

ALGUNAS REFLEXIONES EN TORNO AL ¿NUEVO? PARADIGMA AMERICANO

No cabe duda de que la evolución experimentada por la economía estadounidense en los últimos años, y los factores que explican su persistente crecimiento no inflacionario y generador de empleo, constituyen el principal tema de controversia de la economía internacional en la actualidad.

El debate se plantea atendiendo a varios aspectos. En primer lugar, la controversia se centra en si realmente nos encontramos ante un fenómeno novedoso o si, por el contrario, existen experiencias similares que pongan de manifiesto que es incorrecto, o incluso exagerado, hablar de la existencia de un nuevo modelo o de lo que tan recurrentemente se ha venido denominando como la nueva economía. En este sentido, se trataría de analizar en qué medida estamos asistiendo a un cambio de paradigma, como ocurriera en su momento con la revolución industrial, en el que se están modificando no sólo las relaciones económicas sino también las sociales y laborales. Dicho de otro modo, la controversia podría resumirse en si realmente las nuevas tecnologías que han surgido en los últimos años con la expansión de la denominada sociedad de la información o economía digital tienen una dimensión similar a la que en su momento pudo tener la máquina de vapor o la electricidad o si, por el contrario, nos encontramos ante un cambio mucho más modesto que afecta sólo a determinados sectores productivos y no tanto al conjunto de la economía, sin que pueda hablarse, por tanto, de un cambio radical de los modos tradicionales de producción.

Esta cuestión nos lleva a un segundo aspecto de gran relevancia en el mundo académico como es el relativo al significado del concepto de la productividad y las diferentes formas de medición de la misma. Aunque nadie pone en tela de juicio que el progreso en las tecnologías de la información y la comunicación está acelerando la productividad de la mano de obra empleada en dichos sectores, no es tan evidente, por un lado, que dicho incremento de la productividad se esté generalizando a la totalidad de los sectores de la economía y, por otro, que el crecimiento que se está produciendo en la productividad vaya a perdurar en el tiempo tal y como cabría esperar de un verdadero *shock* tecnológico que permita el desplazamiento permanente de la curva de oferta con el consiguiente crecimiento de la producción no generador de aumento de precios, dado que los productos derivados de las tecnologías de la información no sólo constituyen un bien o servicio final, sino un factor de producción fundamental a la hora de explicar el crecimiento de la productividad marginal del trabajo y la reducción de los costes empresariales.

Este incremento de la actividad económica y la expansión del empleo sin el consiguiente aumento de los precios ha sido interpretado por algunos autores como la consecuencia de la reducción de la tasa de desempleo no aceleradora de la inflación (la denominada NAIRU). Por otra parte, el impacto de las nuevas tecnologías no sólo se deja sentir en aspectos de carácter macroeconómico, como la inflación o el crecimiento económico, sino que sus implicaciones son, si cabe, todavía mayores desde el punto de vista del comportamiento de las empresas y de los modelos de gestión de las mismas, dado que la generalización de las nuevas tecnologías les ha permitido reducir sus costes administrativos, organizativos, de transacción e información, de diseño, etcétera.

Al analizar el actual ciclo expansivo de la economía estadounidense destacan diversos aspectos que pueden calificarse como atípicos y que, por ello, han captado la atención de los analistas. Un primer aspecto es el de su duración, ya que la actual fase alcista se remonta en sus comienzos al segundo trimestre de 1991, lo que ya supone la fase de más larga duración desde la Segunda Guerra Mundial. Para algunos autores, esta duración no es tan espectacular en la medida en que en las últimas décadas se observa una mayor duración de las fases expansivas, lo que vendría determinado por diversos factores como el menor peso relativo del sector industrial y el mayor peso que representan 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 las mismas. En cualquier caso, ninguna otra economía avanzada ha sido capaz de crecer durante tanto tiempo como la economía estadounidense siendo, por el contrario, el comportamiento de muchas economías desarrolladas durante los años noventa muy errático. Un segundo aspecto es el de la amplitud, dado que nos encontramos ante una década de crecimiento muy por encima de la media de los países avanzados, en la que han acontecido 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 se encuentra invertida en valores bursátiles. Finalmente, el ciclo económico no parece dar muestras evidentes de desaceleración en la medida en que cabría esperar después de tanto tiempo. En definitiva, tras casi una década de bonanza económica, el modelo americano plantea un escenario de pleno empleo, contención de precios y saneamiento de las finanzas públicas, es decir, todo aquello que un gestor de la política económica podría desear, dejando al margen los aspectos distributivos, así como otras amenazas como el elevado déficit por cuenta corriente, derivado de una permanente incapacidad de financiar el proceso inversor con el ahorro interno, y el temor existente a una caída drástica de las cotizaciones bursátiles que, a través del efecto riqueza, afecte de manera considerable a los niveles de consumo.

En este contexto, el debate tiene, como comentábamos con anterioridad, una doble vertiente: por un lado, la determinación de los factores que están detrás de dicho crecimiento y, por otro, la sostenibilidad del mismo y el dilucidar si nos encontramos más ante un cambio estructural que ante un mero ciclo expansivo.

Como es evidente, los factores que se encuentran detrás de la evolución de la economía estadounidense son múltiples. Al tratar de sistematizarlos, deberíamos considerar, en primer lugar, el entorno macroeconómico internacional del que se ha beneficiado esta economía. Aunque puede parecer sorprendente, dada la confluencia de diversas crisis del sistema financiero internacional, el proceso de globalización ha sido especialmente rentable para la empresa multinacional estadounidense, que ha sabido aprovecharse de la liberalización de los intercambios de bienes y servicios así como de los movimientos de capitales, tanto de inversión directa como en cartera. Esta liberalización a nivel internacional se ha visto reforzada por una mayor competencia a nivel interno, que ha acentuado la competitividad de las empresas estadounidenses 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 hacer referencia a la composición sectorial de dicho crecimiento. Dicho de otro modo, el aumento de la actividad económica en Estados Unidos no ha recaído en sectores tradicionales sino que obedece a un cierto cambio estructural en la composición de los sectores que contribuyen al crecimiento económico. Así, las industrias productoras de las tecnologías de la información han contribuido desde la mitad de la década de los años noventa hasta la actualidad aportando en torno a un tercio del crecimiento total. Este hecho se deriva, por una parte, del propio crecimiento de la producción de estos sectores y, por otra, de sus efectos de arrastre dada su categoría de *input* de uso generalizado. El impacto de las nuevas tecnologías no sólo impulsa el crecimiento por el lado de la oferta, sino que también supone un factor de expansión por el lado de la demanda. Si no cabe duda de que la sociedad estadounidense es uno de los paradigmas de la sociedad de consumo, tampoco puede olvidarse que se trata de la sociedad donde mayor expansión ha tenido el denominado comercio electrónico.

Al margen de su contribución al crecimiento, los sectores pertenecientes a las denominadas tecnologías de la información y comunicación explican buena parte de la capacidad de la economía estadounidense de contener las tensiones inflacionistas. Así, desde mediados los años noventa, los precios del sector de las tecnologías de la información han disminuido, en promedio, un 4,9 por 100, cuando la inflación en el resto de sectores ha sido del 2,7 por 100.

Sin embargo, las tecnologías de la información no sólo se han convertido en un factor clave del crecimiento económico y de la estabilidad de precios, sino que también se han convertido en un elemento fundamental para explicar el funcionamiento del mercado de trabajo, al afectar a la demanda de trabajo, a la determinación de salarios e incluso a las propias

relaciones laborales, al impulsar nuevas formas de trabajo caracterizadas por su flexibilidad, una de las características dominantes de la economía estadounidense. No es de extrañar que las previsiones apunten a que, en el año 2006, casi la mitad de la mano de obra ocupada en el sector privado se concentrará en la industria informática o en sectores muy intensivos en este tipo de bienes y servicios. Esta expansión de la mano de obra ocupada en estos sectores ha supuesto también la generación de una importante brecha salarial entre los trabajadores cualificados del sector de la información y la comunicación y el resto de trabajadores. En este sentido, en muchos países europeos, el crecimiento de la demanda de mano de obra familiarizada con las nuevas tecnologías no se ha podido satisfacer con el capital humano existente, lo que está planteando un problema de escasez en un sector clave para el crecimiento económico.

En cualquier caso, sigue abierto el debate sobre si realmente las nuevas tecnologías están suponiendo un crecimiento de la productividad total de la economía, a lo que en gran medida contribuye las dificultades de medición del propio concepto de productividad. No en vano, el hecho de que la medición de la contribución del progreso técnico y, por tanto, de la productividad de los factores sea identificada con el residuo de los estudios econométricos realizados ha sido objeto de profundas críticas sobre el verdadero conocimiento que se tiene del progreso técnico y de su importancia cuantitativa, dado que no parece excesivamente riguroso asignar al progreso técnico todo aquello que no somos capaces de explicar al analizar las fuentes del crecimiento económico. Las estimaciones realizadas para el período 1974-1990 reflejan un crecimiento de la productividad de la mano de obra (medida como producción por hora trabajada) del 1,4 por 100, mientras que en el período 1991-1995 dicho crecimiento pasó a situarse en el 1,5 por 100 para, desde 1996 hasta la actualidad, alcanzar el 2,6 por 100 de media. No cabe duda de que en este crecimiento espectacular de la productividad de la segunda mitad de la década de los años noventa ha tenido mucho que ver la adopción de nuevas tecnologías, lo que también ha venido refrendado por los mercados financieros a través de la valoración que han hecho de las empresas de nuevas tecnologías. El problema radica en ver en qué medida ese aumento de la productividad corresponde a dichos sectores y hasta qué punto no existe una sobrevaloración de dicho incremento.

En este sentido, y dentro de una línea de cierto escepticismo hacia la denominada nueva economía, 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 una característica de 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, una vez descontados los efectos positivos de carácter cíclico sobre el conjunto de la economía, las ganancias de productividad del resto de los sectores eran ine-

xistentes y la productividad se situaba a un nivel similar a la de principios de los años noventa. Aunque esta visión de Gordon ha sido posteriormente revisada por el propio autor, de modo que sí existe un crecimiento de la productividad del trabajo después de descontar el efecto cíclico, en cualquier caso, deja patente que el crecimiento de la productividad plantea importantes diferencias entre sectores, siendo especialmente relevante el que sectores como los servicios o los 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, nos encontramos con que dicho aumento es el resultado de un incremento del capital y del progreso tecnológico en los sectores de la información y la comunicación, mientras que la contribución del progreso tecnológico en el resto de sectores es nula. De hecho, para la mayoría de los sectores, el progreso tecnológico, medido como el aumento de la productividad factorial total, ha caído a lo largo de los años noventa.

Estos planteamientos han sido matizados por diversos autores como Jorgenson, Stiroh, Oliner y Sichel, entre otros, quienes consideran que buena parte del problema puede recaer en el tipo de ajuste que se ha hecho del ciclo económico. Sin dicho ajuste, se concluye que se ha producido un crecimiento de la productividad en los sectores no directamente relacionados con las nuevas tecnologías, pero que también se han beneficiado del incremento del capital de toda la economía y del progreso tecnológico generado, si bien no deja de ser significativo que sectores intensivos en el uso de nuevas tecnologías, como las finanzas, los seguros o el sector inmobiliario hayan visto crecer su productividad por debajo de la media.

Dejando al margen cuestiones de tipo metodológico a la hora de estimar la evolución de la productividad, el elemento clave del debate sobre la nueva economía es determinar en qué medida el crecimiento de la economía estadounidense y, consiguientemente, de su productividad por encima de su tendencia es un hecho transitorio o si, por el contrario, se está produciendo un cambio en la propia tendencia. La solución a esta cuestión constituye un elemento fundamental a la hora de valorar si realmente el concepto de nueva economía es adecuado o no. Dicho de otro modo, de la transitoriedad o permanencia de las ganancias de productividad dependerá la valoración que se haga del actual modelo de crecimiento estadounidense y sus implicaciones desde el punto de vista del crecimiento de los precios, la determinación de los salarios reales y las decisiones intertemporales de las familias sobre sus niveles de ahorro y consumo.

En el presente número de ***Información Comercial Española*** aparecen dos artículos que analizan todos estos aspectos. Así, **José Luis Alzola**, en su artículo titulado «La nueva economía americana: ¿realidad o ficción?» estudia los fundamentos microeconómicos y macroeconómicos de la evolución de la economía estadounidense, argumentando que si bien desde un punto de vista microeconómico la evidencia parece corroborar la existencia

de una nueva economía, desde un punto de vista macroeconómico los resultados son mucho menos concluyentes. En la segunda parte del trabajo, el autor analiza en qué medida la actual situación plantea dilemas desde la perspectiva de la política monetaria.

Por su parte, **Miguel Navascués**, en su artículo «El nuevo paradigma de la economía americana. Argumentos y pruebas», reflexiona sobre los distintos argumentos a favor y en contra de la existencia de un nuevo paradigma económico y de lo que él denomina como la hipótesis optimista de la productividad creciente, concluyendo que el análisis de las estadísticas que recogen la evolución de la productividad presenta problemas de carácter metodológico que impiden definirse de manera categórica sobre la existencia o no de un nuevo paradigma

Tras los artículos que inciden en el análisis de la nueva economía, el número prosigue con un pequeño bloque de dos trabajos relativos a diversos aspectos del sistema financiero internacional. Así, en su artículo titulado «La arquitectura financiera internacional y el Club de París», **Carlos Pérez de Eulate** analiza la evolución de un foro de negociación fundamental de la deuda externa entre Estados como es el Club de París, y el papel que ha desempeñado junto con otras instituciones en las crisis financieras de los últimos años, haciendo una especial referencia a lo que se ha denominado la nueva arquitectura financiera internacional y la situación actual de la deuda externa de los países en desarrollo, su relación con la situación de pobreza en los mismos, y las distintas medidas de condonación propuestas.

Por su parte, **María del Carmen Carrasco** estudia en su artículo «La banca española en Latinoamérica. Evolución reciente de los principales sistemas bancarios latinoamericanos» el proceso de expansión de la banca española en el mercado latinoamericano, haciendo especial referencia a las reformas que se han producido en los principales mercados latinoamericanos, tales como Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Venezuela que han permitido la implantación de la banca española en los mismos.

*Enrique Verdeguer Puig**

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

La sección *Tribuna de Economía* se abre con un trabajo en el que se analizan las implicaciones estratégicas del comercio electrónico basado en Internet. Sus autores, **José Antonio Jiménez**, **Ana Rosa del Aguila** y **Antonio Padilla**, estudian un sector que, según numerosos informes realizados en distintos foros, tendrá un impacto notable en el crecimiento económico y la creación de empleo en los próximos años. Efectivamente, el desarrollo del comercio electrónico tiene implicaciones estratégicas de diversos tipos. En el trabajo se analizan las relativas al entorno específico de las organizaciones, así como los nuevos modelos de negocio basados en Internet y los nuevos intermediarios («cybermediarios») surgidos al amparo de esta nueva forma de actividad.

Con su artículo sobre el consumo de determinados servicios ante los cambios en la organización familiar, **Elena Mañas** pretende profundizar en el conocimiento de un sector tan importante en las economías modernas como es el de los servicios privados al consumidor. El punto central del trabajo consiste en demostrar que este sector va alcanzando una importancia creciente a medida que las familias y la sociedad se modernizan y, especialmente, a medida que aumenta la participación de las mujeres en el mercado laboral. El análisis se realiza a partir de la última Encuesta de Presupuestos Familiares disponible en España.

Ignacio Atance, **Isabel Bardají** y **Carlos Tió** analizan la repercusión de tres escenarios diferentes de política agraria, la Agenda 2000, la situación previa a ésta y la liberalización del mercado agrario, sobre cuatro comarcas agrícolas españolas con características productivas distintas. Para ello, realizan simulaciones utilizando modelos de programación matemática que permiten detectar las respuestas productivas de los sistemas y sus repercusiones económicas. En opinión de los autores, los resultados obtenidos apuntan a una falta de idoneidad de la Agenda 2000 y a la inviabilidad del mercado libre como respuesta a la producción agraria europea, al tiempo que ofrecen información interesante para el diseño de un posible sistema alternativo de ayuda a la agricultura.

Fidel Castro-Rodríguez estima en su trabajo un modelo de demanda de electricidad de largo plazo para el sector residencial español, analizando las repercusiones que sobre dicha demanda puede tener el proceso liberalizador en el que se encuentra inmerso el sector eléctrico español. Esta demanda, asociada a los cambios en las pautas de consumo de los agentes económicos provocados por modificaciones en su equipamiento eléctrico, debe distinguirse de la de corto plazo, identificada con la tasa de utilización del equipamiento. Mientras esta última es la base de las políticas de previsión de corto plazo, la primera ofrece la información necesaria para una adecuada planificación energética, así como para el diseño de la estructura básica de tarifas.

Finalmente, **Adelaida Román** y **Elea Giménez Toledo** presentan en su artículo los resultados de una valoración de 48 revistas españolas de economía realizada a partir de los números publicados en los años 1995 y 1996. Tras dividir las revistas por áreas temáticas, las autoras construyen indicadores de calidad y rankings de publicaciones utilizando diversos parámetros: criterios de calidad formal (respeto de la periodicidad, cumplimiento de normas de presentación) e indicadores indirectos de calidad (composición de los consejos de redacción, métodos de selección de originales, «apertura» a autores extranjeros y no pertenecientes a la unidad editora). Como complemento, y a falta de indicadores de impacto de los artículos publicados en las revistas analizadas, emplean los resultados de una encuesta de evaluación dirigida a una muestra de profesores universitarios para elaborar rankings de revistas dentro de las distintas áreas.