

La economía norteamericana durante el gobierno de Bill Clinton (o el triunfo de Ronald Reagan)

The US economy during Bill Clinton's government (or Ronald Reagan's triumph)

Fabio G. Nigra

Resumen

El presente trabajo analiza la evolución de la economía norteamericana durante el gobierno de Bill Clinton, y su incidencia social. El objetivo es probar que tal éxito, en principio, es mucho menor del que los gestores y beneficiarios del mismo pretenden mostrar; luego, que el mismo resulta producto de una profunda reconversión del patrón de acumulación y crecimiento del capitalismo norteamericano –y mundial-, al basar sus resultados en una reestructuración de tipo neoclásica gracias a la cual, si bien se ha aumentado la productividad y –como necesaria consecuencia- el nivel de oferta global, también se ha dado un paso adelante hacia una creciente precarización y desprotección laboral y social, junto a una potencial crisis cíclica de largo plazo, o en otras palabras Tal transformación ha logrado que el sistema de grandes empresas monopólicas pudiera mejorar las condiciones de beneficio, pero también ha colaborado para la profundización de la inestabilidad productiva y financiera mundial.

Palabras claves: Economía, Estados Unidos, Distribución del Ingreso.

Abstract

The present work analyses the evolution of American economy during Bill Clinton's government and its social incidence. The objective is to probe that such a success is, in principle, much lesser than the managers and beneficiaries intend to show; that it results from a deep reconversion of the pattern of accumulation and growth of American (and worldwide) capitalism, by basing its results on a neo-classical type reorganization; for that reason, even when productivity and –as a necessary consequence- global supply level has increased, a step forward to a growing labor and social instability and vulnerability was given, together with a potential long-term cyclical crisis; in other words, such transformation has allowed the system of big monopolistic firms improve benefits, but has also contributed to deepen the productive and financial worldwide instability.

Keywords: Economy, United States, Income Distribution.

La economía norteamericana se encuentra en la actualidad soportando una importante crisis: el mayor déficit comercial de su historia, déficit fiscal creciente, debilidad del dólar frente

Fábio G. Nigra es Magíster en Política Económica Internacional. Profesor de Historia de Estados Unidos de América –Facultad de Filosofía y Letras – Universidad de Buenos Aires. Departamento de Historia, Puán 473, Buenos Aires, Argentina.

Endereço para correspondência: Telefone 54-011-4301-2499. E-mail: fgnigra@ciudad.com.ar / fabionigra@hotmail.com

Textura	Canoas	n. 10	julho/dezembro 2004	p.25-37
---------	--------	-------	---------------------	---------

al euro... Todo hace suponer que de las presidencias de Bill Clinton a George W. Bush (hijo), Estados Unidos pasó de ser la “locomotora” del desarrollo económico global a su principal lastre. La política económica del presidente Clinton aparentó ser la exacta medida de las necesidades tanto del pueblo norteamericano como del resto del mundo, indicando que el crecimiento sostenido por años se basaba en una serie de políticas que, sin olvidar a la gente común, apostaron a la prudencia y el desarrollo.

Sin embargo, tal vez semejante éxito no represente, para los sectores medios y bajos de los Estados Unidos, una gran noticia. Este trabajo busca mostrar que tal éxito, en principio, es mucho menor del que los gestores y beneficiarios del mismo pretenden mostrar; luego, que el mismo resulta producto de una profunda reconversión del patrón de acumulación y crecimiento del capitalismo norteamericano –y mundial-, al basar sus resultados en una reestructuración de tipo neoclásica gracias a la cual, si bien se ha aumentado la productividad y –como necesaria consecuencia- el nivel de oferta global, también se ha dado un paso adelante hacia una creciente precarización y desprotección laboral y social, junto a una potencial crisis cíclica de largo plazo, o en otras palabras, un paso adelante para el capitalismo, lo que debe entenderse como un paso atrás para el desarrollo. Tal transformación ha logrado que el sistema de grandes empresas monopólicas pudiera mejorar las condiciones de beneficio, pero también ha colaborado para la profundización de la inestabilidad productiva y financiera mundial.

El mismo Galbraith sostiene que puede volver a repetirse una crisis como la de octubre de 1929, “porque es la naturaleza del sistema capitalista. Tenemos períodos recurrentes de especulación, en los que se forman burbujas especulativas, y el final siempre llega de una manera súbita y desagradable” (Galbraith: 1998). Resulta tal vez un poco más preciso acordar en el punto en que hoy que los mercados financieros librados a su arbitrio –incrementados en forma geométrica en los últimos años- se comportan, tal como bien lo definió Gerchunoff, “como manadas de búfalos,

enceguecidos a veces por un optimismo desmesurado y a veces por el pesimismo y la desconfianza...” (Gerchunoff: 1998). En ese marco, el exceso de liquidez que se transforma en capital golondrina especulativo no se encuentra, precisamente, en manos de la gente. Esta masa de capitales, concentrados en relativamente pocas manos, se ha creado posiblemente por procesos especulativos generados desde negocios tan limpios como el aumento de la productividad junto a una baja sustancial de los costos de producción a nivel global, como negocios tan sucios como el narcotráfico, el tráfico de armas o la “desaparición” de miles de millones de dólares de la economía destruida y en transición hacia un capitalismo tercermundista de lo que fue la Unión Soviética, por obra y gracia de *entrepreneurs* mafiosos de cuño ruso.

Este trabajo solamente analizará la evolución de los Estados Unidos en lo que hace a la reconversión capitalista y los fundamentos de tal reconversión. Para analizar la evolución del capitalismo “global” resulta imprescindible un trabajo de mayor amplitud, que no es el objetivo aquí.

CÓMO EMPEZÓ

Durante los años en los que Ronald Reagan fue presidente de los Estados Unidos la economía norteamericana logró reconvertirse y superar la profunda crisis en la que se encontraba inmersa como consecuencia de los problemas estructurales que la aquejaron en los finales de 1960 y la crisis terminal de la década de 1970 (Nigra: 2000). En su inicio, el problema norteamericano se encontraba en el aumento de la demanda por sobre una oferta que no alcanzaba a acompañarla. Esto trajo como consecuencia el hecho de que se había efectuado una combinación de recursos productivos particular tendiente a sostener la hegemonía mundial (en términos económicos, y como subordinado a ello, militares), sin tener en cuenta necesidades objetivas en términos estructurales (desarrollo humano como primer punto, necesidades técnicas y productivas, luego) y determinó una perturbación en la



asignación racional de dichos recursos. A fin de mantener el consenso se practicó durante los sesentas y los setentas una “sintonía fina” más vinculada a mantener el nivel de satisfacción de consumo de los sectores medios y bajos, es decir, una política económica con objetivos electorales, sin tener en cuenta la

relación entre bienes reales y poder adquisitivo. Asimismo, la confrontación que llevaba adelante con su gran enemigo –la Unión Soviética- obligó a una toma de decisiones relacionadas con la profundización de la carrera armamentista (denominada por la bibliografía el Complejo Militar-Industrial), y a perder la

LA DESACELERACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD

Tasas anuales medias de crecimiento de la productividad por ramas de actividad

Rama de Actividad	1948-1966	1966-1973	1973-1979
Agricultura (3,3%)	4,9	3,1	2,5
Minería (2,9)	4,4	2,1	-5,2
Construcción (4,8)	2,8	-1,0	-2,8
Industria (24)	2,9	3,3	1,5
Energía, gas y agua (2,5)	6,3	3,3	1,0
Transporte (3,8)	3,4	2,2	1,2
Comunicaciones (2,6)	5,3	4,8	6,0
Comercio (16,6)	2,9	2,6	0,8
Inst. Financ. Y bienes inmueb (14,8)	2,0	0,5	0,6
Otros Servicios (12,8)	1,3	1,5	0,4
Administración Pública (11,8)	0,2	0,7	0,4

FUENTE: S. Bowles, D.M. Gordon, Th.E. Weisskopf. *La Economía del Despilfarro*; Alianza, Madrid, 1989, pág. 60.

posibilidad de competir con aquellos países capitalistas de su bloque, que más que aliados resultaron también contendientes, pero en este caso en lo económico.

Normalmente se deben separar las expresiones discursivas políticas de las consecuencias reales de los actos. Para lograr la transformación de la economía debió gestarse un nuevo consenso. Las llamadas *reaganomics* operaron claramente sobre los mercados, reduciendo la presencia del Estado en lo que hace a las regulaciones; quebrando la fortaleza de los sindicatos en sus reclamos laborales y generando las condiciones por las que el alto nivel de desempleo funcionó como disciplinador de la mano de obra en sus requerimientos. Asimismo las masivas reducciones impositivas sobre los sectores más concentrados transformaron la lógica del beneficio y, asimismo, posibilitaron un exceso de liquidez que llevó a un auge desmesurado de los mercados financieros, en la que la crisis de 1987 resultó ser una marca clara del exceso especulativo sobre la evolución de la economía real (Nigra: 2000). La presidencia de Clinton no modificó sustancialmente el patrón de acumulación de capital montado

durante el período republicano, por lo que este trabajo busca mostrar las consecuencias de dicha evolución.

EL MOMENTO DE CLINTON

Clinton triunfó en las elecciones contra el presidente George Bush (ex-vicepresidente de Reagan, y continuador de las políticas de éste en gran medida), con una frase que se insertó de pleno dentro de la problemática del norteamericano medio: “*es la economía, estúpido*”, dijo a Bush, al referirse claramente a la recesión que tomó el último tramo del período presidencial de su contendiente.

Sin embargo, según Petras, el expresidente Clinton “habla como Franklin Roosevelt pero actúa como Herbert Hoover” (Petras: 1995, 21). Sus propuestas de campaña eran un paquete de estímulos a la economía que ya se estaba recuperando junto a las transformaciones fiscales propuestas por Al Gore, imponiendo unos \$72 mil millones carga quinquenal. Por otra parte, el plan de Hillary Clinton de cuidado de salud, la que en 100 días reasignaría el 14% del PIB (*The*

Wall Street Journal, 29 de octubre de 1998). Sin embargo, en poco tiempo, luego de una reforma impositiva que supuestamente aumentó la carga a los sectores supuestamente más acomodados, su postura trocó hacia una visión más ortodoxa.

Como consecuencia de tales medidas se tiene en la actualidad una visión triunfalista de la evolución de la economía norteamericana reciente, de forma tal que se invocan los 120 meses (10 años!) de crecimiento sostenido. Los números de tal historia dicen además que se obtuvo el menor índice de desempleo en el último cuarto de siglo; un gasto público equilibrado con lo recaudado (y un “qué hacer” con los superávits fiscales) que el hijo de Bush no ha podido sostener y por ello ha logrado la desaparición del enorme excedente, y por último una baja tasa de inflación (alrededor del 3% anual).

Sin embargo, los primeros gestos políticos debieron sorprender. “Cuando se le preguntó sobre el programa económico de la nueva administración a William Kristol, jefe de gabinete del ex vicepresidente Dan Quayle, observó con perspicacia: «Lo que es sorprendente (acerca del programa) es esta retórica de guerra de clases, pero estremece cuán cínica es... él no cree en esta retórica. Tiene un gabinete lleno de millonarios»” (Petras: 1995, 15).

Luego, la transformación. A poco de andar, la obsesión de Clinton se transformó de la ayuda a los desempleados a través de una inyección de demanda de inversión a fin de reducir el paro y de importantes subsidios para educación, al equilibrio presupuestario. El centro discursivo iba a encontrarse en el que lentamente se convertiría en el verdadero hombre fuerte del gabinete: Robert Rubin, Secretario del Tesoro. Según Robert Reich, el pensamiento de Rubin (que impregnaría en su totalidad la línea de trabajo del gobierno) es algo así como “mercados de bonos primero, mujeres y niños después” (Weisberg: 1997); un cronista ha sostenido que gracias a esta mentalidad, la necesidad de inversión en educación, pasantías laborales, e infraestructura se transformó en recortes presupuestarios a fin de eliminar el déficit y reducir la inflación. Reich llamó la mentalidad del Rubin como una “la prisión conceptual”, dado que se basó en “la lógica defectuosa de «que la manera de

eliminar todos nuestros problemas económicos es cortar el déficit y reducir la deuda del gobierno pidiendo prestado, sin tener en cuenta qué es eso de pedir prestado»” (Weisberg: 1997). Sin embargo, Reich no era el único que pensaba así: James Carville comenzó a llamar a Rubin “Nick”, por Nicolas Brady, Secretario del Tesoro de Bush. Más llamativo resulta el hecho de que muchos republicanos respetaban y consideraban mejor funcionario a Rubin que a Brady. Ante cada decisión del gabinete, la admonición de Rubin “los mercados financieros pueden tomarlo a mal” determinaba el rumbo que podría tomar la misma.

Después de enero de 1993, “el foco de los cambios estructurales y a largo plazo comenzó a ser postergado con respecto a la reducción del déficit. Esto reflejaba el hecho que, con la excepción de Reich, cada uno de los consejeros económicos claves de Clinton –Lloyd Bentsen, Robert Rubin, Roger Altman, el director de Presupuesto León Panetta y su delegada Alice Rivlin- eran «halcones del déficit»” (Petras: 1995, 19). El diagnóstico de campaña del candidato Clinton era el correcto. Los problemas estructurales de la economía norteamericana se encontraban en las cuestiones vinculadas al nivel de empleo, a la educación de los sectores más desfavorecidos para que pudieran encontrar mejores oportunidades laborales, una distribución del ingreso más equitativa, un desarrollo de programas de salud para aquellos sin ninguna cobertura. Sin embargo, su margen de maniobra se vinculó más con las necesidades objetivas de aquellos sectores más beneficiados con el ofertismo que con los derrotados.

Para finales del segundo período de gobierno de Bill Clinton se habló mucho de qué hacer con el superávit fiscal para los próximos años, o acerca de la potencial inflación como producto necesario del crecimiento sostenido. No se hablaba, sin embargo, del crecimiento de la brecha entre pobres y ricos, la pérdida de calidad de vida de los sectores medios y bajos, de la creciente cantidad de gente sin la más mínima protección social y de salud. Estos son los puntos sobre los que va a tratarse, pero vale recordar que, al final, ni se ayudó a los más desposeídos ni se resolvió el problema fiscal.

LAS ADVERTENCIAS OPORTUNAS

Hacia 1990 el futuro ministro de Trabajo del futuro presidente Clinton, Robert Reich, avanzaba la idea de la desaparición potencial de los capitalismo nacionales, tras la conformación de empresas que, como si fueran una tela de araña, organizarían la detección de problemas, la intermediación, la producción, el transporte y embalaje de forma tal que se basarían (como ya él lo estaba advirtiendo) no en consideraciones de tipo nacional, sino en cuestiones vinculadas a los costos y la eficiencia. De esta forma, podría darse el caso de empresas que produjeran el bien básico en Taiwán, lo embalaran en Singapur, lo transportaran por empresas inglesas, lo comercializaran por empresas alemanas. En concreto, la desaparición de la Gran Empresa (un clásico del fordismo, como lo sostuvieron oportunamente Gordon, Edwards y Reich (Bowles, S., Gordon, D.M., E. Weisskopf, Th.: 1989), tras un “gran nombre”, mientras que los productos, y todo lo que hiciera a la comercialización y realización de ganancias (hasta los servicios legales, por ejemplo), fueran ejecutados por empresas vinculadas o subordinadas, pero relativamente independientes (esto es, con pérdidas y beneficios propios). De esta forma, Reich sostenía que las prevenciones alrededor de la “invasión” extranjera en la economía norteamericana resultaban normales pero erróneas. “La transformación –dice- no ha sido tan simple. Las grandes compañías norteamericanas, incapaces de generar importantes ganancias con la producción de altos volúmenes de productos estandarizados –e imposibilitadas de recuperar sus ventajas para proteger el mercado, rebajar los precios o redistribuir los activos- laboriosa y gradualmente se están orientando a satisfacer las necesidades exclusivas de determinados consumidores. Después de hacer un tanteo, un poco a tontas y locas, y a menudo bajo una gran tensión, las firmas que sobreviven y tienen éxito pasan de la producción de altos volúmenes a los bienes de alto valor. Una transformación similar está ocurriendo en otras economías nacionales que tradicionalmente han estado

organizadas en tono a la producción en gran escala” (Reich: 1993, 92).

Alto valor aquí significa una mayor precisión sobre el gusto del consumidor, y no valor en el sentido de precio. El alto valor al que refiere Reich se vincula a un volumen de producción menor, a fin de “satisfacer la demanda de clientes especiales”, dejando la producción fordista y estandarizada para una especie de segunda línea de productores. Estas nuevas empresas resultan ser las telas de araña mencionadas anteriormente. “En estas redes mundiales – sostiene-, los productos son combinaciones internacionales. Lo que se intercambia entre las naciones es con menos frecuencia el producto terminado que la especialización para resolver los problemas (investigación, diseño del producto, fabricación), para identificarlos (marketing, publicidad, encuestas al consumidor), y para coordinar los servicios (financiamiento, búsqueda, contrataciones), así como ciertos servicios y componentes de rutina, todo lo cual se combina para crear valor.

“Por ejemplo, cuando un norteamericano compra un Pontiac Le Mans a General Motors, inconscientemente está realizando una transacción internacional. De los 10.000 dólares que paga a General Motors, cerca de 3.000 van a Corea del Sur, donde se efectuaron los trabajos de rutina y las operaciones de montaje; 1.750 dólares van a Japón por la fabricación de los componentes de vanguardia (motores, eje de dirección e instrumentos electrónicos); 750 dólares a Alemania por el diseño y el proyecto del prototipo; 400 dólares a Taiwán, Singapur y Japón por los pequeños componentes; 250 dólares a Gran Bretaña por los servicios de marketing y publicidad; y cerca de 4.000 dólares pasan a los intermediarios estratégicos de Detroit, a los abogados y banqueros de Nueva York, a los «lobbistas» en Washington, a las aseguradoras de todo el país, y a los accionistas de General Motors –la mayoría de los cuales son norteamericanos, aunque hay un número creciente de extranjeros” (Reich: 1993, 121).

La larga cita vale lo que pesa. Desde el mismo pensamiento capitalista se observa un proceso ya analizado, no menos de cien años antes. La tendencia de largo plazo del capital a la concentración, en grado creciente,



trascendiendo fronteras –en principio señoriales, luego, como consecuencia necesaria, transnacionales–, lo lleva a redefinir su estructura de obtención del beneficio, y como corolario obligado, al incremento del control. El mismo Reich se lo plantea: “Consideremos, *indica*, primeramente, quiénes son los que obtienen los beneficios. Se trata, desde luego, de aquellos que están habilitados para hacer fluir las ganancias de una compañía, bajo la forma de acciones” (Reich: 1993, 144). El flujo de capital, en grado creciente, mueve hoy las principales variables económicas, entendiéndose microeconómicas (o sea, al nivel de resolución empresario), pero *también* macroeconómicas, al incidir con su misma volubilidad, sobre las decisiones de política nacional (aún de las potencias más fuertes). De esta forma, como indica el autor, “los sistemas electrónicos de información que vinculaban Nueva York, Londres, Tokio y Bonn transformaban el verdadero sentido de las operaciones en las bolsas «nacionales» de valores. Ya entonces, los corredores de Wall Street, como Morgan Stanley, Merrill Lynch y Goldman Sachs, eran miembros de la Bolsa de Valores de Tokio.”

En consecuencia, por un lado la ultra-especialización internacional para bienes y servicios “especiales”, sostenida, por un lado, en la necesidad objetiva del capitalismo desarrollado de generar mecanismos de baja de costos (medios entendidos como productividad; y marginales, entendidos como grado exacto de necesidad de mano de obra), gracias a la cual se trasladan las diferentes producciones básicas a lugares en donde se paguen los salarios más bajos, la protección social y laboral sea la menor y la posibilidad de entrar y salir de ese mercado sea absolutamente abierta; por el otro, el exceso de liquidez que vincula a los capitales internacionales más concentrados, entendidos ya como una especie de burguesía transnacional, a lo largo y a lo ancho de la red financiera mundial.

El gran capital norteamericano, en consecuencia, se vio obligado a tomar “el toro por las astas”. Si, como quedó dicho oportunamente, la piedra angular de las *reaganomics* fue la de reconvertir el patrón de acumulación del capitalismo norteamericano, también dió en términos objetivos la pauta para el sostenimiento del capitalismo a nivel mundial. La visión keynesiana llevó a salir de la crisis, y

llevó al crecimiento de los “dorados” cincuentas; comenzó a mostrar límites en los sesentas y definitivamente entró en crisis en los setentas. El proceso estanflacionario marcó el límite, la marca última del beneficio para un patrón o modelo de acumulación. De esta forma, como bien dicen Gordon, Edwards y Reich, se hizo imprescindible la “gran represión”. El alto desempleo y la inflación posibilitaron las condiciones de la transformación. El ex-capataz de una automotriz de Detroit, luego de pasar la mayor cantidad de meses desempleado que tuviera recuerdo la economía de la principal potencia industrial del mundo, se vio en la obligación de aceptar, si tuvo suerte, un trabajo de obrero. Esto no es todo. Sin perjuicio de que posiblemente haya pasado al sector servicios por su falta de título secundario y/o universitario, limpiando pisos en el Mac Donald’s (lo que es más probable), hubo de aceptar, también, un salario diario menor. En el caso de que haya tenido la suerte indicada en principio, su salario menor resultó aún mucho menor, gracias al aumento de las horas trabajadas y las nuevas maquinarias, que elevaron sin precedentes su productividad. Como consecuencia de ello, la posibilidad de reducir costos, disminuyendo el costo medio y aumentando el producto medio.

Esto fue posible gracias a la represión de los incrementos salariales, en un marco de creciente flexibilidad. “Los patrones buscaron la represión del crecimiento de los salarios dentro del sector manufacturero, a fin de mantenerse como líderes ante sus principales rivales internacionales; buscaron retornos por fuera de las fábricas, a fin de aumentar su beneficio y promedios de retorno sobre la inversión, a pesar del aumento tipo caracol de la productividad en los sectores no industriales. Los capitalistas norteamericanos necesitaron que los precios aumenten poco como así también bajos aumentos salariales, dado que se habían involucrado decididamente en los mercados financieros y en la especulación del mercado accionario. Por eso es que estaban sensibles a los aumentos de precios y salarios, ya que socavarían sus beneficios, o aumentarían los costos de los préstamos para participar de la especulación financiera.” (Brenner: 1998, 196)

Y esto tuvo lugar gracias a la creciente “flexibilización” del mercado laboral

norteamericano. Puede entenderse con claridad si se toma en cuenta que, en los Estados Unidos, los crecimientos de las últimas dos décadas, luego de cada recesión, requirieron cada vez menos mano de obra. Entre 1978 y 1995, las 100 compañías norteamericanas más grandes despidieron, partiendo de una base neta, a no menos del 22% de su fuerza laboral (Brenner: 1998, 200). Obviamente, la explicación se encuentra en el aumento de la productividad, la que se incrementó en el orden del 46,5% entre

1973 y 1998 (Collins, C., Hartman, C., Sklar, H.: 1999, 10). “De hecho, el nuevo ideal fue, tanto como fuera posible, emplear, directa o indirectamente lo que ha llegado a ser conocido como empleados no sindicalizados de «obreros contingentes» los que, dado que fueron contratados para un periodo limitado de tiempo o para completar un trabajo particular, serán máximamente explotables y tendrán la mínima influencia para negociar términos decentes de empleo” (Brenner: 1998, 201).

Tasa de beneficio de los Peaks del ciclo de negocios, 1959-95

	1959	1973	1979	1989	1995
Tasa Beneficio					
Antes Impuestos	10.4%	7.6%	7.7%	7.5%	10.8%
Después Impuestos	5.6%	4.7%	5.1%	5.1%	7.0%
Razón Capital-Output	1.73	1.78	2.01	1.83	1.39

FUENTE: Mishel, L., Bernstein, J., Schmitt, J. *The State of Working America, 1996-1997*; Nueva York, Economic Policy Institute; Sharpe, , 1997, página 70.

Por otra parte, gracias a la creciente “flexibilización” de las relaciones laborales, los beneficios sobre la inversión han mostrado una sensible mejoría, como lo muestra el cuadro precedente. El incremento en el beneficio ha sido posible gracias a el lento aumento de los salarios, ya que, valga como ejemplo, mientras el acrecentamiento de retorno sobre el capital invertido entre 1994 y 1995 alcanzó el 10,66%, la compensación por hora solamente lo hizo en el orden del 3,6% (Mishel, L., Bernstein, J., Schmitt, J.: 1997, 71).

trabajadores empleados en labores de tiempo parcial, dijeron que están buscando trabajos de tiempo completo, pero que no los encuentran. Cerca de 10 millones de trabajadores de tiempo completo lo hacen por menos de u\$s 7 la hora. Estos dos grupos de trabajadores, todos considerados como empleados [por las estadísticas], deben ser tomados junto a los siete millones que no tienen trabajo y se encuentran clasificados como desempleados. En suma, suman un total de 21 millones de trabajadores, no siete” (Schwarz: 1998, 18-21). Como bien indica el autor citado, “bajo desempleo no indica un mercado laboral fuerte”, en la medida en que si bien el desempleo disminuyó, la remuneración por hora se mantuvo sin cambios. Peor es el hecho de que los salarios reales han disminuido objetivamente, aun considerando la última etapa de expansión, en el orden del 3,4% (Mishel, L., Bernstein, J., Schmitt, J.: 1997, 41).

LAS CONSECUENCIAS

Como primera referencia, el incremento del número de pobres. En 1998, como consecuencia del proceso, más de 34 millones de personas en los Estados Unidos vivía con alrededor de 12 dólares por día los que, en los patrones norteamericanos, significan encontrarse por debajo del nivel de pobreza. La baja del índice de desempleo esconde detalles que los pregoneros del éxito del modelo casualmente olvidan precisar. Las estadísticas norteamericanas “cuentan trabajadores empleados si tienen *cualquier* trabajo—así sea de diez o cuarenta horas a la semana; temporario, estacional o permanente; con salarios de u\$s 7,00.- o u\$s 70,00.- por hora. En 1996, más de cuatro millones de

Esta situación trae consecuencias severas. La relación salario/necesidades básicas para un matrimonio con dos hijos ha disminuido, desde su mejor momento en 1950 (que representaba alrededor del 110% de tales necesidades), a un 70% en la actualidad. Asimismo, como publicó en marzo de 1999 el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, de los 131 millones de obreros empleados en 1998, aproximadamente el 6 por ciento o 7.9 millones de trabajadores tuvieron más de un trabajo. Una mayoría de estos trabajadores

múltiples (57 por ciento) trabajó jornada completa en sus trabajos primarios y jornada incompleta en sus trabajos secundarios. Casi el 21 por ciento lo hizo jornada incompleta en ambos trabajos, y 19 por ciento tenía horas que variaron en o sus trabajos primarios o secundarios. Sólo el 3 por ciento trabajó jornada completa en ambos empleos. Sin embargo, mientras que en la década del ochenta la constante fue la de trabajar más horas a fin de equilibrar la pérdida real de poder adquisitivo, en los noventa, con la masiva salida de las esposas del mercado laboral, las familias han visto reducidos sus ingresos reales.

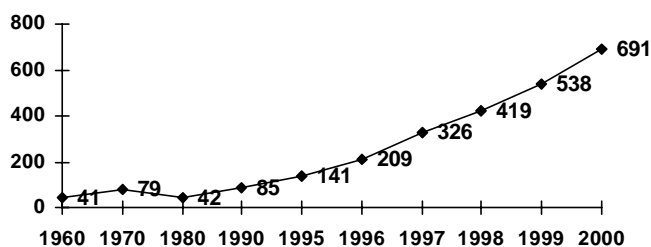
Más grave aún es el hecho de que mientras el salario real de los trabajadores continuó su retracción, los salarios de los altos ejecutivos de las empresas se incrementaron fuertemente. En el cuadro que sigue se indica la variación del ingreso promedio de las familias, por quintiles, de donde surge la variación negativa que a lo largo del proceso han tenido. Asimismo, en el gráfico, la distancia creciente entre ingresos promedio de los trabajadores y los altos ejecutivos de las grandes empresas.

Ingreso promedio familiar, por quintiles

	Promedio Ingreso Fliar			Cambio Porcentual	
	1979	1989	1994	1979-89	1989-94
Promedio	45.464	51.664	50.960	13.6%	-1.4%
Ultimo Quintil	10.088	9.741	8.875	-3.4%	-8.9%
Seg. Quintil	24.527	24.224	22.151	-1.2%	-8.6%
Medio Quintil	38.254	39.031	36.641	2.0%	-6.1%
Cuarto Quintil	53.775	57.914	55.792	7.7%	-3.7%
Top 80-90%	72.210	81.055	79.386	12.2%	-2.1%
Top 90-95%	91.816	105.674	107.504	15.1%	1.7%
Top 1%	279.122	523.449	n.d.	87.5%	n.d

FUENTE: Mishel, L., Bernstein, J., Schmitt, J. *The State...*, op.cit., página 60.

Relación entre remuneración de gerente y promedio de salario obrero



FUENTE: Collins, C., Hartman, C., Sklar, H. "Divided Decade: Economic disparity at the Century's Turn"; *United for a Fair Economy*, 15 de diciembre de 1999, pág. 8.

La década del sesenta encontró una relación de 41 veces. Esto es, el salario del gerente representaba 41 sueldos promedios de obreros. Esta disparidad comenzó a distanciarse claramente a partir de la década de los 80. En la década de 1990 y principios del 2.000 se llegó a una diferencia monumental: el gerente ganaba en este último año aproximadamente 691 salarios de obreros. Esto llevó al incremento de la disparidad entre los "ganadores" del nuevo modelo finisecular. Mientras que para principios de 1973 el ingreso combinado del 20% superior de las familias norteamericanas se distanciaba alrededor de 7,5 veces del de las

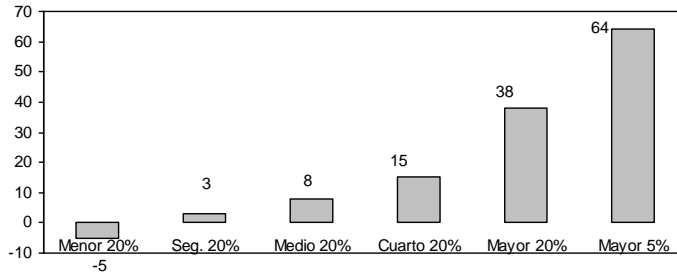
familias del 20% más bajo, en 1996 esa diferencia llegó a 13 veces, según el Bureau del Censo.

Asimismo, como resultado de las ganancias obtenidas en las operaciones de bolsa, dice el *New York Times* en su edición de 20 de septiembre de 1998, el 25-30% de los más acaudalados propietarios reesultaron alrededor de veinte veces más ricos, en promedio, de lo que eran en 1989. Esto posibilitó el hecho de que mientras que en 1997 el cinco por ciento más rico de los Estados Unidos resultaban poseedores de más del 60% de la riqueza privada de la nación, el 1% más rico era el detentador de más de 40% de

ese ingreso, según sostiene E. Wolff, analizando los datos del *Federal Reserve Survey of Consumer Finances*. Asimismo, ese mismo 1% posee tanta riqueza como un 95% restante (Collins, C., Hartman, C., Sklar, H.: 1998, 2). Por el contrario, en los 24 años que van de 1973 a 1997 el ingreso

medio familiar se incrementó alrededor de 0,35% anual, de forma tal que a cualquier trabajador le llevaría unos 198 años duplicar su actual nivel de ingreso manteniendo este ritmo. Los cambios en el ingreso a nivel agregado pueden verse más claramente en el gráfico que sigue:

Cambios en el ingreso familiar, 1979-1989

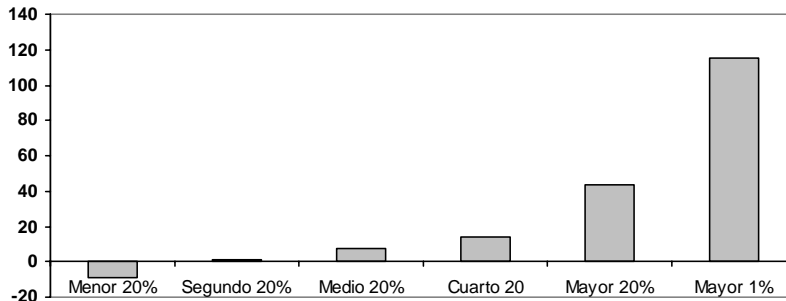


FUENTE: C. Collins, C. Hartman, H. Sklar. *Divided Decade...*, op.cit., página 3.

Como indica el gráfico, mientras los más pobres perdieron 5% de sus ingresos promedio, el 5% más rico incrementó sus ingresos en el 64%, sin considerar los impuestos. Más grave se

torna aún la situación si se analiza el mismo cuadro, considerando la quita producida por los impuestos.

Cambios en el ingreso familiar luego de los impuestos, 1979-1989



FUENTE: C. Collins, C. Hartman, H. Sklar. *Divided Decade...*, op.cit., página 4.

Los datos son elocuentes: Mientras los más pobres perdieron el 9%, los más ricos se "enriquecieron" en un 115%. A la vez, el aumento del crédito –y en este caso se considera el crédito tomado para consumo, gracias a las tarjetas de crédito- se incrementó en forma exponencial, pasando de 185,9 miles de millones de dólares en 1990, a 584,3 miles de millones de dólares en octubre de 1999, tendencia ya marcada por Pozzi hace años (Pozzi: 1993). En la misma dirección ha evolucionado el ahorro personal. El proceso es lógico. Si se aumenta el crédito de consumo, una operación lógica sencilla dice que debe disminuir el ahorro. Sin embargo, debe llevar a

reflexionar alrededor del crecimiento exponencial que se produce en la bolsa de valores. Si el ahorro privado de los particulares –en este caso, seguramente de los sectores medios y bajos- disminuye, la teoría sostiene que a futuro decae la inversión. Pero las acciones en la bolsa (como se expone un poco más adelante) aumentaron notoriamente su valor. ¿De dónde salió el dinero?

Esta evolución, si bien problemática, pierde de vista algo más grave, que es la creciente desprotección de la niñez. Un chico mal alimentado o mal cuidado es –en lo que debería ser la mirada de la clase dominante- un futuro obrero inservible. Sin embargo, el porcentaje de

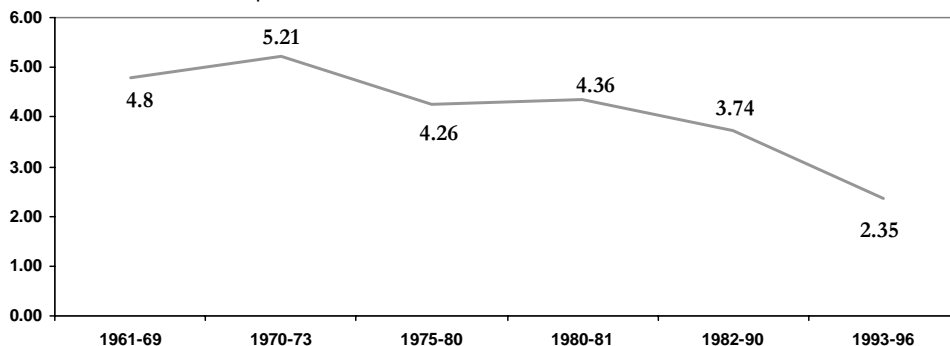
chicos por debajo del nivel de pobreza se ha estabilizado en alrededor del 20% desde 1981. "En 1997, 8% de todos los niños vivían en familias con ingresos menores a la mitad del ingreso considerado como nivel de pobreza, o u\$s 8.200 anuales para una familia de cuatro..." (Americas Children: 1999). El artículo citado indica asimismo la desprotección en lo que hace a la cobertura de salud, y la insuficiencia dietaria.

LA EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO

Sin embargo, la transformación operada no ha posibilitado un crecimiento conforme los patrones de las décadas de 1950 y 1960. En general se coincide en que ha sido el crecimiento en tiempos de paz más débil del siglo. Tanto en lo que hace a empleos creados y nivel de variación de crecimiento en su versión intertemporal, el resultado del boom es más pobre que ninguna otra salida de recesión anterior (Petras: 1995, 22-23). No solamente un crítico como Petras sostiene esta visión. Una fundación de claro lineamiento republicano, *The Heritage Foundation*, con sede en Washington, sostuvo en uno de sus trabajos que el PBI se incrementó menos de la mitad en comparación con los crecimientos previos de recuperaciones de post-guerra; que el empleo total creció sólo la mitad que el promedio de las recuperaciones previas de post-guerra y, por último, que el número de altos salarios de trabajos industriales declinó en 273,000, comparado con el crecimiento de al menos 2 millones tomando un punto similar ante expansiones anteriores (Wilson: 1996, 1).

El reverso de este proceso se encuentra en el rápido crecimiento del empleo en el sector

El crecimiento de Clinton versus las expansiones anteriores



FUENTE: Merski, P.G. (Economista Jefe)- Sinis, P.I. (Economista Asociado); *Clinton's Growth Gap*, Joint Economic Committee Majority Staff Report, mayo de 1996.

servicios. Mientras que el trabajo dentro del sector manufacturero cayó, en términos de número de empleados, de 1,1 millones entre 1979 y 1990, y unos 830.000 más entre 1990 y 1996, el sector servicios creció en 20 millones entre 1979 y 1990, y 8,6 millones más entre 1990 y 1996 (Brenner: 1998, 204). Pero de vuelta el problema es la productividad. Es un clásico de la teoría económica sostener que la productividad en el sector servicios difícilmente se incrementa a tasas muy elevadas (en el mejor de los casos, ¿cuánto puede crecer la productividad de un profesor de secundaria? ¿cómo medirla? ¿por cantidad de alumnos en un curso? ¿Cuánto más limpio puede estar un piso en un Mac Donald's?). En Estados Unidos, este sector tuvo el peor promedio del siglo en la década del noventa, creció en el orden del 0,3% por año; resultado muy pobre si se lo compara con el 2,3% promedio que se obtuvo entre 1950 y 1973 (Brenner: 1998, 205).

En última instancia, como dice el editorial de octubre de 1998 en *The Wall Street Journal*, "el boom de Clinton ha sido en el sector financiero". Valga el ejemplo de la evolución del índice de valores de Standard & Poor's 500, que muestra el acumulado y anualizado retorno sobre la inversión: entre enero de 1989 y mediados de diciembre de 1999, el acumulado total nos muestra que tuvo una variación positiva del orden del 574,1%; con una evolución anual positiva de 19% (Collins, C., Hartman, C., Sklar, H.: 1998, 9).

Raymond A. Worseck, economista jefe de A.G. Edwards & Sons Inc., declaró ante *USA Today* el 31 de diciembre de 1996 que "ha sido vista usualmente como una expansión de los negocios suave... Normalmente en el período de la postguerra, luego de haber pasado por una recesión, se dan trimestres de crecimientos espectaculares, y esto no ha sucedido".



IMPUESTOS, MONEDA, REAGANOMICS

Como se dijo en principio, las principales medidas de Clinton se vincularon a los impuestos, junto a una armónica visión del presupuesto federal y la política monetaria. Los antecedentes cercanos han de encontrarse, en forma necesaria, en la muy importante rebaja impositiva efectuada durante el gobierno de Ronald Reagan. La Ley de Recuperación Económica de 1981 redujo en un 20% los impuestos sobre las personas a lo largo de tres años; asimismo, aquellos beneficios provenientes de rentas e intereses disminuyeron su imposición del 70% al 50%. La ley de reforma impositiva de 1986 redujo aún más esa proporción, al llevarla al 28%. Mientras tanto, el impuesto a las ganancias de las familias de la clase trabajadora aumentó aproximadamente el 25% en el curso de la década.

En la ley propuesta por el gobierno de Clinton para transformar la estructura impositiva, que supuestamente resultaba más progresiva, de febrero de 1993, se “incluía una tasa regresiva en lo energético y más altas tasas por los beneficios de seguridad social que afectarían a la clase media y las clases trabajadoras. El tope del impuesto a las ganancias individuales se elevaba del 31 por ciento al 36 por ciento con la expectativa de un aporte extra de 126 billones de dólares en los próximos cuatro años. De cualquier manera, esta estimación parece desatinadamente inflada dada la capacidad de los ricos y de sus abogados y contadores de impuestos para encontrar escapatorias en el programa” (Petras: 1995, 16).

Dado que los mayores pagos de impuestos podían diferirse en exenciones, bonos municipales (exentos) o transformar ingresos ordinarios en ganancias de capital (por sus tasas más bajas), el impuesto final pagado por los sectores de mayores ingresos sería más bajo. Estos aumentos –aún considerando el 2% a las grandes corporaciones, que asimismo se lo podría compensar por parte del gobierno con pagos de transferencia- no representaban ni una fracción de lo que hubieran pagado entre 1964 y 1980. Por otra parte, por ejemplo, el aumento producido de 6,8 centavos por galón

de combustible no fue precisamente una transformación progresiva. El *Joint Economic Committee Majority Staff Report* (Republicano), sostuvo en un informe que la tasa marginal impositiva sobre los pequeños negocios se incrementó, con la reforma, del 31% al 45% (*Joint Economic Committee Majority Staff Report*: 1996, 2).

En concreto, “las diferencias en las leyes impositivas entre 1977 y 1996 bajaron los pagos por impuestos federales del 1% más rico de las familias, con un promedio de u\$s 46.792 (o el 18,5% de su promedio de obligación inicial impositiva). Dentro del mismo período, los cuatro quintiles de más bajos ingresos vieron reducidos sus promedios de pagos de impuestos sólo en u\$s 115 (o 2,5%)” (Mishel, L., Bernstein, J., Schmitt, J.: 1997, 101). Las familias que están en los tres quintiles intermedios han pagado, entre 1977 y 1996, entre 150 y 400 dólares más de impuestos al año sostienen L Mishel, J. Bernstein y J. Schmitt. Estos mismos autores indican que, sin perjuicio de lo precedentemente expuesto, no son los impuestos el problema de las familias medias norteamericanas, sino el progresivo deterioro en la distribución del ingreso. El problema del 99% que vive de sus salarios es que cualquier aumento impositivo personal debía extraerlo de sus ingresos, a lo que se le debe sumar el hecho de que cualquier aumento impositivo sobre los aportes patronales se resolvía descontándolo de sus sueldos. Por el contrario, para el 1% más rico, al no resultar el centro de sus ingresos el salario sino los intereses, las rentas o retorno sobre inversiones, su riqueza se incrementó ya que su situación impositiva fue progresivamente desgravada.

La situación socioeconómica de los sectores medios y bajos es mucho peor cuando se observa la evolución de la política monetaria. En 1979 asumió la presidencia del Consejo de Gobernadores de la Reserva Federal (el Banco Central de los Estados Unidos) Paul Volcker, quien, al decir de Brenner, inicia el “experimento monetarista puro”, con eje en la idea de que “el nivel de vida del americano medio tiene que descender. No creo que podamos evitarlo” (*New York Times*, octubre de 1979). El diagnóstico del exceso de consumo estaba en marcha, y a largo plazo debía ser remediado. Esto llevó a una política de

restricción monetaria creciente, lo que determinó un alza en las tasas de interés de referencia que llegó a ser de las más elevadas del siglo, sin perjuicio de la sobrevaluación del dólar. Si bien el experimento monetario puro culminó con la crisis de la deuda latinoamericana, y llevó a los grandes países industrializados a salir en defensa del dólar para evitar una caída catastrófica (Hopenhayn, B., Cruces, M.: 1995; y Solomon: 2000), en el largo plazo, no se ha vuelto a la visión dominante de la postguerra, es decir, la "sintonía fina".

Alan Greenspan sucedió –nombrado por Reagan- a Volcker en la Fed. Su política monetaria no se diferenció en gran medida. Si bien no es central la restricción –el trabajo ha sido ya hecho-, el objetivo nodal de la política monetaria, expresada sistemáticamente en cuanta aparición pública o informe oficial existiera, sigue la línea antiinflacionaria, y por ende, de acompañar el crecimiento del producto (y no estimular la política de dinero barato). Las bajas tasas de los últimos años han respondido más a la necesidad de contener la recesión que a la idea de mejorar las condiciones de los asalariados. Cada retoque efectuado a las tasas de referencia (bonos del Tesoro de largo plazo), apostó a sostener una inflación reducida, por lo que la misma, en muchos años, no ha superado el 3%.

Las ideas principales del modelo de largo plazo quedan claras. La reformulación del patrón de acumulación basó en principios económicos clásicos: Equilibrio fiscal, disciplina monetaria, reestructuración de costos, desregulación. Bill Clinton, entonces puede ser considerado el demócrata más republicano. Estas consideraciones resultan funcionales para explicar las necesidades objetivas del capitalismo norteamericano. El creciente deterioro de las condiciones de la clase trabajadora resulta funcional al modelo, ya que el objetivo perseguido fue el de reducir el costo, sea por menores salarios, sea por productividad.

La hegemonía mundial es lo que estaba en juego. Resulta difícil creer que iban a perderla sin luchar.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, W. P. *Los Estados Unidos de América; México, Siglo XXI, 1982.*
- America's Children 1999.* Part II. Indicators of Children's Well-Being; *ChildStats.gov.*
- Auerbach, A.J. "Formation of fiscal policy: The experience of the past twenty five years"; *Economic Policy Review*, Federal Reserve Bank of New York, abril 2.000.
- Bluestone, B., Harrison, B. *The Deindustrialization of America*, Nueva York, Basic Books, 1982.
- Barnet, R. J. *Guerra perpetua*; México, FCE Breviarios, 1974.
- Bowles, S., Gordon, D.M., E.Weisskopf, Th. *La Economía del Despilfarro*; Madrid, Alianza, 1989.
- Brenner, R. *The Economics of Global Turbulence. A special report on the World Economy, 1950-1980*; *New Left Review*, nro. 229, 1998.
- Calvocoressi, P. *Historia Política del mundo contemporáneo*; Madrid, Akal, 1996.
- Cassen, B. «Sobre los escombros de la economía reaganiana», *Le Monde Diplomatique* (Edición Latinoamerica, enero-febrero 1988)
- Cassimon, D. "Taxing excessive currency speculation to prevent social crisis and finance global challenges. A proposal for discusion", enero de 1999.
- Conetta, C., Knight, Ch. "Post-Cold War military expenditure in the context of world spending trends"; Commonwealth Institute, enero 1997.
- Chesnais, F. (comp.). *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos*; Buenos Aires, Losada 2.001
- Chomsky, N. *El beneficio es lo que cuenta. Neoliberalismo y orden global*; Barcelona, Crítica, 2.000.
- Clairmonte, F. "En la jungla de los depredadores", *Le Monde Diplomatique* (Edición Latinoamericana, enero-febrero 1988).
- Collins, C., Hartman, C., Sklar, H. *Divided Decade: Economic disparity at the Century's Turn*; United for a Fair Economy, 15 de diciembre de 1999.
- Coriat, B. "Un contrato post-tayloriano: El



- acuerdo 'Saturn' en la industria automotriz norteamericana y su significación"; en Stankiewicz, F (comp.). *Las Estrategias de las Empresas Frente a los Recursos Humanos*; Buenos Aires, Humanitas, 1991.
- Galbraith, J. K. Entrevista publicada en el diario *Página 12*, Suplemento *Cash*, domingo 18 de octubre de 1998.
- Gerchunoff, P. "El Estado versus una manada de búfalos ciegos"; diario *Clarín*, Suplemento *Zona*, domingo 6 de septiembre de 1998.
- Handler, J. "¿Reformar o deformar las políticas de asistencia social?"; *New Left Review* (en castellano), nro. 5, noviembre-diciembre de 2.000.
- Hayward, H. "Costing the Casino. The Real Impact of Currency Speculation in the 1990s"; *War on Want*, 2000.
- Heilbroner, R. "Salir de la depresión silenciosa"; *Debats* nro. 41, septiembre de 1992.
- Joint Economic Committee Majority Staff Report . *The President's Forgotten Middle Class*; marzo de 1996.
- Hopenhayn, B., Cruces, M. *El Financiamiento externo del Hegemon: Un análisis del déficit en cuenta corriente de los Estados Unidos (1982-1994)*; CENES, Documento de Trabajo nro. 5; UBA, FCE, Instituto de Investigaciones Económicas; Buenos Aires, 1995.
- McNally, D.. "Turbulence in the World Economy"; *Monthly Review*, vol 51 nro. 2, junio de 1999.
- McKinnon, R. "The International Dollar Standard and Sustainability of the U.S. Current Account Deficit"; Brookings Panel on Economic Activity: Symposium on the U.S. Current Account; abril de 2.001.
- Merski, P. G. (Economista Jefe)- Sinis, P.I. (Economista Asociado); *Clinton's Growth Gap*, Joint Economic Committee Majority Staff Report; mayo de 1996.
- Mishel, L., Bernstein, J., Schmitt, J.. *The State of Working America, 1996-1997*; Nueva York, Economic Policy Institute; Sharpe, 1997.
- Nigra, F.G. "Re-Pensando las Reaganomics. La Reestructuración Económica en el Capitalismo Norteamericano (1970-1995)", *De Sur a Norte, perspectivas Sudamericanas sobre Estados Unidos* vol. 4 nro. 5, Buenos Aires, 2000.
- Petras, J. *Clinton. La política del actual gobierno de EE.UU*; Buenos Aires, Ediciones del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos, 1995.
- Pollin, R. "La Política Económica de Clinton"; *New Left Review* (en castellano), nro. 4, septiembre-octubre de 2.000.
- Pozzi, P. *Luchas Sociales y Crisis en Estados Unidos (1945-1993)*; Buenos Aires, El Bloque, 1993.
- Reich, R. B. *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*; Madrid, Vergara, 1993.
- Saxton, J. "International Dimensions to U.S. monetary policy"; Joint Economic Committee, United States Congress, agosto 2.000.
- _____. "Assessing the current expansion"; Joint Economic Committee, United States Congress, febrero 2.000.
- _____. "Economic Benefits of personal income tax reductions"; Joint Economic Committee, United States Congress, abril 2.001.
- Schwarz, J.E. *The Hidden Side of the Clinton Economy*; *The Atlantic Monthly*, octubre de 1998, vol 282, nro. 4.
- Sinai, A. "The Crash of '87 and the Economy of '88" *Challenge*, january-february, 1988.
- Solomon, R. *Dinero en marcha. La revolución en las finanzas internacionales a partir de 1980*; Buenos Aires, Granica, 2.000.
- Wallace P. *Silent Depression*; New York, W.W. Norton Company, 1995.
- Weisberg, J. "Traitor to his class?"; *Worth Magazine*, agosto de 1997.
- Wilson, M. "Why americans are right to be anxious in Clinton's Lackluster Economy?"; *The Heritage Foundation*, no. 96, 19 de abril de 1996.

