

LA RECESIÓN DE 2001 EN ESTADOS UNIDOS

ELAINE LEVINE*

Resumen

Este artículo analiza la recesión del 2001 en los Estados Unidos y la discusión que surgió, en su momento, sobre la posible fuerza y duración de la caída económica. Revisa el crecimiento económico de los años noventa y subraya algunos de los primeros señales del fin de la expansión extraordinaria, que había durado diez años, que se manifestaron antes del 11 de septiembre. Se discute las afirmaciones de la administración Bush de que la economía avanza firmemente hacia la recuperación. El artículo concluye con la afirmación de que uno de los efectos más duraderos de esta recesión será una mayor desigualdad en la distribución del ingreso en los EE.UU., como fue el caso con la recesión anterior.

Palabras clave: expansión y recesión en EUA, desigualdad y pobreza, política monetaria y política fiscal.

Clasificación JEL: E30, E23, E25, E32

Recibido: 9 de mayo del 2002.

Enviado a dictamen: 6 de junio del 2002.

Aceptado: 4 de noviembre del 2002

Introducción

No obstante los enormes avances logrados por los estudiosos de la economía, desde la época de Adam Smith hasta nuestros días, parece que el ciclo económico –con sus sucesivos periodos de auge y de contracción– es un fenómeno que todavía resulta tan impredecible, en términos de sus manifestaciones concretas, como inevitable. Solamente la ventaja de la retrospectiva permite explicar el comportamiento de los indicadores analizados y aun así no siempre hay acuerdo en cuanto a la lectura que se hace de los acontecimientos y sus causas subyacentes. La recesión de 2001 es un excelente ejemplo de lo difícil que es hacer predicciones certeras, aun con la gran cantidad de información al alcance de los economistas en la actualidad.

Al inicio del mandato del presidente William Clinton era difícil imaginar que le tocaría presidir la expansión económica más larga de Estados Unidos en tiempos de paz. En el último Economic Report of the President de su administración se afirma que “a lo largo de los últimos ocho años la economía estadounidense se ha transformado tan radicalmente que muchos consideran que hemos presenciado la creación de una nueva economía”. A continuación los autores (el Consejo de Asesores Económicos del Presidente) aluden a los “cambios fundamentales y no anticipados en las tendencias económicas que justifican esta afirmación”.¹ Un poco más adelante definen a la nueva economía con base en lo que llaman el “desempeño extraordinario” de la economía estadounidense –caracterizado por crecimiento rápido de la productividad, ingresos crecientes, bajas tasas de desempleo e inflación moderadas–, el cual atribuyen a una combinación favorable de los avances tecnológicos, las nuevas prácticas empresariales y las políticas económicas de la administración Clinton-Gore².

A lo largo del segundo mandato de Clinton había quienes insistían en que una recesión estaba a la vuelta de la esquina. Sin embargo resultaron estar equivocados, al igual que quienes vaticinaban, a fines de la década pasada, que estábamos presenciando el fin de los ciclos económicos. El actual presidente, George W. Bush, asevera ahora que heredó, de su antecesor en la Casa Blanca, una economía que mostraba tendencias de crecimiento

* Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y del Centro de investigaciones sobre América del Norte de la UNAM.

¹ Economic Report of the President 2001, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 2001, p. 19.

² Ibidem., p. 23.



menguante desde mediados de 2000. La mayoría de los analistas oficiales concuerda en que se inició una recesión en marzo del año pasado. En efecto, el crecimiento de la economía para el segundo trimestre de 2001 fue de 0.3% y en el tercer trimestre se registró un decrecimiento de 1.3 por ciento, de acuerdo con las primeras cifras oficiales.

A pesar de ello casi no se hablaba abiertamente de una recesión inminente hasta después del atentado del 11 de septiembre de 2001, momento a partir del cual parecía muy difícil lograr el tan anhelado “aterrizaje suave”. A principios de 2002 –cuando las cifras preliminares indicaban una tasa de crecimiento de 0.2% para el cuarto trimestre del año anterior– el debate giraba en torno a la forma que asumiría la actual recesión: la clásica V, de caída fuerte, seguida de un fuerte repunte; la U, una caída fuerte, seguida por un periodo indeterminado de estancamiento antes de vislumbrar la recuperación, o la W, donde después de un repunte aparente se sufre otra caída antes de restablecer un crecimiento duradero.

La revisión de la cifra de crecimiento para el cuarto trimestre de 2001, a 1.7%, junto con el anuncio de que se alcanzó una tasa de 5.8% en el primer trimestre de 2002 cambiaron nuevamente los términos del debate. Había quienes afirmaban que en un sentido estricto no hubo recesión porque no se registraron dos trimestres consecutivos de crecimiento negativo. Otros aseguraban que la recesión más leve en la historia de los Estados Unidos había terminado pero que no se podía esperar una recuperación muy vigorosa. No obstante la habilidad mostrada por la Reserva Federal hasta entonces, algunos temían la posibilidad de un incremento precipitado en las tasas de interés, que podría coartar una expansión todavía endeble.

La década de los noventa: recesión, repunte y auge sin precedentes, pero con desigualdades persistentes

A principios de la década de los noventa muchos factores que facilitaron la expansión económica de los ochenta – que en su momento también se consideró extraordinaria– llegaron a sus límites. A finales de 1990 la economía

estadounidense entró en su novena recesión de la época de la posguerra. David Brauer señala que, “aun cuando la recesión de 1990-1991 no fue particularmente severa en comparación con otras recesiones de la posguerra, varios indicadores macroeconómicos claves sugieren que durante el periodo que va de principios de 1989 a principios de 1993 la economía estadounidense experimentó la mayor debilidad que haya mostrado durante cualquier otro ciclo desde 1945”³.

El enorme déficit fiscal no dio margen al gobierno federal para instrumentar programas que estimularan el crecimiento económico o siquiera aliviaran el desempleo. La raquíta reactivación de 1992 fue suficiente para producir un nuevo salto en el déficit comercial. El endeudamiento que había financiado el auge consumista de los ochenta se frenó. Durante muchos meses ni las tasas de interés más bajas del último cuarto de siglo pudieron dar un impulso fuerte a la actividad económica.

La investigación de Brauer indica que “la desaceleración a finales de los ochenta fue poco usual, pero no sin precedentes, mientras que la lentitud de la recuperación es única en toda la posguerra”.⁴ Tanto el producto interno bruto como la producción industrial tardaron más de dos años, hasta septiembre y octubre de 1992, en recuperar, en términos reales, sus niveles máximos anteriores. Tal vez la debilidad más notoria fue la del empleo. “El empleo privado continuó su caída durante 19 meses, hasta febrero de 1992, y todavía en junio de 1993 estaba por debajo de su máximo anterior”⁵.

Las empresas del sector servicios –tan importantes para la creación de nuevos puestos de trabajo durante los ochenta– empezaron a invertir más en la compra de nueva tecnología para sus trabajadores que en la creación de nuevos empleos. De hecho los despidos masivos de trabajadores de cuello blanco fue un rasgo particular de aquella

³ David Brauer, “A Historical Perspective on the 1989-92 Slow Growth Period”, Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review, verano de 1993, p. 3.

⁴ *Ibidem.*, p. 4.

⁵ *Ibidem.*, p. 5.

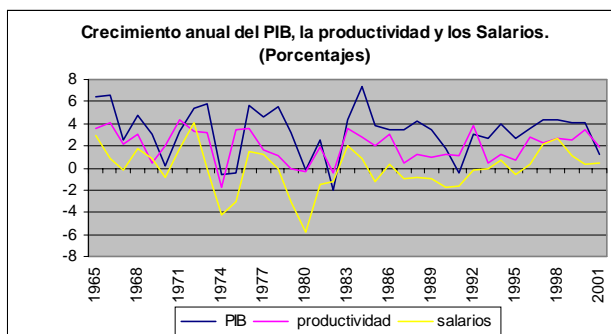
recesión. Ellos constituyeron 43% de los desocupados en 1991, frente a 22% durante la recesión de 1982. El mejor empleo de las computadoras y otros equipos de alta tecnología, junto con los recortes de personal, permitieron al sector servicios incrementar enormemente su productividad, lo que tuvo un efecto favorable en la tasa global que fue de 3.2% para el conjunto de empresas no agrícolas en 1992, el incremento más alto en varios años. Durante los tres años siguientes el crecimiento de la productividad fue prácticamente nulo.⁶

Después los efectos negativos de la recesión de 1991, que perduraron por mucho tiempo pese al repunte del crecimiento económico general, fueron opacados por los avances logrados durante la segunda mitad de la década. A pesar de los escándalos políticos y personales, en que se vio envuelto el presidente Clinton, y de las no pocas derrotas que sufrió en el Congreso, su administración puede atribuirse logros económicos muy importantes, como el descenso del desempleo y la eliminación del déficit fiscal, junto con el crecimiento continuo del PIB. Después del primer trimestre de 1998 el desempleo llegó a su nivel más bajo en 28 años. Cabe señalar que la mayor parte de la creación de nuevos empleos se dió en el sector servicios. El déficit fiscal disminuyó más rápidamente de lo previsto y había un superávit, por primera vez en treinta años, para el ejercicio presupuestario de 1999.

En sus informes de 1997 y 1998 los asesores económicos de la Casa Blanca afirmaban que no se había registrado ningún indicio de que la expansión actual se interrumpiera todavía. Señalaron que no había presiones inflacionarias, ni acumulación de inventarios, ni evidencias de desequilibrios financieros. Subrayaron los aumentos en la inversión desde 1993 e incrementos en la productividad y los salarios a partir de 1996. Pero al mismo tiempo reconocieron que la tasa de ahorro personal era muy baja y el endeudamiento de los hogares había aumentado. Mostraron cautela al advertir que “los avances

recientes no anuncian el fin de la inflación y el vencimiento del ciclo, ni tampoco la reversión permanente de las tendencias seculares de bajo crecimiento de la productividad y creciente desigualdad en la distribución del ingreso”.⁷

Gráfica 1



Fuente: Economic Report the President 202, y Bureau of Labor Statistics internet release

Los altos ritmos de crecimiento del PIB y de la productividad de 1996 a 2000 superaron los mejores pronósticos. La coincidencia favorable de bajas tasas de desempleo y de inflación con altos ritmos de crecimiento, sostenidos durante estos años, fue tan sorprendente como el fenómeno inverso, de altas tasas de inflación junto con altas tasas de desempleo y casi nulo crecimiento del producto y la productividad –la llamada “estanflación”– que provocó tanta consternación a finales de los años setenta. Como se mencionó, la administración de Clinton atribuyó esta simultaneidad positiva a la interacción de 1) los avances tecnológicos en el área de la informática y las telecomunicaciones, que a su vez repercutieron en otros muchos sectores; 2) los cambios en el ámbito de la organización y el funcionamiento de las empresas, y 3) las políticas públicas que crearon un clima favorable para la innovación y la inversión, –en particular la disciplina fiscal que convirtió al déficit en superávit, coadyuvando a la baja de las tasas de interés que estimuló y facilitó la inversión privada.⁸

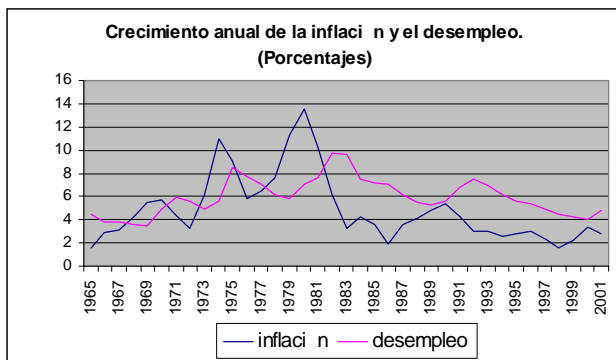
⁶ Daniel Bell, “The Paradox of Jobs and Productivity”, reproducido de “The Changing Face of America”, El País, España, marzo de 1993, en Dissent, verano de 1993, p. 320, y Economic Report of the President 1998, op. cit., p. 339.

⁷ Economic Report of the President 1997, USGPO, Washington, D.C., capítulos 1 y 2; Economic Report of the President 1998, op. cit., capítulos 1 y 2, y p. 42.

⁸ Economic Report of the President 2001, op. cit.



Gráfica 2

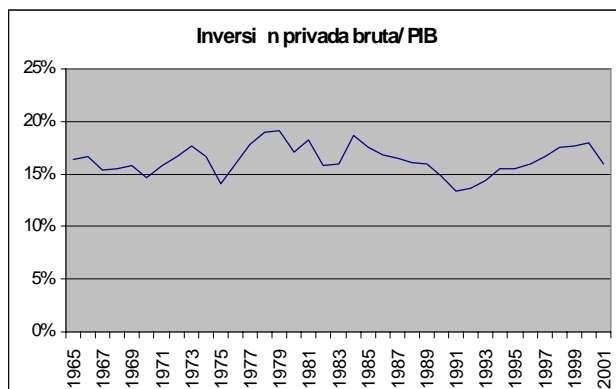


Fuente: Economic Report of the President 2002, y Bureau of Labor Statistics internet release

El principio del fin de la expansión

De 1996 a 1998 se registró un crecimiento significativo de la inversión privada bruta, poco usual a semejante altura de un periodo expansivo. De 1996 a 1997, así como de 1997 a 1998, la inversión incrementó su participación en el PIB casi un punto porcentual, 0.8% en ambos lapsos. Pasó de 15.9% del PIB en 1996 a 17.5% en 1998.⁹ Posteriormente el crecimiento de la inversión fue mucho más mesurado y a partir del tercer trimestre de 2000 se observó un decrecimiento real respecto al trimestre anterior que fue continuo hasta fines de 2001.¹⁰

Gráfica 3



Fuente: Economic Report of the President 2002

⁹ Council of Economic Advisers, op. cit., p. 306.

¹⁰ <http://www.bea.doc.gov/bea/newsrel/gdp.201a>

Ese auge de la inversión se asocia con avances tecnológicos en el área de la informática. Ahora, alrededor de 35% de lo que gastan las empresas en capital está destinado a tecnología para el manejo de información (information technology).¹¹ Parece que el ciclo de inversión impulsada por dicha tecnología es bastante voluble en la actualidad puesto que está sujeto a altibajos en el financiamiento por parte de quienes aportan capital de riesgo (venture capitalists) y las ventas iniciales de acciones (initial public offerings). Además, la desregulación ha puesto a muchas empresas antes protegidas –por ejemplo en áreas como la telefonía y el suministro de energía eléctrica– a merced de las fuerzas “impredecibles de la competencia”. El resultado es que en este nuevo entorno se puede alcanzar ritmos de crecimiento más altos, pero la economía está sujeta a mayores fluctuaciones en varios ámbitos.¹²

Desde mediados de los años noventa hasta mediados de 2000 la productividad se incrementó, en promedio, 2.5% anual, su mejor desempeño en casi treinta años. A partir de entonces parece haber regresado a su ritmo anterior, de alrededor de 1.5% anual. Queda por ver cuál de estas tasas de crecimiento prevalecerá en el mediano plazo. Esto depende, a su vez, de la fuerza y profundidad de las innovaciones tecnológicas recientes. “Si la oleada tecnológica actual es, en efecto, parte de una tercera revolución industrial entonces el incremento de la productividad podría durar un par de décadas.”¹³ Alan Greenspan, por ejemplo, se encuentra entre quienes consideran que “estamos solamente a la mitad del camino en cuanto a una expansión con base en la nueva tecnología”.¹⁴ De acuerdo con esta apreciación es de suponerse que las perspectivas de crecimiento de la productividad, y por ende del PIB, son buenas a mediano plazo.

¹¹ Peter Coy, “The New Economy, How Real is It?”, Business Week, 27 de agosto de 2001, pp. 80-85.

¹² Ibidem.

¹³ “Darren Williams and Richard Reid of Schroder Salomon Smith Barney in their new report”, Back to the Future”, citado en Peter Coy, op. cit., p. 84.

¹⁴ Citado en Peter Coy, op. cit., p. 85.



No obstante su optimismo respecto al futuro mediato, el jefe de la Reserva Federal ya había disminuido la tasa de descuento en seis ocasiones entre el 3 de enero y el 11 de septiembre de 2001, en un intento poco exitoso de contrarrestar las tendencias negativas inmediatas. Durante este lapso la tasa de descuento bajó de 6 a 3 por ciento. Anteriormente se había ubicado en 3% desde julio de 1992 hasta mayo de 1994, fecha en la cual algunos sectores todavía resentían la secuela de la recesión de 1991. A partir de mayo de 1994 la Reserva Federal incrementó la tasa paulatinamente, a fin de evitar un sobrecalentamiento de la economía, hasta alcanzar 6% a mediados de mayo de 2000. No hubo más cambios hasta enero de 2001, cuando se emprendió la ruta inversa. Pocos días después del atentado, el 17 de septiembre, se redujo la tasa de descuento otro medio punto, a 2.5%. La última vez que se había ubicado en un nivel tan bajo fue en 1959.¹⁵

De hecho se considera a Alan Greenspan como uno de los principales arquitectos de la extraordinaria expansión económica que duró más de diez años. Sin embargo, para septiembre de 2001 ni la tasa prima (de interés) más baja desde abril de 1994 pudo apuntalar la menguante producción industrial. En agosto ésta registró su onceava caída mensual consecutiva y se encontraba 5% por abajo de su nivel de un año atrás. Se estaba usando solamente 77% de la capacidad instalada, el nivel más bajo desde julio de 1983.¹⁶

Cuando el mercado laboral está restringido (tight) y la actividad productiva se encuentra a la baja, las empresas generalmente prefieren disminuir horas antes de despedir a los trabajadores. No obstante lo anterior, la tasa de desempleo subió de 3.9% en octubre de 2000 a 4.9% en agosto de 2001. Entre octubre y julio el incremento fue paulatino, pero de julio a agosto de 2001 subió repentinamente de 4.5 a 4.9 por ciento. Según el Economic Cycle Research Institute (Instituto de Investigación del Ciclo

Económico) cualquier incremento mayor de 0.4% en la tasa de desempleo es señal de una recesión, de acuerdo con el comportamiento observado desde la segunda guerra mundial.¹⁷

En septiembre de 2001 había 132.2 millones de personas empleadas, que representan una baja de 0.5 millones respecto al máximo de 132.7 millones alcanzado en marzo del mismo año. El sector más afectado fue la manufactura donde se perdió 1.1 millones de empleos de julio de 2000 a septiembre de 2001, una disminución de 6.6% en el número de personas ocupadas. Estas bajas coinciden con el descenso de los gastos de inversión para nuevas instalaciones, equipo y tecnología en dicho sector. De agosto a septiembre se perdieron, en total, 199000 puestos de trabajo, el mayor número mensual informado desde febrero de 1991, cuando había recesión. En los últimos meses los despidos se dieron no solamente en el sector manufacturero sino también en los servicios, que ocupan alrededor de 80% de la PEA. “Supermercados, restaurantes, almacenes, cines y agencias de empleos temporales hicieron recortes que afectaron a miles de trabajadores entre fines de agosto y principios de septiembre”.¹⁸

Después de un crecimiento muy fuerte en 1999 y la primera mitad de 2000 las ganancias empezaron a disminuir en el cuarto trimestre de este último año. No obstante una baja de 3.5% en el último trimestre del año, el crecimiento anual fue de 9.7% en 2000, que es aún mayor que el de 8.5% registrado en 1999. Sin embargo, 2001 se inició con una disminución de 7.8% en el primer trimestre, seguida por otra de 2% en el segundo.¹⁹ Este panorama de ganancias decrecientes, después de varios años de ascenso y salarios crecientes, aunque sea ligeramente, bastó para desalentar la de por sí menguante inversión, que se ha retraído desde mediados de 2000.

¹⁷ Citado en Robert J. Samuelson, op. cit., p. 60.

¹⁸ David Leonhardt, “Job Cuts Increased Even Before Sept. 11”, The New York Times, 6 de octubre, 2001, < <http://www.nytimes.com/2001/10/06/business/06ECON.html> > .

¹⁹ < <http://www.bea.doc.gov/bea/rewsrel/gdp201p.pdf> > .

¹⁵ Board of Governors, Federal Reserve System, internet release.

¹⁶ Robert J. Samuelson, “Economic Shockwaves”, Newsweek, 24 de septiembre 2001, p. 60, y Peter Coy, op. cit., p. 83.



Es decir, precisamente cuando los sectores de la población con los ingresos más bajos empezaban a experimentar alguna mejoría por primera vez en muchos años la expansión económica, que por fin les favorecía un poco, se detuvo. La desaceleración repercutió en la demanda de trabajadores poco calificados y desde fines del año pasado, cuando empezó a subir la tasa de desempleo, los incrementos salariales para ellos han sido prácticamente nulos.²⁰ “Es probable que quienes se encuentran en los estratos de ingresos más bajos no vuelvan a sentirse beneficiados mientras la tasa de desempleo permanezca arriba de 4 por ciento.”²¹

Lo más duradero de la expansión de los noventa

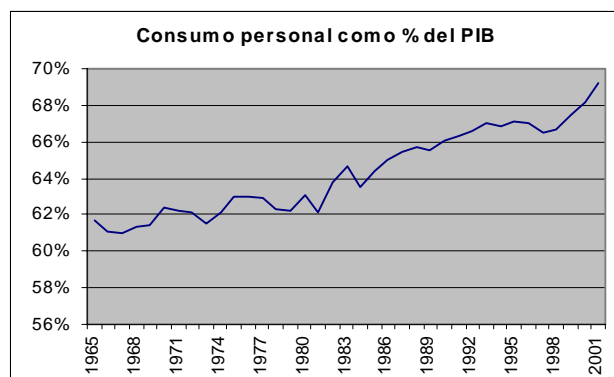
De modo inevitable surge la pregunta de ¿por qué los grupos de menores ingresos empezaron a verse favorecidos de manera tan tardía por esta gran bonanza de la economía estadounidense? Es solamente a partir de 1996, después de seis años de crecimiento ininterrumpido, que se empieza a revertir el deterioro relativo de los estratos con ingresos más bajos. En términos de equidad, en cuanto a la distribución de los frutos del crecimiento económico, la década de los noventa se compara favorablemente con la de los ochenta. Sin embargo, pese a las altas tasas de crecimiento registradas durante la mayor parte de los últimos veinte años, la comparación resulta menos favorable frente a los avances en el bienestar económico más generalizado que se logró durante las primeras tres décadas de la posguerra.

Es innegable que el comportamiento reciente de Estados Unidos ha sido sorprendente y muy favorable en términos de los principales indicadores macroeconómicos. Sin embargo, no se han podido restablecer los niveles de equidad que prevalecieron unos treinta años atrás. En 1965 un jefe de empresa (chief executive officer, CEO) ganaba 20.3 veces más que un trabajador medio y en 1999 ganaba 106.9 veces más. Cabe señalar que los CEOs estadounidenses ganan aproximadamente 2.5 veces más que sus

contrapartes en otros países.²² Por otro lado, el índice de pobreza general y el de los menores de 18 años –aunque han bajado paulatinamente a partir de 1993– son más altos que los de cualquier otro país industrializado y todavía están por arriba de los mínimos históricos alcanzados por Estados Unidos en 1973.

De 1973 (punto máximo del ciclo económico que antecede a la severa recesión que se inicia en 1974) al tercer trimestre de 2000 el PIB de Estados Unidos exhibe un crecimiento real de 127% que resulta en un incremento de 74.6% en el PIB per cápita. El incremento en el ingreso disponible es un poco menor en ambos casos (113 y 63.7%, respectivamente), mientras que –con base en el endudamiento creciente de los hogares– el consumo personal aumenta aún más que el PIB; las cifras son 154.5% para el total y 81.8% de aumento para el consumo per cápita. Sin embargo, la mediana del ingreso anual real de todos los hombres asalariados está todavía por abajo, en aproximadamente 10%, del máximo alcanzado en 1973. Los promedios del ingreso semanal (273.49 dólares en agosto de 2001 y por hora 8.02 dólares) de todos los asalariados están por abajo de los máximos reales alcanzados en 1973 (8.55 por hora y 315.38 semanales).²³

Gráfica 4



Fuente: Economic report of the President 2002

²² Lawrence Mishel, Jared Bernstein y John Schmitt, *The State of Working America 2000-2001*, Cornell University Press, Ithaca, 2001, p. 113.

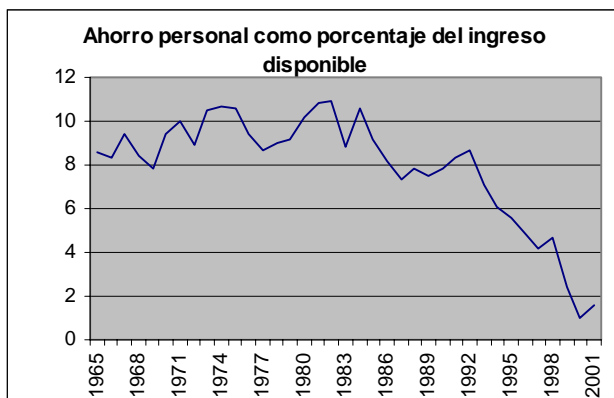
²³ Council of Economic Advisers, op. cit., pp. 276, 311 y 330; e Historical Income Tables, March Current Population Survey, Internet release, Table P-53, < <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/p53.html> > y < <http://142.4.24/cgi-bin/surveymost> > .

²⁰ Economic Policy Institute, citado en Aaron Bernstein, “The Human Factor”, *Business week*, 27 de agosto de 2001, p. 120.

²¹ Aaron Bernstein, op. cit., p. 120.

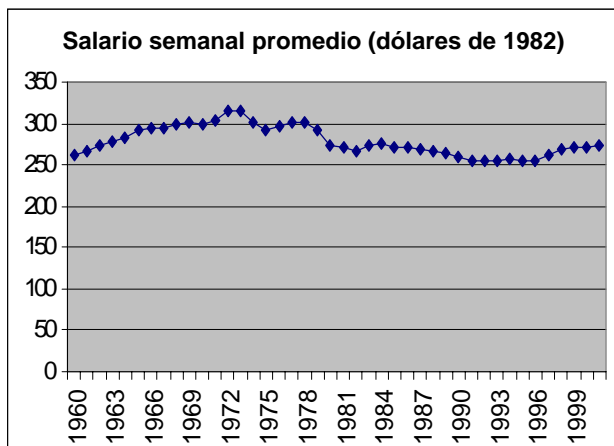


Gráfica 5



Fuente: Economic Report of the President 2002.

Gráfica 6

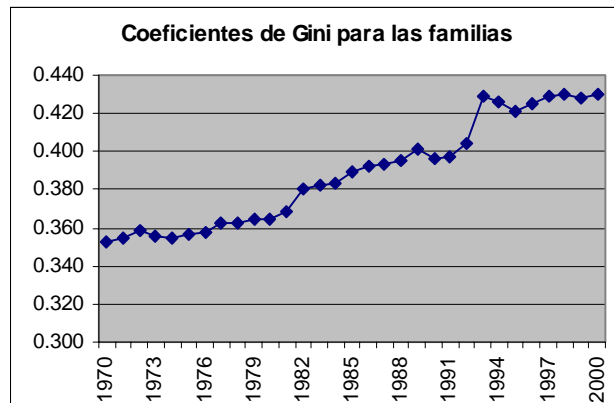


Fuente: Economic Report of the President 2002.

Por otra parte, el muy fuerte crecimiento económico de las últimas dos décadas fue acompañado por crecientes desigualdades en la distribución del ingreso de las familias y los hogares. Los coeficientes de Gini se incrementaron marcadamente en ambos casos. La de por sí reducida participación, en el ingreso global, del quintil más bajo disminuyó 18% entre 1973 y 1999, de 4.4 a 3.6% del total. Sólo el quintil más alto amplió (13.3%) su participación en el ingreso total durante este lapso, de 43.9 a 49.4%. El 5% de la población con los ingresos más altos reflejó el mayor incremento en su participación, con un aumento de 29.5% (al pasar de 16.6 a 21.5%

del total).²⁴ Estas desigualdades crecientes en épocas de semejante auge son el resultado de los mecanismos adoptados en Estados Unidos para responder a los desafíos de la globalización y a las crisis económicas a partir de los años setenta.

Gráfica 7



Fuente: March Current Population Survey

La ligera recuperación salarial experimentada durante la segunda mitad de los noventa resulta poco significativa frente a las crecientes ganancias acumuladas durante la bonanza sin precedentes del mercado bursátil. La distribución de la riqueza en Estados Unidos, y en particular la de las acciones, es aún más desigual que la del ingreso. El 1% más rico de los hogares detenta alrededor del 38% de la riqueza mientras que el 80% inferior detenta sólo 17% de ésta. En cuanto a los propietarios de acciones, el 1% es dueño de 47.7% de las acciones, en términos de su valor, mientras que el 80% posee solamente 4.1% de éstas.²⁵

No obstante lo anterior, los salarios representan aproximadamente tres cuartos del ingreso total de las familias y su peso es aún mayor para los amplios estratos intermedios. Por tanto, la dispersión salarial es el factor determinante de la creciente desigualdad en la distribución

²⁴Supplemental Income Inequality Tables, March Current Population Survey, Internet release, Table IE-3, < <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/ie3.html> > .

²⁵ L. Mishel, J. Bernstein y J. Schmitt, op. cit., p. 257.



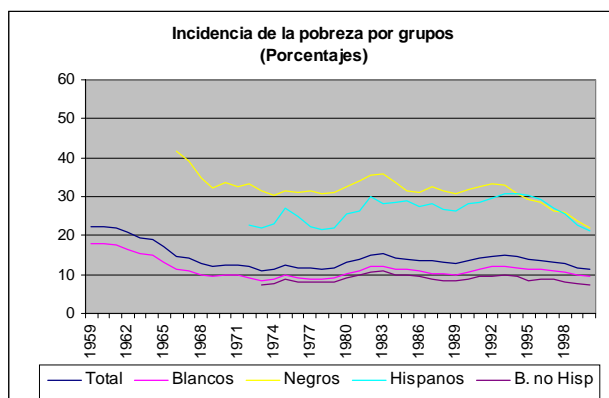
del ingreso. Este fenómeno se ha documentado y discutido ampliamente en publicaciones oficiales y no oficiales.²⁶ A su vez, según las explicaciones más frecuentes, la mayor dispersión salarial se debe a la creciente demanda de trabajadores con altos niveles de escolaridad, al incremento del número de mujeres y de inmigrantes en la fuerza laboral, al gran aumento absoluto y relativo del empleo en el sector de servicios, a la expansión del comercio internacional, a la decreciente afiliación sindical, así como a la disminución en el valor real del salario mínimo, entre otras.²⁷

Además, las nuevas prácticas y estrategias asociadas con la restructuración industrial de las últimas dos décadas generaron mayor inestabilidad e inseguridad en el empleo para la mayoría de los trabajadores, minando su poder de negociación. El mercado laboral se ha vuelto cada vez más segmentado y estratificado. Los nuevos nichos de empleos para inmigrantes –que ofrecen condiciones de trabajo y salarios inaceptables para la mayoría de los estadounidenses– crecen a la par de la oferta aparentemente inagotable de recién llegados que reciben lo que para ellos representa muchísimo más de lo que podrían ganar en sus países de origen. Familias de profesionistas y de trabajadores y empleados calificados –que respondieron a las vicisitudes de los setenta y ochenta con la incorporación creciente de las mujeres a la fuerza laboral– hacen frente a las nuevas exigencias del mercado con más horas de trabajo. Por ende se vuelven demandantes de más bienes de consumo y servicios personales proporcionados por trabajadores menos calificados cuya remuneración ha disminuido marcadamente, en términos relativos, respecto a la del resto de la población.

No obstante el alto ingreso per cápita y el crecimiento acelerado del PIB, Estados Unidos exhibe mayores des-

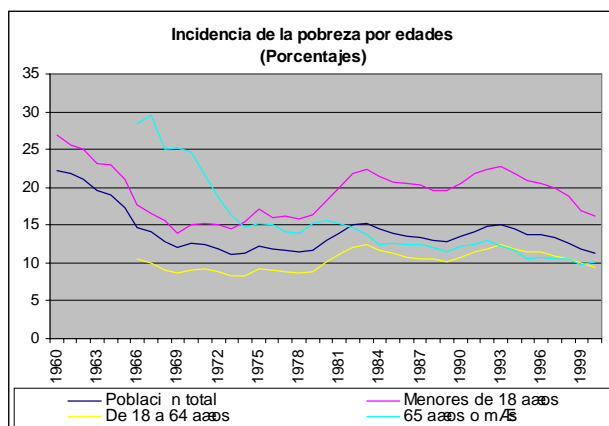
igualdades y menores perspectivas de movilidad socioeconómica que los otros países industrializados. Los hogares más prósperos suelen tener ingresos mayores que en otros países ricos mientras que los de menores ingresos se encuentran, por lo general, en una situación inferior que en los demás países desarrollados²⁸. La incidencia de pobreza, en particular entre los menores de 18 años, es más alta en Estados Unidos que cualquier otro país altamente industrializado. Por otra parte las desventajas son especialmente notorias en el caso de las minorías étnicas y raciales.

Gráfica 8



Fuente: March Current Population Survey

Gráfica 9



Fuente: U.S. Census Bureau

²⁶ Ver por ejemplo Economic Report of the President 1997, USGPO, Washington, D.C. 1997, capítulo 5; y Lawrence Mishel y Jared Bernstein, "Income Deterioration and Inequality in the United States" y "America's Continuing Wage Problems: Deteriorating Real Wages for Most and Growing Inequality", en Lawrence Mishel y John Schmitt, (eds.), Beware the U.S. Model, Economic Policy Institute, Washington, D.C., 1995, pp. 101-196.

²⁷ Ibidem.

²⁸ Mishel, Bernstein y Schmitt, op. cit., capítulo 7.



El nuevo rumbo del presupuesto de Bush

La piedra angular de la política económica del presidente, George W. Bush, es una disminución del impuesto sobre la renta –que después de las negociaciones en el Congreso quedó en una reducción de 1.35 billones de dólares a lo largo de 11 años– que beneficia sobre todo a los ricos. Desde antes del atentado del 11 de septiembre se esperaba un algido debate en el Congreso sobre el presupuesto federal. En términos generales, los republicanos proponían más recortes a los impuestos y los demócratas querían aprovechar el superávit que había para gastos sociales. Por su parte el Presidente, al mismo tiempo que deseaba limitar el crecimiento de los programas financiados anualmente a 4%, había prometido un plan para pagar los medicamentos de los jubilados y reformas para el sistema educativo. Además quería iniciar un proceso de individualización, por lo menos parcial, de la pensión federal de jubilación. El debate en torno a todas estas propuestas ha sido rebasado por los hechos o aplazado hasta después de las elecciones de noviembre de 2002.

Desde antes de los atentados Bush quería utilizar el superávit federal para incrementar el gasto militar. Por su parte Alan Greenspan, entre otros, hubiera querido aprovecharlo para bajar la deuda nacional (de \$3.3 billones de dólares) a lo largo de los próximos diez años. Sin embargo cualquier plan al respecto se quedó, por lo pronto, en el tintero. Antes de que existiera el superávit presupuestal del año fiscal 2002, que empezó el 1 de octubre de 2001 –anteriormente proyectado en alrededor de \$300 mil millones de dólares– es un hecho que éste ya se desvaneció. Las proyecciones oficiales señalan un déficit ligeramente arriba de los cien mil millones de dólares en el 2002 y de unos \$80 000 millones para el 2003.

Después de una primera ronda de gastos militares y gastos de reconstrucción, aprobados pocos días después del atentado, la idea de un plan de rescate más integral se atoró en el Congreso. Sólo se pudo ampliar los beneficios del seguro de desempleo por 13 semanas adicionales, que está previsto cuando hay una recesión. Muchos demócratas favorecían una segunda ronda de devolución

de impuestos pero que se extendiera a personas con ingresos muy bajos que no fueron incluidas en la ronda anterior. También proponían mayores gastos para la educación, programas de obras públicas y un incremento del salario mínimo. Los republicanos, en cambio, además de oponerse a estas medidas, querían disminuir el impuesto sobre las ganancias del capital (capital gains tax), pero la negativa de los demócratas fue demasiado fuerte para que lo lograran en aquel momento.

Más de una vez durante este año (2002), después de afirmaciones por parte del Presidente Bush de que la economía estadounidense se encaminaba a la recuperación, la bolsa de valores respondió con una caída fuerte al día siguiente como si fuera para contradecirle. A mediados de julio periodistas del Washington Post observaron “Por segunda vez en igual número de semanas el Presidente Bush hizo observaciones optimistas sobre la economía del país. Y por segunda vez, justamente después de su discurso, los inversionistas provocaron una fuerte caída en los precios de las acciones.”²⁹ A lo largo de la primavera y el verano la Casa Blanca trató de transmitir optimismo con respecto al curso de la economía nacional. Algunos de los voceros más fieles en Washington llegaron a cuestionar que hubiera habido una recesión puesto que, de acuerdo con los datos preliminares, el PIB se contrajo sólo por un trimestre durante 2001. A finales de julio el Secretario del Tesoro Paul H. O’Neil declaró frente a las cámaras de la NBC en el programa “Meet the Press” (encuentro con la prensa), “Si las personas consideran que un trimestre de crecimiento negativo es una recesión, que Dios les bendiga. No me importa.”³⁰

A principios de junio, del año en curso, el National Bureau of Economic Research ubicó en el mes de marzo de 2001 el pico y punto final de la expansión económica que se inició en marzo de 1991, señalando por lo tanto el principio de una recesión. Precisarón que utilizan cuatro

²⁹ “Market Ignores Bush’s Bullishness”, The Washington Post, 15 de julio 2002, <http://www.washingtonpost.com/ac2/wp-dyn/A10058-2002Jul15>

³⁰ “O’Neil, Lindsay Laud Strength Of Economy”, The Washington Post, 29 de julio 2002, <http://www.washingtonpost.com/ac2/wp-dyn/A13926-2002Jul28>



indicadores claves para determinar si hay o no una recesión, la cual ellos definen como una disminución significativa en la actividad económica: 1) el empleo, 2) la producción industrial, 3) los volúmenes de la manufactura y las ventas a mayoreo y menudeo, y 4) el ingreso personal real menos transferencias. “La mayoría de las recesiones que identificamos con este método exhiben dos trimestres o más de disminución del PIB real, pero no es así en todos los casos,” afirmó la NBER. Añadieron, “el caso actual puede ser un ejemplo de una recesión donde no hay dos trimestres de crecimiento negativo.” En aquel momento no señalaron una fecha final para la contracción, i.e. un punto mínimo de la actividad económica a partir del cual se inicia la recuperación. De hecho como ellos mismos afirmaron, su Business Cycle Dating Committee (comité que señala las fechas del ciclo económico) “espera varios meses después de un mínimo aparente para decidir si lo es o no, debido a que a menudo se revisan las cifras y dada la posibilidad de que la contracción podría reanudarse.”³¹

Revisiones de los datos, anunciadas a fines de julio, dieron pie a nuevas incertidumbres en cuanto a la salud actual y el curso futuro de la economía estadounidense. También se puso fin a cualquier duda sobre si hubo o no una recesión en el 2001. El Departamento de Comercio corrigió las cifras del PIB a partir del año 1999 y los nuevos datos revelan que este indicador se contrajo por tres trimestres consecutivos durante los primeros nueve meses de 2001, excediendo la definición más común de que una recesión implica dos trimestres o más de decrecimiento del producto. Además la tasa de crecimiento para el primer trimestre de 2002 –que fue anunciada originalmente en 5.8% y después en 6.1%– fue corregida a 5.0%. Pero sin duda lo más decepcionante fue que en el segundo trimestre de este año el producto creció solamente 1.1%, es decir la mitad de la tasa de 2.2% que habían proyectado los economistas de Wall Street³².

³¹ Business Cycle Dating Committee, “The NBER’s Business-Cycle Dating Procedure”, National Bureau of Economic Research, June 7, 2002. <http://www.nber.org/cycles/recessions.html>

³² Economy Grew Only 1.1% in 2nd Quarter, Less than Expected”. The New York Times on the web, 31 de julio, 2002.

Ahora resulta que la caída en el nivel de la actividad económica en el 2001 fue un poco más larga y más fuerte de lo que se había pensado originalmente, con el resultado neto de una disminución de 0.8% en vez de un incremento de 0.1%³³. Sin embargo, ésta fue leve en comparación con otras recesiones. De todas formas es evidente que aun cuando la experiencia de las últimas décadas parece indicar que el ciclo ha sido, hasta cierto punto mitigado, de ninguna manera se puede pensar que haya sido eliminado. Una recesión aparentemente leve como la de 1990-91 tuvo repercusiones de gran envergadura, mucho mayores de lo que inicialmente se hubiera esperado. A pesar de todo el tiempo y energía que se dedica a hacer predicciones económicas y todo el papel y tinta que se gasta para imprimirlas, hay algunas preguntas fundamentales sin respuesta todavía en el caso de la recesión de 2001: ¿ya terminó? ¿qué tan mal estuvo, en realidad? y ¿qué impactos de largo plazo tendrá?

No obstante toda la retórica de la administración Clinton sobre la “nueva economía” la amenaza de una recesión ya se percibía antes del 11 de septiembre. De hecho el crecimiento de la inversión se hizo más lento después de 1998 y empezó a disminuirse en el tercer trimestre de 2000 y siguió así a lo largo del 2001. El empleo en la manufactura empezó a decaer en el segundo trimestre de 2001. Sin embargo antes del atentado a nadie le convenía mencionar la palabra que empieza con “R”. Los demócratas querían vender la idea de que habían entregado una economía boyante. Por su parte, la administración Bush mantenía la esperanza de que el jefe de la Reserva Federal, Alan Greenspan, podría lograr un “aterrizaje suave” de la economía.

Como era de esperarse la Casa Blanca tenía reticencias para anunciar que la economía estaba en recesión y por otro lado parece que se apresuró demasiado en insistir que ésta había concluido. Después de recuperarse un poco del choque inicial de los atentados, los estadounidenses respondieron muy bien a las exhortaciones explícitas – muchas personas afirman que también se usaron mensa-

³³ Ibidem.

jes subliminales- de que era su obligación patriótica salir de sus casas e ir de compras. Principalmente fue el gasto de los consumidores que revirtió el curso de la economía en el cuarto trimestre de 2001 y le dio un fuerte impulso al iniciarse el 2002. Pero durante la primavera y el verano este gasto patriótico se desincentivó con las revelaciones sobre cómo varias de las corporaciones más grandes e importantes del país habían falsificado su contabilidad, para aparentar ganancias mayores que las que tuvieron en realidad o para encubrir su inminente quiebra.

A fines de septiembre el índice Dow Jones llegó al punto más bajo en cuatro años, i.e. desde octubre de 1998. El comportamiento errático de la bolsa de valores y las revisiones de las cifras, anunciadas a fines de julio, con respecto al desempeño macroeconómico han desmentido el optimismo del presidente Bush. El mandatario se ha visto obligado a matizar su discurso e intentar lograr un equilibrio entre un exceso de optimismo, que parecería como falta de preocupación por las dificultades inmediatas, o el pesimismo que podría ejercer un impacto negativo sobre las expectativas de los agentes económicos. A mediados de agosto, una semana después de un foro económico que Bush convocó en Texas, anunció que estaba considerando algunas medidas para estimular el crecimiento económico³⁴.

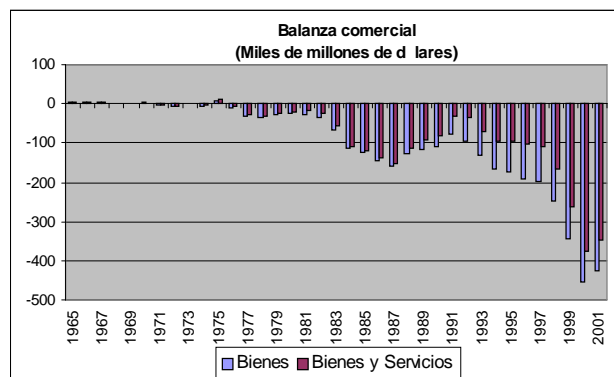
Después de 11 recortes en la tasa de interés para los fondos federales durante 2001, la Reserva Federal no ha modificado dicha tasa a lo largo de 2002. Sin embargo en la reunión de agosto reconocieron que la economía había perdido el dinamismo mostrado a principios de este año y no descartaron la posibilidad de bajar la tasa otra vez si fuera necesario en el futuro³⁵. A fines de septiembre, a pesar del creciente pesimismo, tampoco tomaron la decisión de modificar la tasa de interés. Pero en esta oca-

sión dos miembros del Open Market Committee manifestaron su discrepancia con la posición de Greenspan y se pronunciaron a favor de un nuevo recorte para apuntalar más a la economía.

Ahora parece claro que la recesión de 2001 no adoptó la forma de un V, es decir una caída abrupta seguida por un repunte vigoroso. Es más probable que asuma la forma de U, una caída aparentemente leve seguida por una recuperación lenta y letárgica. Sin embargo es demasiado pronto para descartar por completo la posibilidad de una recesión de tipo W, o de doble caída. Tampoco es fácil medir, en este momento, el impacto y las secuelas que dejará la recesión, ni separarlos de los efectos de otros acontecimientos como una posible guerra con Iraq, que ahora parece ser la política preferida por el presidente Bush para dar un nuevo impulso a la economía estadounidense.

Ya no existen las torres gemelas, pero volvieron a aparecer los déficits gemelos. La disciplina fiscal que produjo superávits en los últimos años de la administración Clinton no tuvo ningún impacto sobre el déficit comercial. Este déficit tampoco disminuyó significativamente, como sería de esperarse, con la contracción económica. Por su parte, la reaparición del déficit fiscal recuerda épocas anteriores en que otros presidentes que se "oponían" al creciente gasto gubernamental fueron quienes propiciaron los mayores desequilibrios en las finanzas federales.

Gráfica 10



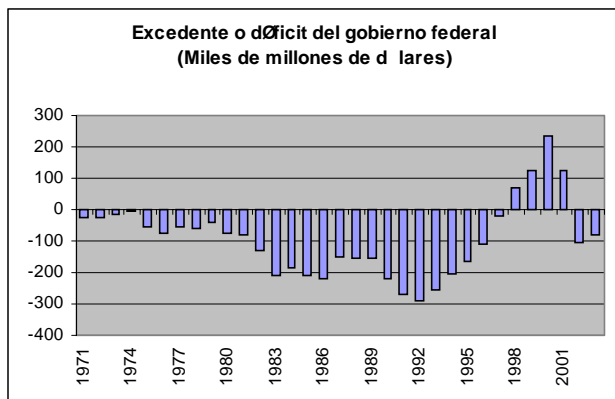
Fuente: Economic Report of the President 2002, y Bureau of Economic Activity internet release

³⁴ "Bush Considers New Measures in a Bid to Boost the Economy", The New York Times, August 17, 2002, [wysiwyg://38/http://www.nytimes.com/2002](http://www.nytimes.com/2002)

³⁵ "No Cut in Rates as Fed Lowers Its Assessment of the Economy", The New York Times, August 14, 2002, [wysiwyg://37/http://www.nytimes.com/2002](http://www.nytimes.com/2002)



Gráfica 11



Fuente: Economic Report of the President 2002

Indiscutiblemente la política económica de las últimas dos décadas ha privilegiado el crecimiento por encima de la equidad. Esta nueva recesión se presentó justamente cuando los estratos socioeconómicos inferiores empezaban a verse beneficiados por tantos años de bonanza.

Aunque la participación en el ingreso total de los tres quintiles inferiores no registró ningún incremento a partir de 1996, por lo menos se había detenido la disminución que experimentaba este 60% de la población. Por otra parte la incidencia de la pobreza había bajado casi cuatro puntos porcentuales desde 1993, de 15.1% a 11.3% en 2000. Pero con la recesión de 2001 se revirtió esta tendencia. La incidencia de pobreza para ese año fue de 11.7% y la mediana del ingreso de los hogares disminuyó 2.2% en términos reales.³⁶

El único grupo que no sufrió un deterioro en sus ingresos fue el quintil más alto, que de hecho obtuvo un incremento durante 2001, reciben actualmente el 50% del ingreso total de los hogares³⁷. Aunque el impacto macroeconómico de esta recesión ha sido aparentemente leve, los más afectados son, como siempre, aquellos grupos de la población con los ingresos más bajos. Una vez más crecen las ya enormes y, de por sí, vergonzantes desigualdades que existen en el país más rico del mundo.

³⁶ Robert Pear, "Number of People Living in Poverty Increases in U.S." The New York Times, <http://www.nytimes.com/2002/09/25/national/25POVE.html>

³⁷ Ibidem.

