabilidad monetaria que asegure la economía de mercado, más alto será el crecimiento económico, como consecuencia de un buen sistema económico. La intervención del Estado debe centrarse en asegurar esa libertad, esa competencia y esa estabilidad. Pero no es posible predecir cuan alto será el porcentaje en la tasa de crecimiento en este sistema económico. La cuantificación de un crecimiento es también peligrosa, ya que lleva a políticas monetarias y financieras inflacionistas, cuando los gobiernos ven que en el transcurso del tiempo sus objetivos de crecimiento no están siendo alcanzados.

¿Por qué fomenta la Economía de Mercado el crecimiento?

Si el Estado no interviene en el mercado, éste encuentra por sí solo la asignación óptima de los factores de producción. El mercado libre asegura las posibilidades de desarrollo de empresarios dinámicos y obliga a los empresarios a través de la competencia a un uso económico y cuidadoso de los factores de producción, a incrementar la productividad y a introducir innovaciones. Müller-Armack escribía a principios de los años cincuenta: «La competencia debe ser comprendida, en primer lugar, como un sistema para realizar el avance económico y tecnológico con las menores barreras posibles.» Este efecto estimulante para la economía fue reconocido hace ya doscientos años por Adam Smith. A mediados de los años veinte de este siglo estableció Schumpeter la teoría de que el crecimiento de los factores de producción es una condición necesaria pero no suficiente para el crecimiento. Según su teoría, es primordial para el desarrollo de la economía la aparición de empresarios dinámicos, que lleven a cabo innovaciones, que bajen los costos o introduzcan nuevos productos en el mercado, que satisfagan las necesidades del público mejor que los productos antiguos o que conquisten nuevos mercados en el país o en el exterior. En vista de que las innovaciones traen consigo un gran riesgo, la aparición de empresarios dinámicos es más o menos esporádica. Por sus innovaciones logran una posición semimonopolista en el mercado; la cual, sin embargo, no radica en una restricción de la competencia, sino en un mayor rendimiento de estos empresarios. Los demás empresarios del ramo se ven obligados a adoptar estas innovaciones o a llevar a cabo otras nuevas si no desean perder su segmento de mercado. La competencia en mercados innovadores es considerablemente más fuerte que en mercados pasivos, aunque el número de empresarios en estos sea muy grande.

Schumpeter examinó empíricamente su teoría en su trabajo «Business Cycles» en base a datos estadísticos de Alemania, Gran Bretaña y los Estados Unidos y descubrió que las innovaciones no fueron entonces resultado del fomento estatal, sino que lo fueron del rendimiento y trabajo de los empresarios. Schumpeter demuestra que las innovaciones en una producción creciente hacían bajar los precios, y que los beneficios de los empresarios dinámicos eran rápidamente absorbidos por la competencia de aquellos que imitaban sus ideas. Los empresarios pioneros sólo podían mantener su situación en el mercado cuando logran superar nuevamente a sus imitadores. Según investigaciones de Mansfield, las innovaciones se extienden más rápidamente cuanto más alto sea el beneficio percibido por el innovador y menos concentración haya en ese sector de la economía.

Nuevos estudios al respecto hechos por Görgens y Neumann, han demostrado que los países con tasas de crecimiento más altas, son aquellos que tienen los empresarios más dinámicos y la competencia más intensa.

En base a estas teorías se puede concluir que la misión del Estado es posibilitar la entrada en el mercado a cualquier empresario. Para esto parece necesario eliminar cualquier barrera, ya sea privada o estatal, para entrar en cualquier mercado, es decir, eliminar la necesidad de una concesión estatal para el funcionamiento de una empresa, eliminar las limitaciones para el acceso al mercado de capitales, eliminar controles sobre las divisas y eliminar la planificación de las inversiones; es necesario también la prohibición de cárteles y la apertura del mercado interno al exterior. Además, los empresarios deben tener la oportunidad de elegir entre varias fuentes financieras, independientes entre sí, para buscar la ayuda financiera que necesiten. La competencia en el campo crediticio, por tanto, es tan importante como en la industria. Ya que las innovaciones son hechas muchas veces por empresarios que aún no estaban en el mercado, el Estado puede fomentar su desarrollo dando créditos y avalando la financiación de nuevas empresas. Estas ayudas estatales para la fundación de nuevas empresas existen desde hace tiempo en la República Federal Alemana.

En vista de que el riesgo que trae consigo una innovación, debe ir acompañado de posibilidades de beneficio, el Estado no debe enfrentarse a estos beneficios de forma hostil. Cargas tributarias altas sobre los beneficios hacen el riesgo menos atractivo y, como además reducen la base financiera de las empresas, reducen el desarrollo económico. Investigaciones de mis alumnos han demostrado que las inversiones tienen un efecto más positivo sobre el crecimiento económico cuanto más bajos son los impuestos sobre los beneficios y más fuerte la competencia. Por esto, el Estado puede elevar el crecimiento económico a través de su política tributaria, si los privilegios tributarios fomentan las inversiones y, al mismo

E. DURR

tiempo, evitan que la competencia se paralice por una inflación causada por un déficit presupuestario.

Intervencionismo y cárteles

Es verdad que la política monetaria expansiva es apropiada para mejorar las condiciones de inversión, pero este efecto positivo se compensa de doble manera. Cuanto más grande sea el aprovechamiento de las capacidades instaladas, más lleva una política de expansión monetaria a un exceso de demanda, que reduce la lucha por segmentos del mercado. Si los oferentes son los reyes del mercado, si no tienen problemas de demanda, no tienen tampoco por qué esforzarse para aumentar sus ventas a través de innovaciones y reducción de costes. El uso del capital no es en este caso tan eficiente como en el caso de una fuerte competencia. Incluso ya antes de lograrse el pleno empleo, comienzan a subir los sueldos debido a las exigencias salariales de los sindicatos, estimulados por la inflación, mientras que la tasa de interés real es reducida o se mantiene a un nivel bajo debido precisamente a esta política de expansión monetaria. Este cambio en los precios relativos entre capital y trabajo favorece procesos de producción intensivos en el capital. De esta manera, se usa más capital por unidad producida de lo normal y con eso se aumenta el paro.

La política financiera estatal puede fomentar la inversión privada a través de subvenciones y franquicias tributarias, además de complementar las inversiones privadas con inversiones estatales. Mientras estos gastos públicos o reducciones de los ingresos estatales no sean financiados con inflación, el fomento de las inversiones a través de medidas financieras por parte del Estado no necesariamente estará vinculado a un exceso de demanda y la correspondiente reducción de la competencia. En todo caso, existe el peligro de que debido al fomento estatal de las inversiones, las decisiones con respecto a éstas no estén orientadas hacia el mercado, sino hacia las subvenciones o franquicias tributarias.

La productividad del trabajo puede ser mejorada incentivando la movilidad territorial de los trabajadores y su flexibilidad en el campo del trabajo, considerando que un fuerte crecimiento económico generalmente está vinculado a fuertes cambios estructurales; sectores de la economía, oficios y profesiones antiguos desaparecen; en su lugar aparecen otros. Una pirámide de ingresos inflexible o la congelación de las proporciones de los diferentes grupos de ingresos respecto al total, dificultan la adaptación entre la oferta y la demanda de trabajo en los diversos mercados de trabajo.

Una influencia positiva del fomento de la educación e investigación por el Estado sobre el crecimiento económico no se ha

obtenido estadísticamente. Esto se puede deber a lo incompleto de los indicadores de educación, pero también a que cierto tipo de educación es irrelevante o, más aún, inhibidora del crecimiento. La educación superior, sobre todo la universitaria, inhibe el crecimiento, cuando los graduados no encuentran un trabajo que corresponda a su nivel de conocimiento y efectúan su actividad de mala gana y peor que un trabajador que, debido a su educación, ponga menos exigencias en su trabajo.

El efecto del crecimiento de la ayuda estatal a la investigación en las empresas puede, tal vez, resultar incluso contraproducente, ya que las empresas subvencionadas pudieran no llevar a cabo investigaciones adicionales, sino que desviarán esos fondos hacia otros fines como, por ejemplo, la publicidad. Además, los medios financieros baratos y abundantes debilitan la cuidadosa planificación de los trabajos de investigación. Muchas veces el Estado cree que, para asegurar el uso económico de las subvenciones a la investigación, debe impedir investigaciones paralelas o coordinarlas a tiempo. Pero esto elimina la competencia en la investigación. La selección de los proyectos a subvencionar es más o menos aleatoria, ya que no existe una base teórica que muestre el desarrollo futuro del avance tecnológico. Porque si supiéramos ya hoy en qué campos se desarrollará el avance tecnológico en el futuro, no tendríamos que esperar a que en el futuro se hagan nuevos inventos, porque ya sabríamos que se va a inventar. La concentración muy común, también en la República Federal Alemana, de la ayuda estatal a la investigación en una selección de grandes empresas, produce distorsiones en las posibilidades de competir, sin que sea seguro que la investigación y desarrollo hecho en esas o en otras grandes empresas sea más eficiente que la investigación en empresas pequeñas o medianas.

Los cárteles pueden inhibir la baja de costos y la imitación de nuevas ideas de tres maneras:

- 1) Limitan la competencia entre los miembros del cártel y, con ello, alivian la presión para bajar los costos, o la eliminan completamente.
- 2) Están en situación de reducir el número de imitadores a los miembros del cártel, ya que por su poder en el mercado sobre los distribuidores y proveedores pueden boicotear a nuevos imitadores, o pueden sacarlos del mercado mediante una venta temporal por debajo del precio.
- 3) De esta misma manera, pueden defenderse de innovadores. Pero esto es, sin duda, más difícil, debido a los nuevos productos o procesos de producción que se introducen, que requieren otros proveedores y otros canales de distribución;

E. DURR

aparte de que estos empresarios suelen ser más dinámicos que los empresarios miembros del cártel.

Acuerdos entre empresarios de forma horizontal pueden tener el mismo efecto sobre la competencia que lo citado anteriormente. Asumiendo el papel de proveedores y hasta de productores de materias primas o por concentración vertical desde el comercio al por menor, los oligopolistas pueden hacer prácticamente imposible la entrada en este mercado para nuevos empresarios. Acuerdos entre empresarios con programas de producción diferentes no tiene por qué significar una modificación directa del mercado, pero, debido a convenios de compensaciones mutuas de las pérdidas, están en situación de afectar a los precios de otras empresas y expulsarlas del mercado. En un caso extremo, se puede lograr así una posición monopolista para ciertos productos. La prohibición de cárteles, de prácticas monopolistas y el control de las fusiones entre empresas, son medidas apropiadas para mantener la competencia entre los imitadores y dificultar la defensa de la posición de las empresas ya establecidas contra los innovadores. La prohibición de prácticas monopolistas sirve, además, para evitar que empresarios pioneros en algún campo se protejan de los imitadores y eviten su entrada al mercado. Para asegurar el abastecimiento de materias primas y de piezas a productores nuevos en el mercado en caso de escasez, se debería, en el caso de un proveedor que domine en el mercado, obligarle a abastecer a todos los demandantes por igual.

Crecimiento y política a corto plazo

Para terminar, algunos comentarios sobre la relación entre política de crecimiento y política coyuntural.

Si se logra el control oportuno del ciclo a corto plazo o coyuntural, el crecimiento económico podrá ser más continuo y alcanzar durante un largo plazo tasas crecientes, ya que se evitarían inversiones erróneas y la subutilización de capital y trabajo en la depresión. Además, las inversiones serían mayores, ya que menores variaciones en las tasas de crecimiento la seguridad en los pronósticos es mayor, lo cual juega un papel importante en la toma de decisiones empresariales.

Por otro lado, según Kaldor, la fuerza de las variaciones coyunturales y la magnitud del crecimiento económico a largo plazo pueden deberse a la misma causa, esto es, a una mayor tendencia a invertir por parte de los empresarios dinámicos. En países donde los empresarios no son dinámicos, las variaciones coyunturales y el crecimiento económico a largo plazo son menores según Kaldor que en aquellos países donde los empresarios son muy dinámicos. Tanto es así que, en estos países, las variaciones coyuntu-

rales son muy fuertes y las tasas de crecimiento altas a largo plazo. Según esto, debería esperarse una fuerte correlación positiva entre el grado de variación coyuntural y la tasa de crecimiento del producto nacional real a largo plazo. El examen empírico de esta relación muestra que en países desarrollados existe una correlación negativa entre la magnitud de la tasa de crecimiento a largo plazo y el grado de las variaciones coyunturales. Según esto, una buena política coyuntural es al mismo tiempo política de crecimiento. Correspondientemente, se puede comprobar que la tendencia a la baja de las tasas de crecimiento en la República Federal Alemana desde finales de los años cincuenta está vinculada a variaciones coyunturales cada vez más fuertes, producidas por una mala política a corto plazo. (Paralización de la política coyuntural monetaria debido a tipos de cambio fijos y convertibilidad libre de la moneda.)

En una Economía Social de Mercado la política de crecimiento no consiste en crear y llevar a cabo planes de crecimiento cuantificados, sino en crear un orden de competencia que contenga incentivos y presiones para aumentar el rendimiento; en una política de balanza de pagos que haga posible el libre comercio con el exterior, si es posible a través de tipos de cambio flexibles; en la lucha contra la inflación para evitar una sobredemanda y una inflación de costes y, por último, en una buena política coyuntural. Incongruente con una Economía Social de Mercado y, además, inhibidor del crecimiento, es el dirigismo sectorial estatal de las inversiones, así como el registro obligatorio de las inversiones, problemas que se encuentran actualmente en discusión en la República Federal Alemana. Estos dos últimos factores deterioran la competencia y las actividades innovadoras. Después de todo, una condición para una fuerte competencia es el temor de los empresarios a que sus competidores los expulsen del mercado o, al menos, les quiten parte de su segmento en éste. Debido al conocimiento de las intenciones de inversión de los competidores, esta incertidumbre se elimina y, con ella, la constante presión de rendir más. Por otro lado, los empresarios dinámicos dudarán en llevar a cabo inversiones que los pongan en una situación ventajosa en el mercado, ya que si deben inscribir las inversiones, los competidores harán inversiones similares si cuentan con esta información.

Algunas experiencias de la cogestión en la industria siderúrgica y carbonífera alemana muestran que la cogestión tiene el efecto de hacer aumentar la concentración, de inhibir las innovaciones y de retrasar las decisiones empresariales. Los representantes de los sindicatos manifiestan una postura favorable frente a la concentración, ya que una empresa más grande promete mayor seguridad en los puestos de trabajo. Frente a las innovaciones, la presión de los sindicatos es negativa, ya que la innovación trae consigo la racionalización y los sindicatos temen una reducción de los puestos de trabajo. Es verdad que la racionalización amenaza

E. DURR

puestos de trabajo en algunas empresas, pero, a la vez, la demanda creciente de bienes de inversión aumenta la demanda de fuerzas de trabajo en la industria productora de estos bienes de inversión. Además, si, debido a la innovación, la demanda del producto aumenta más que la productividad del trabajo, esta empresa aumentará la cantidad de personas ocupadas. Así, por ejemplo, para la fabricación de teletipos electrónicos, se ocupaba menos mano de obra que para los modelos existentes, pero la firma Siemens, productora del aparato, debía aumentar su mano de obra debido a que la amplia gama de posibilidades de uso del nuevo modelo aumentó fuertemente las ventas de éste. Decisiones empresariales pueden ser demoradas debido a la cogestión, ya que la toma de decisiones es más lenta cuanto más personas estén implicadas en el proceso de toma de decisiones.

Cuando muchas veces se exige que la política económica no eleve el Producto Nacional Bruto, sino la calidad de la vida, debe considerarse que la calidad de la vida, en la medida en que puede ser determinada por indicadores sociales, tiene la mayoría de las veces una altísima correlación positiva con el Producto Nacional Bruto *per cápita* de la población. Esto no excluye la necesidad de aplicar, junto con una política de crecimiento, una política que aumente la seguridad social e iguale las diferencias de ingresos muy fuertes, mientras estas diferencias en los ingresos provengan de desigualdad de oportunidades en los orígenes sociales y no en diferencias en el rendimiento.