

El ciclo político-económico en Estados Unidos (1991-2004). De la nueva economía de Clinton a la economía de guerra de Bush*

José Ramón García Menéndez

Ante el actual proceso de debate pre-electoral en Estados Unidos, las cuestiones económicas adquieren especial relevancia. A pesar de que los dramáticos acontecimientos del 11-S y las repercusiones de la guerra en Irak forman parte de las prioridades temáticas en los discursos de los candidatos, no es menos cierto que los condicionantes y efectos económicos subyacen en las posiciones públicas de republicanos y demócratas. Se requiere, por tanto, una visión panorámica sobre el balance político-económico de una economía que, en el umbral del siglo XXI, remata un ciclo de crecimiento con un epílogo bélico de enorme incertidumbre. Los datos macroeconómicos reflejan una situación recesiva o, cuando menos, estancada, a pesar de los esfuerzos de la autoridad monetaria por mantener tipos de interés casi nulos a fin de incentivar la inversión y estimular el empleo y el crecimiento económico en un país herido por la daga del terrorismo. En esta primera parte del artículo se sintetizan los principales factores que contribuyeron a una expansión económica a lo largo del mandato de Clinton en una fase que se conoce como Nueva Economía, debido al avance tecnológico y productivo que significaron las tecnologías de la información y la comunicación para el proceso económico.

* La publicación de este artículo se ha dividido en dos partes. En este número, se incluye la primera, que abarca la presidencia de Clinton.

PRIMERA PARTE

LA POLÍTICA ECONÓMICA EN EL GOBIERNO DE CLINTON

1.1. Logros y retos: larga onda de crecimiento

Durante los ocho años de expansión 1991-1998, el aumento del empleo situó la tasa de paro en el 4,3% de la población activa, el nivel más bajo de los últimos años. Sin embargo, la ocupación en las actividades manufactureras bajó levemente, debido a la baja actividad industrial consecuencia del incremento de las importaciones de las naciones asiáticas en crisis, cuyas monedas se depreciaron fuertemente.

El agravamiento de la crisis asiática podría reducir el ritmo de aumento del PIB estadounidense.

Pese a la persistente reducción del desempleo, el presidente del sistema de la Reserva Federal, Alan Greenspan, se resistía a elevar los tipos de interés basándose en que la onda de prosperidad, con escasa inflación, obedecía a circunstancias no monetarias, tales como masiva inmigración laboral con bajos salarios, tendencia alcista de las importaciones, precios muy reducidos, mejoras tecnológicas que impulsaron fuertes aumentos de la productividad, liberalización de los mercados y mayor competencia, etc., y otras causas que frenaron los brotes inflacionistas.

En esta bonanza del mayor mercado del mundo, el problema más temido era fundamentalmente exógeno, ya que el agravamiento de la crisis asiática podía reducir el ritmo del aumento del PIB estadounidense del 4,8% al 3,5%. Además, si los salarios aumentaban demasiado en caso de que la Reserva Federal subiera el precio del dinero, se encarecerían los créditos, con graves efectos a corto plazo, provocando el colapso de la bolsa de Nueva York, debilitando todavía más el yen.

Respecto de la postura de Alan Greenspan de no adoptar medidas para detener la presunta inflación latente, Paul Krugman atacó la decisión de retardar el alza de los intereses por dos razones: el desempleo se situaba por debajo de su nivel sostenible y por la burbuja financiera que significaba el enriquecimiento por las alzas de precios en los mercados, cuestiones que los análisis generalmente no tenían en cuenta.

Frente a quienes, como Krugman, eran partidarios de introducir ajustes para frenar la pérdida de dinamismo de la economía, los nuevos creyentes de la *New Age* señalaban que podría haberse entrado en una auténtica nueva era.

Los acontecimientos dieron un giro inesperado a todo el problema. La crisis asiática y los episodios rusos llegaron a contagiar negativamente los mercados financieros estadounidenses e incluso indujeron la desaceleración de la economía. Por esta razón, en septiembre-octubre de 1998, Greenspan en vez de subir los tipos de interés hizo lo contrario, en medio de toda clase de rumores sobre el deterioro de la economía estadounidense.

En los últimos años, Estados Unidos ha sido el mayor motor del crecimiento mundial. En efecto, los años noventa fueron el período de crecimiento más prolongado de la economía del país desde la Segunda Guerra Mundial, que se mantuvo durante 107 meses consecutivos, hasta febrero del 2001.

Los cuatro grandes retos de futuro para la economía estadounidenses son:

- *Mantenimiento del ritmo de crecimiento de la productividad*

Este reto plantea a su vez dos cuestiones. La primera, saber cómo van a reaccionar los agentes a medida que fuera desapareciendo el efecto sorpresa por el incremento de la productividad. Una vez asimilado este efecto, e incluso si se mantiene un alto ritmo de crecimiento de la productividad, sería lógico que la economía encontrase una válvula de escape en forma de mayor inflación o aumento del paro. La segunda cuestión: ¿puede mantenerse el ritmo actual de crecimiento de la productividad? Tradicionalmente, en Estados Unidos las recesiones han sido precedidas de bruscas caídas de la productividad. Sin embargo, parece que actualmente las empresas más afectadas por el freno de la demanda ya están reajustando sus plantillas. Así, mientras en la etapa de fuerte crecimiento crecía la productividad activa, ahora lo hacía la pasiva.

- *Recuperación del ahorro privado que permite corregir el déficit externo*

El crecimiento de Estados Unidos en los últimos años ha estado fuertemente

basado en el consumo privado interno, que en 2000 se elevó al 68% del PIB. En la última década, las economías internas fueron reduciendo gradualmente su tasa de ahorro sobre la renta disponible, 10% hasta tasas negativas, con lo que por primera vez, en su conjunto, las economías internas de Estados Unidos registran cifras negativas en la tasa de ahorro.

Las recesiones han sido precedidas de caídas bruscas de la productividad.

Algunos economistas señalan que esta escasez de ahorro no es preocupante porque no ha frenado la inversión. El sector exterior ha compensado dicha escasez, contribuyendo así a financiar un sólido proceso inversor en una época de grandes cambios tecnológicos. Es cierto que el crecimiento de la economía habría sido superior si la inversión se hubiera financiado con recursos internos.

Por otro lado, mientras que aumentaban los precios de los activos financieros, la mayor riqueza financiera de las familias respaldaba la expansión del consumo privado. Esto tampoco debería ser preocupante, porque la mayor riqueza financiera genera mayor seguridad en las rentas futuras, para atender a la devolución de los préstamos contraídos.

El problema que plantea el endeudamiento de las economías internas es precisamente que la riqueza financiera no está realizada sino que se mantiene en forma de activos financieros sujetos a fluctuaciones. La fuerte caída de los mer-

cados financieros podía frenar el consumo y poner fin a los 107 meses de crecimiento sostenido.

• *Sostenibilidad a largo plazo de las finanzas públicas*

La política fiscal ha sido una de las mayores contribuciones al crecimiento del país en los últimos años, puesto que liberó recursos hacia sectores de alto potencial de crecimiento.

Entre 1992 y 2000 el gasto público se redujo de 22% al 18%. Este descenso se explica por la menor importancia relativa del gasto militar y por la contención en el pago de intereses.

En 1998, por primera vez desde la crisis del petróleo, se logró un superávit presupuestario. En 2000 este alcanzó a 2,4% de PIB y, de mantenerse esta tendencia, en 2015 se habría eliminado la deuda pública.

Ninguna otra economía avanzada ha podido crecer por tanto tiempo como la economía estadounidense.

Ante esta situación, a principios de 2000 el Departamento del Tesoro formuló diversos planes de recompra de la deuda, que involucraban una caída e los intereses a largo plazo en la curva de tipos de interés de la deuda pública, pero los intereses de los bonos privados se mantuvieron. La progresiva reducción de la liquidez de los Bonos del Tesoro hizo que los inversores buscaran nuevos valores de referencia en otros mercados.

Pese a estos logros presupuestarios, hay aspectos que requieren mayor análisis,

como la presión de la inflación sobre el gasto público. En efecto, buena parte del gasto en seguridad social se vincula con la evolución de la inflación, constatándose que en los últimos años el IPC aumentó más rápidamente que el deflactor del PIB, lo que generó un desfase entre el ritmo de crecimiento del gasto, que sigue de cerca la evolución del IPC, y el de los ingresos, más ligado a la evolución del PIB.

A largo plazo el factor más preocupante es la evolución demográfica prevista. Al igual que en el resto de las economías avanzadas, la población de Estados Unidos envejece progresivamente, lo que supondrá una presión sobre el gasto público en los sistemas de seguridad social y asistencia médica, que aumentarán del 6,1% actual al 11,2% del PIB.

Estimaciones publicadas últimamente señalan que los fondos de reserva de la seguridad social tendrá aportaciones negativas a partir del año 2016, hasta agotarse totalmente en 2038.

• *Impacto de los mercados de valores sobre la economía*

Conviene recalcar la importancia de los mercados de valores en la evolución económica de Estados Unidos a corto y mediano plazo. Actualmente la economía estadounidense es mucho más sensible a estos mercados, ya que el 40% del patrimonio de las economías internas está invertido en títulos del mercado organizado. Pese a los recientes vaivenes bursátiles no hay que olvidar que desde el punto de vista financiero, la economía esta saneada. La desintermediación financiera

facilita la financiación propia frente a los recursos ajenos y contribuye así al rápido ajuste de las empresas que lo han iniciado, todo ello sin generar problemas para el sector bancario y sin provocar la temida contracción del crédito, típica del periodo de cambio de tendencia.

Los logros de la economía americana son:

- Hasta febrero del 2001 la economía americana ha crecido por 107 meses consecutivos. Desde 1993 hasta finales del 2000, la tasa anual media de crecimiento fue cercana al 4% y se elevó hasta 6% entre el segundo semestre de 1999 y mediados de 2000.

- El desempleo bajó a niveles mínimos, y hasta fines de 2000 la tasa de paro se mantuvo más de 40 meses por debajo del 5%, con un mínimo de 3,9% en el 2000. Entre 1993 y 2000, se crearon más de 22 millones de empleos.

- Pese a que continuaron siendo muy elevadas, las desigualdades sociales se redujeron considerablemente. La tasa de pobreza bajó a 33,1% en 1993 y a 23,6% en 2000, todavía muy lejos del 11% registrado en 1973. En los últimos diez años el crecimiento de la renta de las economías internas ha estado mejor distribuido que en los veinte anteriores. Aunque las personas situadas en el extremo superior de la distribución mejoraron su posición relativa, ahora también mejoró la de los situados en el extremo inferior.

- Por su parte los precios, han se han mantenido. Entre 1991 y 2000 el IPC creció a una tasa media anual del 2,2%. La inflación subyacente tuvo un comporta-

miento todavía más estable, todo ello, en un contexto de mejora de los salarios reales, que crecieron 7,4% en los últimos ocho años.

El proceso de globalización ha sido especialmente rentable para las empresas multinacionales estadounidenses.

1.1.1. Comparación de este ciclo expansivo con el de etapas anteriores

Cuando se examina el actual ciclo expansivo de la economía estadounidense se destacan diversos aspectos que pueden considerarse como atípicos. El primero de ellos es su duración, ya que la actual fase alcista data del segundo trimestre de 1991, lo que ya constituye la fase más prolongada desde la Segunda Guerra Mundial. Para algunos autores, esto no es tan espectacular puesto que en las últimas décadas se observa que las fases expansivas son de mayor duración, lo que obedecería a factores tales como el menor peso relativo del sector industrial y la mayor ponderación de los servicios, la mayor regulación de los sistemas financieros o el mayor desarrollo de los indicadores de política económica que permiten una mejor adecuación de ellos. En cualquier caso, ninguna otra economía avanzada ha podido crecer por tanto tiempo como la economía estadounidense. Un segundo aspecto es la amplitud, puesto que nos encontramos ante una dé-

cada de crecimiento muy superior a la media de los países avanzados, en la que han influido crisis financieras como la asiática, la latinoamericana o la rusa. De hecho, las turbulencias financieras que dominaron la economía internacional desde mediados de 1997 hasta 1999 hicieron temer por la sostenibilidad del crecimiento estadounidense. Los temores se centraban en el elevado dinamismo del consumo privado, las bajas tasas de ahorro y la considerable proporción de la riqueza de las familias estadounidenses que estaba invertida en valores bursátiles.

El ciclo económico no dio muestras de desaceleración luego de tanto tiempo de crecimiento.

Finalmente, el ciclo económico no pareció dar muestras de la desaceleración que cabía prever después de tanto tiempo; en definitiva, tras casi una década de bonanza económica, el modelo estadounidense planteaba un escenario de pleno empleo, contención de los precios y saneamiento de las finanzas públicas, dejando de lado los aspectos distributivos, así como las amenazas del elevado déficit en cuenta corriente, derivado de la permanente incapacidad de financiar el proceso inversor con el ahorro interno, y del temor a una caída drástica de las cotizaciones bursátiles, que mediante el efecto riqueza afecta considerablemente los niveles de consumo.

1.1.2. Determinación de los factores de crecimiento

Los factores que subyacen la evolución de la economía estadounidense son muchos: entorno macroeconómico internacional aunque parezca que ha beneficiado a esta economía, por la confluencia de diversas crisis del sistema financiero internacional. El proceso de globalización ha sido especialmente rentable para las empresas multinacionales estadounidenses, que han sabido aprovechar la liberalización del intercambio de bienes y servicios, así como de las corrientes de capitales, tanto de inversión directa como de cartera. Esta liberalización en el ámbito internacional se ha reforzado por la mayor competencia interna, que ha acentuado la competitividad de las empresas y su capacidad de controlar la inflación. Junto a las ventajas derivadas del proceso de mundialización y de liberalización, el crecimiento económico de Estados Unidos no podría explicarse sin referirse a su composición sectorial. Dicho de otro modo, el aumento de la actividad económica del país no dependió de sectores tradicionales, sino que obedeció a cierto cambio estructural de la composición de los sectores que contribuyen al crecimiento económico. Así, desde mediados de los años noventa hasta ahora la industria productora de tecnologías de la información ha contribuido en promedio con un tercio del crecimiento total. Este hecho deriva, por una parte, del propio crecimiento de la producción de estos sectores y, por la otra, de sus efectos de arrastre a partir de su calidad de insumo de uso generaliza-

do. El impacto de las nuevas tecnologías no solo impulsa la oferta, sino que constituye un factor de expansión de la demanda. No cabe duda de que la sociedad estadounidense es uno de los paradigmas de la sociedad de consumo, y tampoco hay que olvidar que se trata de la sociedad en que ha tenido mayor expansión el denominado comercio electrónico.

El impacto de las nuevas tecnologías no sólo impulsa la oferta sino que es factor de expansión de la demanda.

Al margen de su contribución al crecimiento, los sectores correspondientes a las denominadas tecnologías de la información y las comunicaciones explican buena parte de la capacidad de la economía de contener las tensiones inflacionistas. Sin embargo, esas tecnologías no sólo se han convertido en factor clave del crecimiento económico y de la estabilidad de los precios, sino también un elemento fundamental para explicar el funcionamiento del mercado de trabajo, puesto que han influido en la demanda de trabajo, la determinación de los salarios e incluso las propias relaciones laborales, impulsando nuevas formas laborales que se caracterizan por su flexibilidad. Las previsiones apuntan a que en 2006 casi la mitad de la mano de obra ocupada en el sector privado se concentrará en la industria informática o en sectores de alto coeficiente de este tipo de bienes y servicios. Este incremento de la mano de obra ocupada en estos sectores ha generado también una importante brecha salarial entre los tra-

bajadores cualificados del sector de la informática y las comunicaciones y el resto de la fuerza laboral.

No parece exagerado asignar al progreso tecnológico todo aquello que no somos capaces de explicar cuando se estudian las fuentes de crecimiento económico. Estimaciones relativas al período 1974-1990 revelan un crecimiento de la productividad de la mano de obra del 1,4%, mientras que en el período 1991-1995 dicho crecimiento se situó en el 1,5%, y desde 1996 hasta ahora, alcanza en promedio el 2,6%. El problema radica en determinar en qué medida ese aumento de la productividad corresponde a dichos sectores y hasta qué punto no se sobrevalora. En este sentido, y dentro de los escépticos, cabe destacar las aportaciones de Robert Gordon, para quien el crecimiento de la productividad del trabajo no es tanto un fenómeno extendido a toda la economía estadounidense, como a las empresas productoras de nuevas tecnologías. En la base de esta cuestión subyace el debate de si el uso de las nuevas tecnologías es un proceso sustitutivo o complementario del uso de otros factores productivos. Según Gordon los incrementos de productividad de los demás sectores eran inexistentes ya que ella se encontraba en un nivel similar a los de principios de los años noventa. En cualquier caso, revela que el crecimiento de la productividad tiene diferencias importantes entre sectores, destacándose el hecho de que sectores como los de servicios o de bienes de consumo no duraderos apenas hayan incrementado su productividad. Por otra parte, al descomponer los distintos

factores que explican el crecimiento de la productividad, comprobamos que el aumento obedece al incremento del capital y al progreso tecnológico en los sectores de información y comunicaciones, mientras que en el resto de los sectores la contribución del progreso tecnológico es nula. Para la mayoría de los sectores, a lo largo de los años noventa se redujo el progreso tecnológico, medido como el aumento de la productividad total e los factores.

Cabe preguntarse hasta qué punto las estadísticas sirven para apreciar la productividad de un período de cambio técnico.

Algunos autores consideran que buena parte del problema puede recaer en el tipo de ajuste del ciclo económico. Concluyen que sin dicho ajuste, la productividad aumentó en los sectores no directamente relacionados con las nuevas tecnologías, pero también se vio favorecida por el incremento del capital en toda la economía y por el progreso tecnológico generado, si bien no deja de ser significativo que la productividad de sectores de uso intensivo de nuevas tecnologías, como las finanzas, los seguros o el sector inmobiliario, haya aumentado menos que el promedio.

Otro de los factores que explica la situación es la caída de los precios de los productos energéticos a lo largo de todo el período, y así como la política económica que se caracterizaba por un déficit fiscal reducido, política monetaria de estabilidad y flexibilización de los mercados.

Es innegable que la caída de los precios de la energía repercutió en menores tasas de inflación y tipos de interés, y lo mismo sucedió con la reducción sostenida del déficit público que favoreció la aplicación de una política monetaria de estabilidad que, con la flexibilización de los mercados, contribuyó a que se alcanzaran en cada momento los niveles óptimos de empleo y salarios.

1.1.3. Consecuencias económicas

Una de las primeras consecuencias y la primera prueba empírica de esta hipótesis sería el aumento de la productividad del trabajo en los sectores inversores en nuevas tecnologías pero, como se verá, las estadísticas de productividad disponibles muestran que tal aumento se produce en todos los sectores, salvo aquellos que producen esas nuevas tecnologías. Por esta razón, cabe preguntarse en qué medida las estadísticas sirven para apreciar la productividad en un período de cambio técnico como el que atraviesa la economía mundial, en especial la de Estados Unidos.

En lo que toca a la medición de la productividad, los problemas que enfrenta la contabilidad nacional son dos: la medición de los cambios cualitativos y la medición del valor añadido de determinados sectores.

Las mejoras en la calidad de los bienes y servicios finales (por definición, el PIB no incluye los bienes intermedios) posiblemente no se recojan en el PIB si la composición de los deflatores no refleja adecuadamente los cambios que di-

chas mejoras suponen para el comprador. Esto puede afectar tanto a los bienes de consumo como a los de inversión. Cuando la mejora de calidad se da en los bienes de consumo, hay un aumento en el excedente del consumidor que no se refleja en el incremento del PIB, y las mejoras representan aumentos reales de la producción, pero las cuentas nacionales difícilmente pueden captarlos cuando se producen a un ritmo suficientemente rápido. En todo caso, en una época de continua innovación en todas las ramas de la actividad, es evidente que este problema estadístico, introduce cierto grado de imprecisión en la media final del PIB y de la productividad. A los problemas que plantean los aumentos de calidad hay que añadir las dificultades de medición del valor añadido de determinados sectores y actividades de la economía, como son los servicios (especialmente los relacionados con actividades financieras), las pequeñas empresas y las actividades por cuenta propia. De hecho, el valor añadido de muchos de estos sectores económicos se estima por métodos indirectos. Cuando se trata de un servicio final, el error de estimación repercute directamente en el PIB; cuando se trata de un bien intermedio, el error no se refleja en el PIB, pero sí en la asignación del valor añadido y la productividad entre sectores, pues se subestima el valor añadido asignado al proveedor del servicio se subestima el de la empresa que lo adquiere. Puede haber, por tanto, una tendencia a transferir los aumentos de productividad desde los servicios hasta sectores como las manufacturas, en que su medición es menos dificultosa.

Las cuentas nacionales difícilmente permiten captar los aumentos reales de la producción.

El problema de la medición de la aportación al PIB de los servicios financieros radica, como se sabe, en que las instituciones de crédito operan generalmente intermediando depósitos y préstamos, y obtienen sus ingresos mediante la diferencia del tipo de interés del activo y del pasivo. A diferencia de una empresa manufacturera, no obtienen ingresos iguales a un precio unitario multiplicado por las unidades vendidas. Los intereses cobrados y pagados no son precios unitarios, y el valor añadido queda oculto, obligando a los responsables de la contabilidad nacional a recurrir a métodos indirectos de estimación que, por lo general, le asignan un valor inferior.

Los sectores en que resulta más complejo estimar el valor añadido son, en gran medida, los que probablemente se han beneficiado del progreso técnico.

Por todas estas razones Greenspan propone dos mediciones alternativas: la primera consiste en medir la productividad del sector privado excluyendo al sector financiero; la segunda en medir la productividad mediante la renta bruta pagada a los factores de producción.

Aunque ambas vías de cálculo deberían coincidir, siempre hay discrepancias entre ellas y es posible que en la renta se capten aspectos que escapan al cálculo de PIB por la vía de la producción.

1.1.4. ¿Nos encontramos ante un cambio estructural o un ciclo expansivo?

Se ha sostenido que nos encontramos ante un cambio estructural, debido a que el aumento de la actividad económica en Estados Unidos no recayó en sectores tradicionales, sino que obedeció a un cambio en la composición de los sectores que contribuyen al crecimiento económico.

La mejora de la información permite reducir las horas de trabajo por unidad de producto.

La aportación más importante de la ola de invasión técnica en Estados Unidos es la mejora de la información, que permite dos cosas fundamentales: por una parte reducir las horas de trabajo por unidad de producto en la línea de producción tradicional y, en segundo lugar, crear una amplia gama de productos nuevos que absorbe el excedente de mano de obra generado.

En cuanto a la línea de producción tradicional, antes de la revolución informática las decisiones empresariales se adoptaban con mucho menos información disponible, lo que exigía disponer de ciertos excedentes de mano de obra y de materias primas para hacer frente a los errores inevitables (diferencias entre lo previsto y lo real) debido al considerable desfase entre la toma de decisiones y el momento de disponer de la información. La aplicación de la nueva tecnología reduce notablemente este desfase, lo cual,

disminuye a su vez la necesidad de mantener dichos excedentes, sobre todo en las plantillas.

Estas mejoras afectan a todas las fases de la producción y la distribución, pero donde más se nota es en los bienes intermedios y en la distribución. Todo ello, en suma, propició una disminución del trabajo para producir un bien, sea de consumo o de capital.

En cuanto al proceso creativo de nuevos productos, el avance de la innovación informática plantea pocas dudas. Por tanto, la innovación informática supone una aceleración del proceso de destrucción creativa, y una transformación del excedente de capital desde los sectores en descenso a los de vanguardia, proceso que es agilizado por la disponibilidad de los nuevos productos financieros. A su vez, estos nuevos productos son el fruto de la fase de innovación financiera en gran parte propiciada por la difusión de las nuevas tecnologías. Pero es que, además, una vez diseñado el producto, se acelera el proceso de instalación de nuevas plantas. Cuando el período era largo, la inversión exigía que el equipo se diseñara con un exceso de capacidad para hacer frente a fluctuaciones imprevistas de la demanda, mientras que ahora, la reducción de la incertidumbre en tiempo real, disminuye el exceso de capacidad instalada. Por su parte, esto disminuye los costes financieros, no sólo de los préstamos, sino también de los seguros.

Una innovación de especial relevancia para los defensores de la tesis optimista es la difusión de la Internet, que supone un ejemplo de combinación de la

posible reducción de coste con la aparición de nuevos productos.

Además, el proceso de difusión generalizada de los avances tecnológicos en informática permite augurar un futuro de varios años de elevado crecimiento de la productividad del trabajo en los sectores inversores en las nuevas tecnologías. Pero ¿hay alguna evidencia empírica que justifique estos argumentos?

De confirmarse la tesis, la productividad por unidad de trabajo debería haber registrado aumentos en los años en que se considera afectados por el fenómeno. No cabe duda que hay algunas estadísticas en que aparece una reciente aceleración de la productividad que podría constituir una prueba en favor de la hipótesis del nuevo paradigma. Sin embargo, como dice Gordon, hay razones para sospechar que los aumentos no abarcan toda la actividad económica, sino que se concentran en los sectores productores de bienes informáticos. Por lo tanto, la aceleración de la productividad parece estar concentrada en una parte concreta de la economía. En los últimos tres años, ella corresponde a los sectores fabricantes de ordenadores, que aumentó un 42% en promedio, mientras que el aumento de la productividad del resto de los bienes duraderos fue inferior al 2%. Por lo tanto, las inversiones en nuevos bienes informáticos y otros avances tecnológicos solo involucraron aumentos de productividad para los sectores productores de estos bienes.

Aunque las estadísticas disponibles parecen respaldar los argumentos de Gordon, no resulta fácil conciliarlos con la lógica de la inversión productiva, el

aumento explosivo de los gastos de capital en bienes y servicios informáticos de los últimos cinco años no podría haberse mantenido si no hubiese aumentado fuertemente el número de proyectos rentables. De no haber materializado las expectativas de estos, la bonanza inversora se habría agotado hace tiempo, y por el contrario, como porcentaje del PIB, dicha inversión se encuentra en su nivel más alto desde la Segunda Guerra Mundial.

La innovación informática supone una aceleración del proceso de destrucción creativa.

1.1.5. La nueva economía

El brillante comportamiento de la economía estadounidense en los últimos años, caracterizado por un ciclo expansivo inusualmente prolongado y una inflación contenida, ha llevado a muchos observadores a proclamar el nacimiento de un nuevo paradigma económico. Según esta hipótesis, la significativa aceleración de la productividad del trabajo registrada desde mediados de los años noventa obedecería a la creciente penetración de las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones en sectores cada vez más amplios de la actividad productiva. En concreto, para la teoría de la nueva economía los avances en esta materia logrados por los consumidores y, sobre todo, por las empresas redundan en una mayor eficiencia de los procesos de producción y distribución, e intensifica las

presiones competitivas en un número cada vez mayor de mercados.

Las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones redundan en una mayor eficiencia de los procesos de producción y distribución.

Para centrar el debate, hay que tener presente que a partir de principios de los años setenta y tras un avance promedio aún significativo en las dos décadas anteriores, en los países industrializados, especialmente en Estados Unidos, el aumento de la productividad se moderó, sustancialmente lo que se atribuyó al efecto del alza del precio del petróleo y al desmantelamiento del sistema financiero internacional nacido en Bretton Woods. Sin embargo, buena parte de las culpas pronto se atribuyó a la creciente inflexibilidad de los mercados de bienes, servicios y factores que requerían reformas estructurales. Este precedente histórico explica que la aceleración reciente de la productividad en Estados Unidos, manifestada conjuntamente con un comportamiento favorable del empleo, haya cambiado radicalmente el contenido del debate económico y político en ese país.

1.1.5.1. Origen de la nueva economía: ficción o realidad

El debate sobre la nueva economía cobra vida, por tanto, en la segunda parte de los años noventa, a raíz de una inespere-

rada aceleración de la productividad aparente del trabajo en los Estados Unidos. En efecto, definida como el producto generado por unidad de trabajo, la productividad comenzó a mejorar apreciablemente, al mismo tiempo que se esperó que se estabilizara una desaceleración cíclica, propia de la maduración de las bases económicas expansivas.

Entre 1995 y 1999 la productividad por hora trabajada en el sector privado no agrícola aumentó a un ritmo anual de 2,75%, más de un punto porcentual por encima de la media de los 25 años anteriores y de los primeros años de la década de los noventa. En el caso del sector manufacturero, este fenómeno parece haber sido más manifiesto. La tendencia a largo plazo de la productividad se determina por una multiplicidad de factores, en general no suficientemente conocidos, pero de alguna manera ligada a la acumulación de capital físico humano y a avances tecnológicos. Por su propia naturaleza, los cambios de dicha tendencia suelen ser graduales y solo pueden constatare fehacientemente con una perspectiva temporal muy amplia. En cambio, las variaciones a corto plazo de la productividad tienen un perfil cíclico muy pronunciado, y los incrementos de la productividad suelen ser mayores al comienzo de la expansión, cuando las empresas comienzan a utilizar de manera más intensiva la capacidad instalada en ese momento excedentaria, tras un período de caída de la demanda en la fase baja del ciclo.

Con estos antecedentes, no es de extrañar que la constatación de una aceleración significativa de la productividad,

aparentemente difícil de justificar por razones solamente cíclicas, junto con el avance espectacular de las cotizaciones bursátiles (propiciado por expectativas de beneficios empresariales cada vez más favorables), se tradujera en un período de aceleración de la tendencia a largo plazo de la productividad, que al menos transitoriamente sobrepasó los tradicionales ciclos económicos. Los más entusiastas partidarios de esta explicación auguran una etapa de expansión económica prolongada, que contrasta con la evolución negativa de la productividad que se observó a comienzos de la década de los años setenta, que no pareció contrarrestarse con las reformas liberales de los primeros años del decenio de 1980. A ello hay que añadir el comportamiento inusualmente contenido de los salarios nominales y de la inflación de los años noventa y propios también de una fase avanzada del ciclo, y que podría indicar que efectivamente, se ha elevado la tasa de crecimiento potencial de la economía estadounidense.

Desde el primer momento se trató de explicar este fenómeno por efectos de la generalización del uso de las nuevas tecnologías de la información en los procesos productivos y de distribución, habida cuenta del esfuerzo inversor realizado por las empresas de este tipo de bienes desde comienzos de la época de los años noventa.

Los mecanismos mediante los cuales las nuevas tecnologías podrían estar contribuyendo a mejorar la productividad son todavía difíciles de precisar y menos aún de cuantificar.

La tendencia a largo plazo de la productividad se vincula con la acumulación de capital físico y humano.

El presidente de la Reserva Federal, Allan Greenspan, uno de los defensores de la nueva economía, ha señalado varios canales posibles de transmisión:

- Menores costes de búsqueda de la información: la mayor disponibilidad de información en tiempo real permite a las empresas reducir horas de trabajo relativamente improductivas mediante la conexión directa entre distribuidores y productores de bienes y servicios, así como la utilización más eficiente de los canales de distribución ya existentes.

- Menores costes de diseño del producto: el aumento de la capacidad de procesar la información que involucra el uso de ordenadores permite reducir el tiempo y coste de la ingeniería de nuevos productos, como automóviles y aviones.

- Mayores economías de escala: las nuevas tecnologías están estimulando una nueva ola de fusiones empresariales, que facilita la gestión de las grandes organizaciones, y dan lugar a reducciones de costes y aumento de la eficiencia.

1.1.5.2. Efectos de la revolución tecnológica en la expansión económica

Numerosos estudios recientes encuentran cierta evidencia empírica, a nivel microeconómico, de una relación posi-

va entre el uso extensivo e intensivo de las nuevas tecnologías y la productividad, al menos en el sector manufacturero. Sin embargo desde el punto de vista macroeconómico no hay pruebas concluyentes de que ese impacto favorable en algunas empresas y sectores haya tenido una incidencia significativa para la economía en su conjunto, bien porque el uso de dichas tecnologías se circunscribe todavía a un porcentaje pequeño de actividad, o bien porque ellas no contribuyen en mayor medida a aumentar la producción total que otros bienes de capital, o bien porque simplemente están sustituyendo trabajo por capital.

Si el aumento del *stock* de capital informático es rentable, debe conducir a un incremento de la productividad laboral.

En definitiva, lo que se plantea es que en casi todos los países industrializados, el fuerte aumento de la inversión empresarial en equipos informáticos y de comunicación propiciado por la baja de su precio relativo, ha permitido sustituir otros bienes de capital y trabajo, cuyo valor relativo ha aumentado y probablemente ha sucedido lo mismo con el capital total de la economía. En efecto, si el aumento del *stock* de capital informático deseable es de por sí rentable, debe conducir a un incremento de la productividad laboral, ya que contribuye a aumentar el producto por hora trabajada, del mismo modo que otras formas de acumu-

lación de capital. A su vez, ello permite el aumento simultáneo de los salarios reales, el empleo y los beneficios empresariales, y en definitiva se traduce en una mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos y un aumento de la riqueza financiera (cotizaciones de bolsa). Sin embargo, no eleva la eficiencia productiva en el sentido científico del término.

• *Perspectiva microeconómica*: las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones influyen más positivamente en la productividad que otros bienes de capital. Por lo general, esto se explica señalando que al ser una tecnología de carácter general, que se aplica a un gran número de actividades diferentes, su uso lleva a externalidades positivas. Sin embargo, también es cierto que algunas investigaciones concluyen que la mayor elasticidad del producto total respecto del *stock* de capital solo se advierte en el caso específico de los ordenadores y no en otros tipos de equipo de información. Lo más significativo, es que esa externalidad comienza a desvanecerse cuando los análisis se alejan del nivel de desagregación mayor y se centran en grupos de empresas o sectores completos de la economía. Esto indica que al menos parte de los resultados favorables de los estudios más desagregados quizá reflejen factores específicos de las empresas analizadas, independientes en parte de su nivel tecnológico.

• *Perspectiva macroeconómica*: los estudios macroeconómicos, no contienen tanta evidencia empírica de un aumento significativo de la eficiencia productiva de la economía en su conjunto. Entre los

críticos de la nueva economía, Robert Gordon sostiene que la totalidad de la aceleración de la productividad del trabajo observada en los últimos años en Estados Unidos obedece a errores de medición. Este autor niega que se haya producido un efecto apreciable en la productividad de los factores y sostiene que las nuevas tecnologías no suponen un cambio radical de los procesos de producción y consumo equiparable a otros avances técnicos. En su opinión, el último salto tecnológico se produjo con la introducción de los ordenadores en los años cincuenta, mientras que la más reciente generalización de los ordenadores personales solo significa una mayor velocidad de cálculo. En favor de esta tesis se añade que en otros países industrializados, no se observa un aumento de la productividad similar al de los Estados Unidos, por mucho que en los años noventa realizaron importantes inversiones en nuevas tecnologías. Todos los estudios demuestran que el uso de las nuevas tecnologías es mucho más extendido en los servicios (distribución comercial, finanzas, educación) siendo así que el mayor aumento de la productividad parece haber correspondido al sector industrial.

Otros estudios recientes sostienen que el efecto más importante de la introducción de las nuevas tecnologías ha sido en la eliminación de otras formas de capital y trabajo en los procesos productivos.

Otros autores, como Sichel y Oliner, sugieren que las tecnologías nuevas contribuyeron significativamente al aumento de la productividad entre la primera y

la segunda mitad de los años noventa. Estos autores también reconocen que sus estimaciones no distinguen el posible componente cíclico de esta mejora, debido a la dificultad, de separarlo estadísticamente de la tendencia a largo plazo.

El último salto tecnológico se produjo en los años cincuenta con la introducción de los ordenadores.

Por su parte, Victor Zarnowitz concluye que la mayor parte del aumento reciente de la productividad puede atribuirse a causas cíclicas. A su juicio, el aumento tardío de la productividad del trabajo en los años noventa, comparado con experiencias cíclicas anteriores, refleja un comportamiento relativamente desfavorable de dicha productividad en los primeros años de esta expansión. Añada que el aumento de la productividad a lo largo de todo el ciclo de los años noventa no se diferencia sustancialmente de lo ocurrido en los otros dos períodos de expansión.

1.1.5.3. Los retos de la política monetaria

Cualquiera que sea lo que se concluya sobre la existencia o no de la nueva economía, el hecho es que en Estados Unidos la aparente productividad del trabajo ha aumentado significativamente desde 1995, y ello plantea una serie de retos para la política monetaria.

La acumulación de capital informático contribuye al aumento de la tasa de crecimiento potencial de la economía.

En primer lugar, la acumulación de capital informático contribuye directamente, y quizá también mediante externalidades positivas, al aumento transitorio o permanente de la tasa de crecimiento potencial de la economía. Pero, además, hay alguna evidencia empírica de que las nuevas tecnologías están acrecentando las presiones competitivas en un gran número de mercados de bienes y servicios y quizá también, por extensión, en el mercado laboral, lo que redundará en una baja de los precios. La mayoría de las empresas esperan, además, que estas presiones se intensifiquen en el futuro. Esto se atribuye básicamente a lo siguiente:

- Eliminación de los intermediarios en la cadena de suministros de la empresa.
- Reducción de las barreras de ingreso a muchos mercados, especialmente los vinculados con la distribución de productos y servicios al por menor.
- Ola de fusiones y adquisiciones, que tienen por objeto reducir los costes de transformación de las empresas fusionadas respecto de los componentes originales y de otros competidores que operan en el sector.

Las presiones competitivas redundan en una mayor eficiencia económica o conducen simplemente a una redistribución de las utilidades entre empresas y países, y desde el sector empresarial hacia los

consumidores, aunque también tienen consecuencias para la política monetaria.

Desde el punto de vista de esta última, el problema no se limita, por tanto, a la confusión acerca de la magnitud y duración del posible aumento de la tasa de crecimiento potencial, sino que se agudiza por la creciente dificultad de diagnóstico de la situación inflacionista, al no distinguirse claramente entre las variaciones de los precios relativos y la tendencia general de los precios o la incertidumbre acerca de la velocidad de ajuste de los salarios reales al nuevo nivel de productividad. Ambas variables, crecimiento potencial e inflación subyacente, son fundamentales para formular una estrategia monetaria, a lo que habría que añadir, desde el punto de vista de la demanda agregada de la economía, el posible impacto temporal derivado del efecto riqueza generado en bolsa por las mejoras perspectivas de utilidades empresariales. Las implicaciones de todos estos fenómenos para la política monetaria son, por tanto, variadas y de distinto signo. En primer lugar, hay que considerar el efecto del aumento en la tasa de crecimiento potencial de la economía en el tipo de interés real de equilibrio. Toda estrategia de política monetaria se basa, explícita o implícitamente, en una estimación del nivel del interés que se considera apropiado, como media a lo largo del ciclo económico, para mantener una senda de estabilidad monetaria. Teóricamente, este tipo de interés real depende, de variables también *reales*, como la tasa de ahorro y de inversión de la economía. Así en ausencia de alteraciones en los patrones de ahorro, el

aumento del *stock* de capital deseado debería inducir, a un aumento del tipo de interés real de equilibrio, puesto que eleva transitoriamente la tasa de inversión hasta que se alcanza ese nuevo *stock* de capital. En otras palabras, el aumento de la productividad marginal de los bienes de capital debido a avances tecnológicos lleva a elevar los tipos de interés reales para regular el exceso de demanda agregada que genera el consiguiente boom inversor. Este efecto es independiente de si el nuevo *stock* de capital acabará elevando o no la productividad de los factores o de si simplemente sustituirá horas de trabajo. En la medida en que esa transición sea prolongada, el efecto alcista sobre los tipos de interés reales adquirirá también un carácter más prolongado que el de un ciclo económico normal.

Otro aspecto es el impacto de la aceleración de la productividad en la tasa de inflación y en los salarios reales. Las presiones competitivas que están creando las nuevas tecnologías en numerosos mercados de productos no implica necesariamente una desaceleración permanente de la inflación, pero si contribuye a frenarla por un tiempo, limitando así la magnitud de las alzas del tipo de interés nominal en la fase alta del ciclo y compensando, al menos transitoriamente, la presión al alza de los tipos de interés reales. Pero ello también acrecienta el peligro de subestimar la tasa de inflación subyacente en la económica y, por tanto, el riesgo de dejarse llevar hacia una política monetaria que en definitiva resulta demasiado débil. Este peligro se acentúa por la dificultad de prever la magnitud y la velocidad

de reacción final de los salarios reales al aumento de la productividad del trabajo. Debido a la incertidumbre inicial respecto del carácter permanente o transitorio de los nuevos incrementos de la productividad, es probable que en un principio, los salarios reales no aumenten, al mismo ritmo que aquellos lo que introducía un nuevo componente anti inflacionista transitorio. Sin embargo, a medida que se confirma la permanencia de las mejoras cabe esperar que se produzca un proceso de recuperación del terreno perdido por los salarios reales.

Para formular una estrategia monetaria son fundamentales el crecimiento potencial y la inflación subyacente.

En Estados Unidos aún no hay evidencia de esta posible reacción al alza de los salarios reales en los últimos años, que Greenspan parece atribuir a la mayor incertidumbre laboral generada por el propio progreso tecnológico. De ahí surge también, en parte, la actual confusión acerca del nivel de la tasa de paro que no acelera la inflación.

Un tercer aspecto a considerar es el impacto expansivo indirecto que tiene en la demanda agregada el aumento de la riqueza financiera debido a las mejores perspectivas de utilidades empresariales a largo plazo, asociadas al aumento de la tasa de crecimiento potencial de la economía que acarrea un aumento de las cotizaciones bursátiles, especialmente si ese

aumento coexiste con un freno de los salarios reales. Son dos los posibles canales de transmisión de efectos expansivos desde la bolsa a la demanda agregada. En primer lugar, la disminución de las tasas de ahorro de las familias, que consumen hoy parte del aumento de su renta futura esperada. Este efecto es evidente en Estados Unidos, donde dicha tasa de ahorro ha descendido sustancialmente a la par que se han disparado las cotizaciones bursátiles. En segundo lugar, la reducción de coste de capital para las empresas, inducido por el propio aumento del precio de las acciones, lo que probablemente magnifica la bonanza inversora promovida especialmente por el cambio tecnológico. Así, el aumento de la productividad en especial si se percibe como permanente, genera una expansión de la demanda agregada superior al aumento del crecimiento potencial de la economía propiciado por aquella. Para la Reserva Federal, estos dos canales han elevado la tasa de crecimiento de la demanda interna, que en promedio anual, alcanzó nada menos que a un punto porcentual en 1995.

1.1.6. Otras políticas económicas

La economía estadounidense atravesó por un momento de bonanza que duró seis años. Cuando Clinton tomó posesión en enero de 1993, la tasa de paro era superior al 7%, desde entonces se crearon en Estados Unidos 13 millones de empleos, y dicha tasa bajó a 4,9%. Por seis años consecutivos, a partir de 1992, la economía estadounidense se encontró en

una fase de expansión caracterizada, además del nivel más bajo de paro desde 1989, por una tasa de inflación muy aceptable, del orden de 2% a 3%. Por otra parte, en parte como consecuencia del propio ciclo económico expansivo, pero también del aumento de los ingresos de los más desfavorecidos, el déficit público cayó a su nivel más bajo desde 1981, situándose en 1% del PIB, o menos. En 2002 se percibía un déficit fiscal igual a cero.

Las dos presidencias de Clinton consiguieron revertir el deterioro de los niveles de ingreso.

Finalmente, en el campo del bienestar material de los norteamericanos, las dos presidencias de Clinton consiguieron revertir los procesos de deterioro de los niveles de ingreso y de su distribución, los salarios reales se elevaron y los ingresos de la familia típica crecieron de manera importante. Por otra parte, la tasa de pobreza también descendió al 13%.

Clinton acertó al elegir los puntos débiles de la economía de su país sobre los cuales actuar. Básicamente, ellos fueron el bajo crecimiento de la productividad y la desigual distribución del ingreso antes mencionado. Su política económica se centró en tres pilares:

- Ante todo, conseguir una importante reducción del déficit público, para elevar las tasas de ahorro nacional, para lo cual su política económica combinó una política fiscal contractiva, que redujo el déficit, acompañado de una política mo-

netaria relativamente expansiva, que permitió mantener los intereses en niveles bajos. Estas políticas solo serían eficaces si el país percibía la necesidad de cambiar la manera de afrontar el futuro económico. Tras muchos años en los que se había vivido por encima de las posibilidades, se impuso un ajuste y un sacrificio que puso en orden las cosas para que el futuro fuera más prometedor para todos. El esfuerzo y el sacrificio que se propuso fue lograr que los Estados Unidos ahorraran en promedio, al menos, lo que venían ahorrando los países desarrollados. La cuestión crucial es que independientemente de lo que hiciera el resto del mundo, Estados Unidos debía consumir menos y para ello, debía producir más exportaciones, conformarse con menos importaciones y, por tanto, producir internamente más bienes para sustituir esas importaciones y más bienes de capital. Dada la situación cercana al pleno empleo en que se encontraba el país, ello implicó reducir los recursos destinados a la producción de bienes destinados al consumo intermedio.

- En segundo lugar, y como consecuencia de lo anterior, logró que aumentaran las tasas de inversión en capital físico, junto con una mayor inversión en capital humano mediante una mayor formación y educación.

- En tercer lugar, pero no menos importante, un proceso si se quiere casi obsesivo pero que dio claramente sus frutos, la apertura comercial al exterior que explica el fuerte impulso que dio Estados Unidos a las experiencias de integración comercial auspiciadas por Clinton y que

consolidaron en el continente americano (NAFTA, y posteriormente, la posible zona de libre comercio de los Estados Unidos con los países del Pacífico).

El presidente estuvo dispuesto a transigir en la política interna a cambio de poder de maniobra en el exterior.

1.1.7. Impotencias y ambiciones

El fuerte impulso a la economía, planteado por Clinton en la campaña electoral de 1992, se alteró luego como consecuencia de la serie de problemas que debió enfrentar a lo largo de su mandato presidencial, debidos principalmente, a la mayoría que consiguieron los republicanos en la Cámara de Representantes desde 1992, e incluso en el Senado, en noviembre de 1994.

El rechazo del programa demócrata resultó definitivo en el caso de la reforma del sistema de salud pública, con la cual se pretendía atender a 37 millones de estadounidenses que aún carecían de atención sanitaria, y acabó en el más absoluto de los fracasos por la oposición mayoritaria en el Congreso, detrás de la cual actuaron con fuerza los poderosos lobbies de los médicos y de la industria farmacéutica, que lanzaron toda una serie de acusaciones contra el proyecto.

Tras las mencionadas elecciones de noviembre de 1994, la política economi-

ca de Clinton se vio obstaculizada por las actitudes que habían ido gestándose en el Partido Republicano, casi las más privativas y antifederales de la historia. Concretamente, el denominado Contrato con América supone un conjunto de propuestas destinadas a reducir drásticamente el gasto público, mediante la reducción de las prestaciones en educación, salud, cultura, previsión social, etc. Todo ello argumentando que el gobierno federal había asumido demasiadas funciones y que el sector público debía contraerse lo más posible, entregando a la iniciativa privada el liderazgo en todos los campos.

Las clases medias, que son mayoría, vieron disminuir sus ingresos.

Esta radicalización del pensamiento conservador en Estados Unidos se debe fundamentalmente a las menores oportunidades de empleo y a la caída del bienestar relativo de las clases medias. Ya no se trataba sólo de que el salario real de los obreros industriales fuese inferior al de 1972. Tampoco preocupaba, que cada vez hubiera menos empleo fijo y se generalizaran los de carácter transitorio y de tiempo parcial. Lo que sucedió en 1999, mucho más preocupante para las clases medias, fue el fracaso de sus esfuerzos por conseguir una educación de alto nivel, que luego de los títulos trabajosamente obtenidos en los colleges, no sirvieran para encontrar un empleo correspondiente al esperado. A ello se agregaba el escarnio de que los títulos de la enseñanza secundaria permitieran obtener mejores

remuneraciones que los universitarios. Todo esto, en un contexto que revelaba la riqueza de las minorías que ocupaban los puestos claves de las cúpulas financieras y de otros sectores especulativos. En otras palabras, el dualismo se agudizó, y las clases medias, que son mayoría, vieron disminuir sus ingresos.

La situación de deterioro social se acrecentó con las elevadas tasas de delincuencia, la presencia vergonzante de los sin techo (*homeless*), y la alteración de los valores tradicionales del *American Way of Life*. Esto llevó a que muchos norteamericanos compararan su bienestar con el de los años cincuenta, sesenta y principios de los setenta, por mucho que puede haberse producido una recuperación coyuntural importante como la iniciada en 1992, y que el volumen de paro fuese inferior a la tasa natural de desempleo, del 5,5% de la población activa.

Además de lo ya comentado, los conservadores atribuyeron a las tendencias de globalización y de libre comercio y a las grandes facilidades para la inmigración la responsabilidad de lo que sucediera. Todo ello, se dice, obedece a que los recién llegados transfieren al exterior parte muy considerable de ingresos que de otra manera se habrían canalizado hacia los ciudadanos estadounidenses. No obstante la crisis de la estructura sociológica, la falta de seguridad de mucha gente, y el sentimiento aislacionista, Estados Unidos continúa ocupando el primer lugar entre las grandes potencias. De hecho, desde la desaparición de la ex Unión Soviética, sólo cabe hablar de una superpotencia, cuya sede está en Washington, D.C.

2. CONTRAOFENSIVA CONSERVADORA A LA REELECCIÓN DE 1996

El derrumbe de la reforma sanitaria y los anémicos índices de aceptación en las encuestas convencieron al partido republicano (conocido localmente como Grand Old Party, o GOP) que era el momento de cortarles las alas a Clinton.

Aunque los traspiés de imagen habían quedado atrás, y su proyección internacional era más promisoriosa, el presidente fue superado en las elecciones legislativas del 9 de noviembre de 1994.

La revolución conservadora, capitaneada por el congresista Newt Gingrich y el senador Bob Dole, se articuló en el *Contract With America*, un decálogo de reminiscencias reaganianas cuyas metas principales eran la eliminación del déficit público en 8 años, la supresión de diversos programas federales, el aumento del gasto militar, la rebaja de la carga tributaria de las clases medias, el endurecimiento de la lucha contra el crimen y el restablecimiento de los valores tradicionales en torno a la familia, la moralidad y la religión.

En enero de 1995, Gingrich, nuevo presidente de la Cámara de Representantes, suscribió con Clinton un acuerdo en virtud del cual la mayoría republicana accedía a suavizar ciertos puntos de su programa a cambio de que el presidente promulgara las leyes que se aprobaran. La prensa mundial pintó a un presidente atado de pies y manos por el resto de su mandato, aunque dispuesto a transigir en lo que fuera en política interior a cambio de gozar de poder de maniobra en el exte-

rior, sensación que se diluyó con el tiempo. Por un lado, a parte del electorado que había votado por los republicanos le atemorizó el excesivo radicalismo del *Contract With America* en las partidas sociales, además de que Gingrich y su grupo no lograron despojarse de su imagen de opositores a quienes les interesaba más dismantelar conquistas sociales que construir sistemas alternativos.

La renuncia a los programas de lucha contra la pobreza rompió una tradición demócrata que databa del New Deal.

La clave de la resurrección de Clinton fue su habilidad para apropiarse de la idea central del programa republicano, consecuencia de presupuestos equilibrados, sin déficit, que se convirtió en su propio programa estrella. El manifiesto giro a la derecha de Clinton, que incluyó también asumir el compromiso de luchar contra la delincuencia y advertencias a la ciudadanía de que llegaban a su fin los tiempos del Estado benefactor pero ineficiente, arrebató al partido republicano la iniciativa en el terreno económico, que se vio obligado a asumir y negociar el torbellino de propuestas enviadas al Congreso por un presidente que había aumentado en estatura.

El precio que debió pagar Clinton fue enemistarse con los demócratas acérrimos, con los sindicatos que temían que cualquier acuerdo de liberalización comercial eliminaría puestos de trabajo en Estados Unidos, y con los grupos ecológicos.

gistas que, junto con otros grupos antiglobalización, se tomarían la revancha protestando públicamente en la conferencia que la OMC tenía previsto celebrar el 30 de noviembre de 1999, y entregando un proyecto de presupuesto federal que establecía bajas impositivas para las clases medias y recorte de los gastos por valor de 680 mil millones de dólares. El Departamento de Defensa era uno de los que más podía verse perjudicado, mientras que cientos de programas federales tendrían que fusionarse o suprimirse. Astutamente, Clinton dejó en manos del Congreso toda decisión de austeridad en las partidas sensibles de las pensiones, la asistencia sanitaria a los grupos de bajos ingresos y que recibían subsidios agrícolas.

El único nubarrón era el saldo negativo de la balanza comercial.

En marzo siguiente, Clinton se anotó la primera victoria de la nueva etapa al ser derrotado en el Senado el proyecto republicano de prohibir por ley, mediante una enmienda constitucional, el déficit presupuestario. Clinton dijo que el gobierno se encargaría de alcanzar esa meta sin necesidad de imposiciones legales, y aseguró que con él no corría peligro lo esencial de los sistemas de protección social.

Las habilidades de un presidente más convincente que nunca y el excelente curso de la economía permitieron que en un año electoral, el 22 de agosto de 1996, Clinton no dudara en firmar una ley que recortaba drásticamente la asistencia pública federal a los 26 millones de estado-

unidenses sin recursos, a fin de ahorrar 55 mil millones de dólares en seis años y evitar que los beneficiarios convirtieran las ayudas en una forma de vida. La renuncia a los programas contra la pobreza rompió una tradición demócrata instaurada por el *New Deal* de Franklin Roosevelt en los años treinta, pero pese al malestar, en el partido no surgió nadie que pudiera superarlo en las primarias.

En las elecciones del 5 de noviembre se cumplieron los pronósticos y Clinton se convirtió en el primer presidente demócrata reelegido desde Roosevelt en 1944, frente al republicano Dole, quien a falta de argumentos económicos sólo podía achacarle a Clinton falta de talla moral. El 20 de enero de 1997, Clinton tomó posesión de su segundo mandato, dispuesto a hacer de la ortodoxia financiera su estandarte en el frente interno por los siguientes cuatro años.

En mayo de 1997 llegó a un acuerdo final con la mayoría republicana del Congreso sobre un presupuesto federal equilibrado para 2002. Como contrapartida, en noviembre el Congreso vetó su facultad de negociar por la vía rápida acuerdos de liberalización comercial con otros países, lo que se consideró el peor chasco presidencial desde el fracaso de la reforma de la salud tres años atrás. En febrero de 1998, Clinton se apuntó un nuevo tanto al presentar un proyecto presupuestario de déficit cero con tres años de antelación, y en septiembre siguiente anunció que el año cerraría con el primer superávit de las finanzas públicas desde 1969. En 1998, Clinton pudo anunciar el primer superávit de las cuentas federales

en tres décadas. El año terminó con un alza del PIB 0,9% y 1999 se comportó aún mejor, con 1,3%. A lo largo de 1999, el debate con la mayoría del Congreso era qué hacer con un excedente histórico de 124 mil millones de dólares. Clinton deseaba destinar parte de él a asegurar la *Social Security* y el programa *Medicare* en las décadas siguientes, y con el resto destinarlo a reducir la gigantesca deuda pública cercana a los 6 mil millones de dólares.

Los republicanos, por el contrario, eran partidarios de invertir ese dinero en la defensa nacional y en el recorte de los impuestos. En abril, el presidente obtuvo del Congreso un paquete extraordinario para el esfuerzo militar que fue mayor al solicitado, pese a sus regateos para impedir que una disminución excesiva del excedente financiero pusiera en peligro sus planes de inversión social. Por el contrario, en septiembre, guiado por la opinión popular expresada en las encuestas, vetó una ley aprobada por el Congreso que establecía considerables rebajas fiscales. El único nubarrón era el saldo negativo de la balanza comercial, que alcanzó niveles sin precedentes. En 1999, el déficit en cuenta corriente se elevó a 3,4% del PIB, esto es, 364 mil millones de dólares, y la tendencia negativa continuaría mientras la demanda consumista no aminorase, los precios del petróleo siguieran altos, el dólar fuerte respecto del euro y los mercados del sudeste asiático y latinoamericano no dejaran atrás las turbulencias financieras que incidían negativamente en las exportaciones estadounidenses.

En febrero del 2000, Clinton presentó al Congreso un proyecto de presupuesto que contemplaba la liquidación en 2013 de dos tercios de la deuda nacional, es decir, unos 3,8 mil millones de dólares, en manos del público en forma de bonos y letras del Tesoro. Asimismo, contemplaba reservas de fondos que garantizaban la solvencia del Social Security hasta más allá del 2050 y del Medicare hasta el 2025, como mínimo. La previsión se hizo a partir de una realidad con vocación estructural, la política de equilibrio fiscal y una realidad coyuntural, pero que prometía prolongarse indefinidamente, el crecimiento económico fuerte. Los analistas indicaron que de cumplirse los pronósticos, el gobierno federal quedaría libre de obligaciones por primera vez desde 1835.

En la era Clinton se universalizó el concepto de globalización y se produjo la revolución de la información.

En su último discurso sobre el Estado de la Unión, en enero de 2000, Clinton hizo un vibrante balance de sus ocho años de mandato y describió un legado envidiable en numerosos apartados, a cuyo respecto hubo un acuerdo bastante general tanto dentro como fuera de Estados Unidos. Durante la era Clinton se universalizó el concepto de globalización y tuvo lugar la revolución de la información.

La aparición de una nueva economía basada en la explotación integral de las nuevas tecnologías había permitido reba-

jar aún más los costes y obtener nuevos márgenes de productividad, lo que permitía aumentar los salarios, reducir los precios finales y crear puestos de trabajo. A mayores ingresos y menores precios, más consumo, la demanda estimulaba la producción y se cerraba así un círculo económico en apariencia perfecto. Tomó forma, pues, una combinación inédita de crecimiento sostenido, baja inflación y pleno empleo.

Los milagros de la nueva economía no hicieron nada por acercar los que más ganaban a los que ganaban menos.

En los ocho años de administración Clinton, la economía de Estados Unidos registró un crecimiento acumulado de 28,7%, una tasa media de 3,6% y una tasa anual mínima de 2% en 1995. La inflación media anual fue de 2,7%, el índice más bajo desde 1965, y el paro cayó del 6,3% de 1993, al 4% en 2000, lo que se tradujo en la creación de puestos de trabajo. Los gastos en educación se mantuvieron estables en el 5,4%, mientras que los de defensa se redujeron de 4,1% a 2,9%. El nivel de pobreza pasó del 15,1% en 1992, al 12,7% siete años después. Incluso los indicadores de la delincuencia descendieron a los niveles de 1973, produciéndose a partir de 1993 una caída de la criminalidad del 30%.

Los críticos subrayaron el agravamiento de las desigualdades sociales y los inquietantes datos sobre el descenso del

ahorro y el elevado endeudamiento del americano medio. Concluyeron que la economía familiar se había construido por encima de las posibilidades reales y que los milagros de la nueva economía no habían hecho nada para acercar los que más ganaban a los que ganaban menos.

Los antiglobalistas, además, denunciaron el doble rasero de Clinton en su entusiasmo por derrumbar muros comerciales. Por un lado, Clinton había proclamado en todos los foros la máxima, susceptible de ser exportada a todos los países, de que la competencia estimulaba la innovación y el progreso y que el conjunto de la sociedad salía beneficiado y se sentaban las bases de un crecimiento sano. Pero cuando las empresas que penetraban en el mercado nacional no eran estadounidenses y hacían adquisiciones en sectores de valor añadido como las nuevas tecnologías, las ventajas de la libre circulación de bienes, capital o servicios se tornaban en ariscas reticencias.

BIBLIOGRAFÍA

Artículos

- Aguado, Saturnino (1996), "La economía de Estados Unidos: Mitos y realidades", *Información comercial española*, N° 2526, 9-15 diciembre, pp. 39-48.
- Alcalde, Luis (2001), "Los problemas de Greenspan", *Economía exterior*, N° 17, enero, pp. 7-12.
- Alzota, Elespuru, José Luis (2000), "La nueva economía americana: ¿Realidad o ficción?", *Información comercial española*, N° 783, enero-febrero, pp. 11-20.

- Naciones Unidas (1999), “Tendencias y políticas en la economía mundial”, *Estudio económico, social y mundial*, N° 268, enero, pp. 44-46.
- Naciones Unidas (2000), “Tendencias y políticas en la economía mundial”, *Estudio económico, social y mundial*, N° 273, enero, pp.73-79.
- Navascues Guillot, Miguel (2000), “El nuevo paradigma de la economía americana: Argumentos y pruebas”, *Información comercial española*, N° 783, enero-febrero, pp. 21-30.
- Palazuelos Manso, Enrique (2000), “La gestión monetaria en la economía de Estados Unidos: 1981-1996”, *Información comercial española*, N° 2644, febrero, pp.13-27.
- Dirección General de Estudios del Sector Exterior (2000), “Activos y pasivos del crecimiento estadounidense: Productividad y efecto riqueza”, *Información comercial española*, N° 2656, 12-18 junio, pp. 3-8.
- Subdirección general de estudios del sector exterior (2001), “Estados Unidos: Logros y retos de la nueva economía”, *Información comercial española*, N° 2685, 19-25, pp. 3-10.
- Verdeguer Puig, Enrique (2000), “Algunas reflexiones en torno al ¿nuevo? Paradigma americano”, *Información comercial española*, N° 783, enero-febrero, pp. 3-6.

Libros

- Frattini, Eric (2003), *Irak el Estado incierto*, Madrid, Ed. Espasa Calpe.
- Segura, Antoni (2003), *Irak en la encrucijada*, Barcelona, Ed. RBA.
- Tamales, Ramón (1999), *Estructura económica mundial*.
- Thomas de Antonio, Clara María (2003), *Principales interrogantes sobre la crisis de Irak*.
- Zaldivar, Carlos Antonio y Valcárcel, Darío (2003), *Una conversación sobre Irak*, Madrid, Ed. Biblioteca Nueva.

Páginas de Internet

- Fundación CIDOB, 2001-2003, <www.cidob.org/bios/castellano/lideres/b-082.htm>.
- Edmundo Fayanás Escuer, Profesor de historia, en <www.elinconformistadigital.com/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=372>.
- Fundación CIDOB, 2001-2003, <www.cidob.org/bios/castellano/lideres/c-002.htm>.
- Saturnino Aguado, “La Nueva Economía del Presidente Clinton”, en <<http://www2.uah.es/asi/opinion/opin01.htm>>.
- Steinberg Federico, especialista en Economía Política Internacional, en <www.r-i-elcano.org/analisis/186.asp>.
- Cortés Hernán, profesor de Economía UC y asesor de la CEPAL. Ponencia presentada en el foro panel “Crisis en América del Sur”, realizado en el CENDA, en <<http://www.rebellion.org/imperio/cortes050902.htm>>.