

Sobre lo que Ha Sido la Corta Vida de “la Nueva Economía”*

Mario L. Fernández Font**

Resumo: Los últimos años han visto multiplicarse considerablemente los vocablos empleados en la literatura internacional para el tratamiento de los temas económicos. Uno de estos nuevos términos es el de: “La Nueva Economía”. Cuando durante la segunda mitad de los años 90 se hizo popular esa frase en los medios académicos y periodísticos especializados de los Estados Unidos, quizás pocos -fuera del círculo que había lanzado ese concepto- comprendían cabalmente el significado que se le atribuía, porque en realidad se suponía que siempre, en todo tiempo y lugar, había estado presente una “nueva economía”, partiendo del viejo principio filosófico de que “nadie se baña dos veces en el mismo río”. En este caso, como en tantos otros,¹ las múltiples interpretaciones posibles de tales conceptos dejaban más interrogantes que aportes al esclarecimiento de fenómenos y procesos que, ciertamente, estaban teniendo lugar en el contexto de la economía mundial. Con el decursar de los años 90 se fue aclarando a qué se refería ese nuevo término, y se confirmó que se trataba de la convicción de que se habían creado las condiciones necesarias para una alta y prácticamente permanente expansión de la economía capitalista desarrollada, en particular de la economía norteamericana, en la cual se lograban todos los beneficios y ninguno de los perjuicios conocidos que traía tal ensanchamiento.

Palavras-chave: Nova Economia.

En verdad, el balance del crecimiento económico norteamericano durante la primera mitad de la década de los 90, reforzado en su segunda parte con un aumento considerable de la productividad del trabajo bajo condiciones de muy bajas tasas de desempleo, de inflación y una apreciable solidez monetaria, estimularon la imaginación de muchos analistas que realmente creyeron que se había alcanzado un nuevo y perfecto “modelo” de desenvolvimiento económico que garantizaba un despliegue económico casi ilimitado en esa nación. Parecía como que se hubiera encontrado para la economía capitalista contemporánea algo así como la “fuente de la eterna juventud” narrada en la historia medioeval.²

Tales ideas tenían, al parecer, una base objetiva y sus raíces se encontraban en el espectacular crecimiento que desde mediados de los años ochenta, pero muy especialmente durante los noventa, habían presentado las actividades vinculadas a las

*Trabajo publicado originalmente en la revista electrónica “Temas de Economía Mundial”, CIEM, II época, n. 1, enero, 2002. E-mail: temas @ciem.cu o en <http://www.redem.buap.mx/ciem/temasciem>.

**Doutor em Economia Universidade de Havana - Cuba. Profesor invitado de UNIBRASIL, Investigador del CIEM.

¹ Entre estos “nuevos” conceptos se pudieran mencionar también los términos de globalización, competitividad, redespiegue, enfriamientos, calentamientos económicos, etc.

² “En el fondo, lo que el capitalismo estaba buscando era lo mismo que había estado buscando desde que definitivamente se superaron las crisis clásicas a mediados del siglo XIX: la eliminación de las tendencias cíclicas. Primeramente lo intentó con la “Mano Invisible”, tras la II Guerra Mundial con el intervencionismo del Estado, tras las crisis de la energía con el Modelo de Oferta eliminando las rigideces que limitaban la eficiencia de la oferta, ahora apostaba por la política de la estabilidad.” (*Becerra S. N.; Barcelona, 2000*).

SOBRE LO QUE HA SIDO LA CORTA VIDA DE “LA NUEVA ECONOMÍA”

nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones dentro de la fase expansiva de la economía norteamericana en esos años.

En efecto, los gastos en tecnologías de la información, que en 1995 representaron un 3,5% del PIB de los Estados Unidos, llegaron a un 4,5% en 1999; seguidos de cerca en este indicador por Suecia y a una mayor distancia por Gran Bretaña y Canadá. Por su parte, Japón y Alemania, los grandes “contrincantes-aliados” de la economía norteamericana, en ese año habían gastado en tecnologías de la información montos equivalentes sólo a un 2% de sus productos brutos (*Business Week*; 31 de enero del 2000).

Al propio tiempo, el mercado norteamericano de esas tecnologías ya en 1995 representaba nada menos que un 43,5% del mercado mundial de esos artículos y servicios (*Banco Mundial*, 1999). En correspondencia con esta situación, la proporción del empleo en la esfera de los servicios en los Estados Unidos había llegado a superar el 75% del total de los puestos de trabajo dentro de esa nación.

Otra expresión de esos nuevos tiempos estaba dada también por el hecho de que a inicios de 1999 de las veinte empresas más cotizadas del mundo, en términos del valor de mercado de sus acciones en las bolsas, nueve de ellas se clasificaban en los sectores de la informática y las telecomunicaciones; encontrándose las casas matrices de ocho de esas empresas en los Estados Unidos y una en Japón (*Business Week*; 12 de julio de 1999).

En un informe del Departamento de Comercio de los Estados Unidos se señalaba que aunque las industrias vinculadas a las tecnologías de la información todavía representaban, de forma directa, una proporción no tan alta del PIB de los Estados Unidos (un 8,3% en el año 2000), esas tecnologías habían contribuido en casi una tercera parte al crecimiento económico real de la economía norteamericana entre los años 1995 y 1999.

Pero, por otra parte, de acuerdo a otros especialistas había sido el incremento extraordinario en la productividad de las manufacturas, y en particular en el sector de los bienes duraderos, lo que impulsó el desempeño de la economía de los Estados Unidos en la segunda mitad de los noventa, al registrar este último indicador tasas anuales de crecimiento del orden del 8% promedio anual entre 1996 y 1999 (*Rivera, J*; 2000).

Cuando en la segunda mitad del año 2000 comenzaron a manifestarse señales inequívocas de que la economía de los Estados Unidos – que había registrado su más prolongada y sostenida expansión desde los tiempos de posguerra – se aproximaba a una fase claramente recesiva, cayeron por tierra las esperanzas de muchos teóricos en esa nación (y en otras partes del mundo) de que ¡al fin! se había logrado el viejo sueño de una expansión económica capitalista en que no estuvieran presentes ni las crisis cíclicas ni las recesiones que han acompañado el desempeño de ese sistema a lo largo de una historia de casi tres siglos.

Resulta indiscutible la enorme importancia y las posibilidades de crecimiento económico que se abren paso a partir de la llamada “*technology-driven expansion*”; es

decir, de la expansión económica basada en la innovación tecnológica, en especial en los sectores de punta. Es verdad también que el crecimiento económico contemporáneo se encuentra condicionado, en medida determinante, por el avance en el desarrollo científico-tecnológico, en la innovación y en la competitividad que se crean sobre estas bases.

Pero de ahí derivar que tales desarrollos y la irrupción de las nuevas tecnologías, productos y procesos, hayan modificado esencialmente en los últimos cinco o diez años los principios del funcionamiento del modo de producción capitalista, que se han venido conformando durante siglos, y que se hayan creado nuevas pautas o leyes de desempeño de la economía a partir de tales desarrollos tecnológicos resultaba, cuando menos, un salto hacia el vacío conceptual.

El desarrollo tecnológico, que es un fenómeno claro y objetivo, se vio complementado por los ideólogos de la “Nueva Economía” por todo un “paquete” de concepciones que, teniendo como pivote el despliegue de los resultados de esas tecnologías e innovaciones, se envolvió con consideraciones que en verdad no se corresponden necesariamente, ni como antecedentes ni como consecuentes, con el desarrollo de tales tecnologías ni de las correspondientes innovaciones.

En este sentido resulta altamente ilustrativo un cuadro aparecido en un informe especial sobre la “Nueva Economía”, publicado por la revista *Business Week* (ya mencionado anteriormente) a principios del año 2000, cuando todavía se mantenía la euforia en torno a este concepto, y donde se brinda lo que, a juicio de los analistas que elaboraron el trabajo, constituía “el camino hacia la Nueva Economía” o lo que “los países tienen que hacer para obtener una economía de alta productividad y baja inflación”.

Esa “vía” era:

1. Aumentar los gastos inversionistas en las tecnologías de la información como proporción del PIB;
2. Reestructurar las corporaciones para cortar costos, mejorar la flexibilidad y hacer mejor uso de las tecnologías;
3. Abrir los mercados financieros al capital directo hacia mejores usos;
4. Desarrollar los *venture capital* para ayudar a las empresas innovadoras;
5. Estimular la cultura empresarial y hacer más fácil la apertura de nuevos negocios;
6. Incrementar el ritmo de las desregulaciones especialmente en las telecomunicaciones y los mercados laborales;
7. Ajustar las políticas monetarias a las realidades de la Nueva Economía esperando que se muestren señales de inflación antes de elevar las tasas de interés.

Por ese “camino” se llega, nuevamente, a algunos de los principios y prácticas fundamentales (casi pudiera decirse “fundamentalistas”) de las llamadas políticas económicas neoliberales que se vienen promoviendo en los últimos veinte o veinticinco

SOBRE LO QUE HA SIDO LA CORTA VIDA DE “LA NUEVA ECONOMÍA”

años en la economía mundial y que, en la realidad, nadie ha demostrado que se conecten, obligatoriamente, con el desarrollo tecnológico y las innovaciones originadas en uno o más sectores, por muy espectaculares que estas sean (o que parezcan ser) ni tampoco que esos desarrollos *per se* sean capaces de “curar” definitivamente al crecimiento de la economía capitalista de su carácter esencialmente cíclico.

Las concepciones que envolvieron al supuesto nacimiento de una “Nueva Economía” en los Estados Unidos llegaron tan lejos como afirmar que las viejas reglas del funcionamiento de la economía capitalista habían desaparecido y que, en su lugar, se creaban nuevas leyes económicas propias de esta etapa.

Pero lo cierto es que, con la misma rapidez que surgió esa convicción de que se había arribado a una “Nueva Economía”, la misma se vio fuertemente cuestionada a partir del desencadenamiento de los sucesos que tuvieron lugar a partir de los primeros meses del año 2000, y que se han expandido y reforzado a todo lo largo del 2001 y del 2002.

Durante el primer trimestre del 2000, y debido a diversas razones – muchas de ellas no del todo claras– comenzó un acelerado descenso del valor de las cotizaciones en las principales bolsas de valores de las llamadas “empresas punto com” que, como tendencia, se ha prolongado y acelerado durante más de dieciocho meses. Una de las más afectadas de esas bolsas lo fue la hasta entonces ejemplar bolsa de empresas de *high technologies* NASDAQ, que vio disminuir su índice promedio entre marzo del 2000 y octubre de ese año en un 30%.

La estampida de los inversionistas fue suficiente para cuestionar las bases y los principios de lo que se suponía que era una “Nueva Economía”; lo cual venía a corroborar el muy endeble sustento y la falta de fundamentación de teorías que pretendieron demostrar que se había producido un salto cualitativo hacia una economía capitalista esencialmente diferente.

En un artículo publicado el 18 de octubre del 2000 en la influyente revista *Time*, es decir casi un año antes de los trágicos sucesos de septiembre del 2001, podía leerse lo siguiente:

“Empresas de todo tipo, desde la poderosa Intel, cuyos microchips hacen funcionar el 80 por ciento de las computadoras en todo el mundo, hasta Home Depot, la cadena dedicada a maderas y artículos de bricolaje, han sufrido graves pérdidas en las últimas semanas. Ahora los angustiados inversionistas sólo buscan deshacerse de sus acciones. Añádase a esto los conflictos y ataques terroristas que estallaron en el Oriente Medio la semana pasada y el resultado es un pánico a gran escala en Wall Street. Todos se preguntan si esto no se debe en gran medida a que la tan adulada nueva economía no será otro de esos artilugios electrónicos que prometen una revolución que no pueden cumplir. Basada en el ultraproductivo mundo de las computadoras y las redes de banda ancha e Internet, se suponía que la nueva economía marcharía sin fricciones, acompañada de bajas tasas de interés y poca inflación. Pero al parecer nadie le dijo esto a la OPEP o a Arafat. Si la nueva economía está dando marcha atrás, ¿qué sucederá con la expansión económica en Estados Unidos, que muestra signos de desgaste tras una bonanza sin precedentes que dura ya 10 años?”

La situación descrita en esos párrafos no sería más que un débil signo premonitorio de lo que se amplificaría y profundizaría increíblemente un año más tarde.

¿Significa esto acaso que haya perdido importancia el factor del desarrollo tecnológico y las innovaciones en la evolución de los patrones del desenvolvimiento económico contemporáneo? Por supuesto que no. Ese desarrollo deberá continuar, e incluso acelerarse, en otras esferas y sectores en el futuro cercano.

Tales señales, en última instancia, lo que han venido a demostrar es la falacia de la existencia de una “Nueva Economía”, distinta completamente de la vieja economía capitalista con todas sus reglas (incluyendo más defectos que virtudes) y que los antiguos fantasmas de la recesión, de la depresión y la crisis están bien lejos de haber desaparecido definitivamente.

Por el contrario, al haberse hecho ahora la economía mundial mucho mayor, interdependiente y globalizada - y en primer lugar, precisamente, en todo lo relacionado con los procesos de la información y las comunicaciones- los efectos de alteraciones en el funcionamiento del sistema pueden ser en el presente mucho más amplios y devastadores que en el pasado.

Un problema central que, en mi opinión, generó ese gigantesco error de apreciación acerca del nacimiento de esa supuesta “Nueva Economía”³ fue que procesos cíclicos que vienen operando a largo plazo en el capitalismo mundial fueron interpretados, erróneamente, como un cambio cualitativo en las bases económico-políticas de funcionamiento del sistema.

Como han señalado algunos analistas, las computadoras personales e Internet, a pesar de toda su enorme importancia, a fin de cuentas no puede decirse que sean innovaciones más trascendentes que las que, en su momento, representaron la introducción de la electricidad, del automóvil, del telégrafo o del teléfono. Lo único que en estos últimos casos tales innovaciones no se interpretaron como señales de que habían dejado de funcionar las leyes económicas que existían en ese entonces.

El carácter cíclico de la economía capitalista es un rasgo inherente de ese sistema y, como se sabe, este fenómeno se manifiesta tanto a corto, como a mediano y largo plazo. El desenvolvimiento de los llamados “ciclos largos” de la economía se asocian a la aparición de “racimos” de nuevas tecnologías e innovaciones que, por efectos acumulativos, en un determinado momento y país producen un verdadero salto cualitativo en las escalas de la producción y la productividad social, generando lo que se conoce en la literatura como un cambio de paradigma tecno-económico y organizativo.

Esas transformaciones tecnológicas (revoluciones) modifican profundamente las formas de operación de los sistemas socio-económicos - incluyendo los aspectos organizativos, gerenciales, laborales, del consumo, etc.- pero no necesariamente cambian radicalmente la esencia del sistema.

³ Este error es quizás sólo comparable al vaticinio de la catástrofe mundial que supuestamente se produciría a partir del llamado “error del milenio”, y del cual ya casi nadie se recuerda, apesar de haber transcurrido sólo unos pocos meses.

SOBRE LO QUE HA SIDO LA CORTA VIDA DE “LA NUEVA ECONOMÍA”

Estos procesos, que maduran como máximo una o dos veces en cada siglo, han venido siendo estudiados desde hace años a partir de los trabajos iniciados por el economista de origen ruso N. S. Kondriatef en la década del 20 del pasado siglo, continuados posteriormente por J. Schumpeter, y más adelante por algunos de los representantes de la llamada escuela evolucionista.⁴

La aparición de las máquinas herramientas y la utilización del vapor con fines productivos crearon las bases tecnológicas de la Primera Revolución Industrial en la Inglaterra de finales del siglo XVII y durante el XVIII, y se expandió la producción mercantil como nunca antes, bajo las entonces nuevas formas capitalistas. Posteriormente, a mediados del siglo XIX y durante la primera mitad del XX, con el nacimiento de la era del acero, la electricidad y el motor de combustión interna, tales innovaciones contribuyeron a la creación de nuevas expresiones del capitalismo, en particular de su fase imperialista, considerada por algunos autores como una Segunda Revolución Industrial. La segunda mitad del siglo XX vio nacer una Tercera Revolución Tecnológica, esta vez a partir de la aplicación en gran escala de los logros y descubrimientos científicos, de entre los cuales el desarrollo de la microelectrónica fue la tecnología genérica que impulsó todo lo que se ha logrado en este sentido en las últimas décadas.

La tendencia hacia la aceleración de los procesos del desarrollo tecnológico ha posibilitado, en términos prácticos, una profunda modificación de las formas de operación del capitalismo, y há producido algunos fenómenos y problemas nuevos, de dimensiones mundiales; como puede ser el tema del medio ambiental global.

Igualmente, se ha llegado a escalas o dimensiones no conocidas de viejos patrones de funcionamiento, como es la gigantesca “burbuja” financiera especulativa, que se ha convertido en factor de desestabilización de todo el sistema.

Pero también es evidente que no se ha producido un cambio de fondo en la “fisiología” del sistema económico capitalista, ni en los Estados Unidos ni en ninguna otra parte, que justifique admitir el nacimiento de una “Nueva Economía”. Ese sistema sigue operando bajo los mismos viejos principios de la acumulación y de la ganancia capitalista; lo único que ahora mucho más transnacionalizados, desregulados, concentrados y globalizados.

Los graves sucesos internacionales ocurridos a partir de septiembre del 2001 confirman, una vez más y de manera lamentable, que se está bien lejos de haber alcanzado un estadio de expansión y de estabilidad en la economía mundial. Por el contrario, como se señalaba antes, la crisis puede tener manifestaciones impredecibles, y hasta inimaginables; y no cabe suponerse que ésta pueda ser resuelta en el “ciberespacio”.

⁴ Ver a este respecto, por ejemplo, de J. Schumpeter *Business Cycle*, Edit. Mc. Graw, EUA, 1939; de C. Freeman “Ondas Largas e Innovación Técnica” en el libro *Prospectiva Científica y Tecnológica en América Latina*, Leonel Corona (Coordinador), UNAM, México, 1989; de Carlota Pérez “Las Nuevas Tecnologías: Una Visión de Conjunto” en *La Tercera Revolución Industrial*, edición preparada por Carlos Ominami, RIAL, Buenos Aires, 1986.

MARIO L. FERNÁNDEZ FONT

Ante esta nueva situación van quedando atrás aceleradamente las aspiraciones que en su momento inspiraron a algunos a afirmar que la “Nueva Economía” era la panacea que habría de resolver todos los problemas. Como ha señalado un analista norteamericano: “*La Nueva Economía, en concreto, no ha sido más que un término atractivo para designar a la infraestructura básica que le ha permitido a consumidores y empresas de todo el mundo comprar, trabajar y jugar a la velocidad de Internet.*” (Greewald, J; 2000).

Referencias Bibliográficas

- Business Week*. “The New Economy. Special Report”, enero 31 del 2000.
- BECERRA, N. *La Nueva Economía como Superación del Concepto Tradicional del Desarrollo Económico*, ponencia al III Encuentro Internacional sobre Globalización y Problemas del Desarrollo, C. Habana, enero-febrero del 2001.
- RIVERA, J. *Elementos para una Crítica de la Nueva Economía Mundial*, ponencia en seminario en la Universidad de Puebla, México, julio del 2000.
- GREENWALD, J. “Is the New Economy Dead?”, *Revista Time*, octubre 23 del 2000.
- The Economist*; “The New Economy. A Survey”, septiembre 23 del 2000.