

¿Existeix una “nova economia”?

Pascal le Merrer

El desenvolupament d'una “nova economia” és una evidència si per això s'entén el naixement de productes i mercats d'una nova mena que transformaran profundament l'activitat de totes les empreses. Però, per als especialistes en macroeconomia, la nova economia designaria un nou model de creixement al si del qual els mecanismes econòmics tradicionals –que expliquen la inflació, el creixement econòmic o la política econòmica– es veurien modificats per la dinàmica de les tecnologies de la informació i de la comunicació. En aquest cas, s'hauria de revisar la nostra comprensió del funcionament de l'economia.

1. UN CONCEPTE MEDIÀTIC

El concepte de “nova economia” no ha estat forjat per economistes. L'any 1997, Kevin Kelly, cap de redacció de *Wired Magazine* (especialista en les noves tecnologies), publica un article: «New Rules for the New Economy» (Noves regles per a la nova economia) (1) on presenta els tres fonaments de la nova economia: és una economia “global”, és a dir, accessible a tot el món; aquesta economia privilegia els “objectes immaterials”, és a dir, les produccions intel·lectuals; està “interconnectada” mitjançant un sistema de xarxes amb, segons Kevin Kelly, una lògica particular de les xarxes que està marcada pel desequilibri, la fragmentació i la incertesa.

El concepte de nova economia tindrà immediatament un èxit mediàtic amb la “revolució d'Internet”, la saga dels *start-up*, el debat sobre la bombolla especulativa, l'adveniment d'una nova era del capitalisme (2).

En un primer moment, els economistes han semblat indiferents, fins i tot molestos, a aquest concepte vague. Al desembre del 1997, Paul Krugman conclouia un article on criticava “la doctrina de la nova economia”, defensada pel cap de redacció de *Business Week*, Stephen Shepard, tot escrivint: “La raó per la qual no puc acceptar la doctrina de la nova economia és que, malgrat totes les incitacions, no puc pas acceptar una doctrina que és clarament muda” (3). Malgrat això, des de l'any 1997, els treballs es multipliquen

per intentar d'extraure, dels factors del creixement nord-americà, el paper de les noves tecnologies de la informació (NTI).

Signe dels temps, l'elit mundial que es reunia al gener del 2000 a Davos per a la trentena edició anual del Fòrum Econòmic Mundial va obrir el debat amb el tema «The Internet Economy» (L'economia Internet) (4). Entre la descoberta de les noves tecnologies que permeten l'aparellament del telèfon mòbil amb Internet (Wireless Application Protocol, Protocol d'Aplicació sense Cable) i les reflexions prospectives, els participants al Fòrum van poder oblidar el problema de la crisi financera internacional que havia centrat la reunió precedent.

Davant d'aquesta ràpida multiplicació de les anàlisis, els comentaris, les apologies i les crítiques, sembla necessari definir el nostre objecte d'estudi, abans de distingir els plantejaments de la microeconomia i de la macroeconomia que no avancen pas de la mateixa manera en aquest debat sobre la nova economia.

2. ELS ESTRATS DE LA NOVA ECONOMIA

2.1. *Un ampli sector econòmic*

Si bé hom pot identificar l'origen de la nova economia en la conjunció de do(ue)s commocions tecnològiques, l'una en l'àmbit dels microprocessadors, l'altra en el de les telecomunicacions, no es poden pas reduir els canvis actuals a aquests dos sectors que proveeixen les infraestructures de la xarxa. Cal afegir-hi els proveïdors de serveis que donen valor a aquestes infraestructures.

Així doncs, en les activitats que constitueixen la nova economia es poden distingir quatre estrats:

- *Els productors d'infraestructura*, que fabriquen el material informàtic, la fibra òptica, els proveïdors de telecomunicacions... Realitzen les tecnologies que permeten d'emmagatzemar, buscar, retirar, copiar, filtrar, manipular, visualitzar, transmetre i rebre la informació (Dell, Compaq, Cisco, Worldcom, AOL,...).

- *Els productors d'aplicacions*, que proveeixen el *software*. És a dir, bàsicament, els productors de programes (Netscape, Microsoft, Sun, Adobe, RealNetworks,...).

- *Els intermediaris*, que proveeixen serveis que permeten de millorar l'eficiència dels sistemes electrònics d'informació i de transacció (Travel Web, e*Trade, Yahoo, Excite, Doubleclick,...).

- Finalment, els *proveïdors*, que ofereixen productes o serveis a Internet (Amazon.com, eToys.com,...). Cal observar que empreses com ara Microsoft, AOL o IBM intervenen alhora com a productors d'infraestructures, d'aplicacions i com a proveïdors. El problema aleshores es troba a evidenciar la lògica seguida per aquestes empreses en l'ampliació de les seves activitats.

2.2. Creixement explosiu del trànsit

Tanmateix, hom no s'ha pas d'enganyar amb la quantitat d'informacions disponibles a la Web. “Actualment, la quantitat de pàgines HTML públicament accessibles és equivalent al contingut d'1,5 milions de llibres. Com a comparació, la biblioteca de Berkeley compta amb 8 milions d'obres i la seva qualitat és incomparablement millor. De fet, si hom admet que un 10% del contingut de la Web és realment útil, això representa l'equivalent de 150 mil llibres...” (5). Però no és pas tant la quantitat actual d'informacions disponibles a la Web el que centra l'atenció, sinó el creixement del trànsit que il·lustra l'efecte de xarxa.

En efecte, el primer missatge *e-mail* (de correu electrònic) es va enviar l'any 1969, i després hi va haver un temps llarg de maduració a causa de l'interès limitat en aquesta tecnologia atès que el nombre d'usuaris era limitat. No va ser fins a final dels anys vuitanta, quan Internet va assolir una massa crítica, que va començar un creixement explosiu del trànsit a la xarxa. No s'ha d'oblidar que aquest temps de maduració pot ser molt llarg; per exemple, Alexander Bain va patentar la tecnologia del fax l'any 1843, però no va ser fins fa uns vint anys que les empreses i les famílies es van equipar amb el fax.

Així doncs, el creixement actual del trànsit a la Web es presenta com el signe del naixement d'una nova economia.

3. EL CREIXEMENT DE LA NOVA ECONOMIA

A finals dels anys cinquanta, hi havia al voltant de dos mil ordinadors al món que processaven 10 mil instruccions per segon; quaranta anys més tard, n'hi ha aproximadament 200 milions que poden tractar 100 milions d'informacions per segon. Es considera avui que la potència dels ordinadors es dobla cada divuit mesos. És el que s'anomena la Llei de Moore, segons el nom del fundador de la empresa Intel, que ja havia anticipat aquest ritme de desenvolupament a mitjan anys seixanta.

Simultàniament, el preu dels ordinadors no ha parat de baixar. Segons la potència donada de càlcul, s'estima que el cost dels ordinadors baixa un 25% per any. Pel que fa al preu del transistor, s'ha dividit per seixanta entre el 1978 i el 1995. Aquest moviment accelerat de baixada dels costos és el resultat de progressos molt ràpids en la productivitat. Als Estats Units, durant l'última dècada, la productivitat del treball en el sector de les tecnologies de la informació ha augmentat a un ritme anual superior al 25%.

Però el fet que hagi esdevingut possible la posada en xarxa dels ordinadors no es deu només als progressos que han experimentat les telecomunicacions durant els anys vuitanta. No obstant això, no va ser fins a mitjan anys noranta que va tenir lloc el creixement espectacular dels ordinadors connectats a la xarxa.

Aquest creixement inquieta a causa del seu caràcter no igualitari. Avui en dia, un 50% dels 200 milions d'internautes són nord-americans. Fins i tot, malgrat que es preveuen progressos ràpids a Europa i Àsia, hom constata com a(en) un continent com l'Àfrica, dels 1,7 milions d'internautes, un 95% estan a(en) un únic país, Sud-àfrica.

Però qualsevol reflexió prospectiva ha de començar per identificar la naturalesa econòmica dels nous béns i serveis que s'intercanvien, i intentar de delimitar les característiques de l'oferta i la demanda.

4. L'ANÀLISI MICROECONÒMICA ES RENOVA

Som testimonis d'una multiplicació dels treballs sobre l'economia de les xarxes, l'economia de la informació, l'economia de la innovació. Una nova generació d'economistes ha inventat el vocable *E-economy* (6). La taula 1 presenta allò que diferenciaria "l'antiga" de la "nova economia" quan ens situem a(en) un nivell microeconòmic (7).

Taula 1. Antiga i nova economia

	Antiga economia	Nova economia
<i>Característiques econòmiques</i>		
Mercats	Estables	Dinàmics
Competència	Nacional	Global i local
Organització	Jerarquitzada, burocràtica	En xarxa
<i>Indústria</i>		
Organització de la producció	Producció massiva	Producció flexible
Factors de producció	Capital/Treball	Innovació/Coneixement
Factors de competitivitat	Mecanització	Numerització
Fonts d'avantatges comparatius	Baixada dels costos	economies d'escala
	Innovació, Qualitat, Cost	
Relació entre empreses	Solitària	Aliances i col·laboració
<i>Massa salarial</i>		
Objectius polítics	Plena ocupació	Adaptabilitat i guanys més elevats
Competències	Competències específiques	Competències variades i transdisciplinàries

Formació requerida	Una capacitat o un diploma	Un aprenentatge durant tota la vida
Gestió del personal	Adversitat	Col·laboració
Naturalesa de l'ocupació	Estable	Risc i oportunitat

Govern

Relacions amb els negocis	Regularitzar	Encoratjar el creixement
Regulació	Comandament i control	Eines per mesurar el mercat, flexibilitat

Evidentment, cal relativitzar aquesta oposició. En efecte, constatem que el moviment de fusions-adquisicions afecta cada cop més operacions entre empreses classificades com a pertanyents a l'antiga economia i empreses del sector de les noves tecnologies de la informació (NTI). L'anunci el 10 de gener del 2000 de la fusió d'AOL amb Time Warner il·lustra aquest moviment. També constatem que les empreses industrials adopten els mètodes de la nova economia, com ara, per exemple, l'anunci al desembre del 1999 fet per General Motors i Ford de crear estratègies d'e-comerç (de comerç electrònic) en el sector de les seves compres. El que està en joc per a les empreses industrials és la utilització de les NTI per reduir els estocs i els costos corresponents, escurçar els terminis de lliurament dels béns d'equipament, accelerar el cicle de desenvolupament dels nous productes i rebaixar els costos de distribució. En total, l'objectiu és una millora considerable de la rendibilitat de les activitats industrials. Finalment, tal com ho il·lustra l'acostament de Vodafone-Mannesmann, veiem com van evolucionant les estratègies de reorientació d'activitats dels grans grups empresarials.

¿Hem d'interpretar aquesta acceleració de les reestructuracions d'empreses com una simple exacerbació de la concurrència inherent a la lògica de les economies de mercat, o més aviat com el naixement de comportaments nous propis d'operacions amb béns i mercats d'un tipus particular?

4.1. *Una nova categoria de béns*

Si observem, en primer lloc, les característiques dels béns intercanviats en un mercat de pura i perfecta competència, constatem que aquests han de complir tres condicions:

- *Una condició d'exclusivitat* que reposa sobre la capacitat de l'ofertor d'imposar al comprador el pagament de qualsevol bé o servei que vulgui obtenir.

- *Una condició de rivalitat* que fa que quan un bé és consumit per un agent econòmic, ja no està a disposició dels altres agents econòmics.

- *Una condició de transparència* que suposa que els individus identifiquen clarament, d'una banda, allò que necessiten, i d'una altra, les categories de béns que s'ofereixen.

En la nova economia, aquests requisits per al bon funcionament del mercat es tornen a plantejar. En efecte, en el sector de l'economia de la informació, els serveis oferts són fàcils de copiar amb un cost molt baix. Resulta, doncs, difícil de crear l'exclusivitat (excepte recurrent, per exemple, a sistemes codificats). D'això deriva que els beneficis del servei ofert no poden ser íntegrament recuperats pel productor, i per això es donen fortes externalitats positives i la impossibilitat de determinar, mitjançant el mercat, el nivell òptim de producció. En aquest cas, la relació entre l'ofertor i el comprador esdevé complexa. Competeix al do, a l'intercanvi comercial i a una estratègia de captació (un aspecte determinant quan el valor de la xarxa depèn del nombre d'usuaris). El productor estarà interessat a oferir un programa o la infraestructura per tenir accés a la informació, a fi i efecte d'obtenir un gran nombre d'abonaments per fer augmentar el valor de la seva xarxa. La captació d'abonats dependrà de la capacitat per crear productes que responguin a les necessitats específiques de categories de consumidors diferents. Aquesta lògica es coneix com a *economia d'atenció*.

Una altra condició no satisfeta en el sector de la informació i de l'economia de les idees és la rivalitat. Quan un agent econòmic compra una idea, aquesta pot ser utilitzada de nou per molts altres agents; en efecte, la utilització del bé no comporta pas la seva destrucció. Això resulta en una estructura de costos particular per al productor, atès que només li cal crear la primera unitat de producte amb un cost fix generalment molt elevat perquè el producte pugui ser utilitzat per una gran quantitat de consumidors. Això comporta la impossibilitat d'una tarifació amb relació al cost marginal atès que aquest sempre és decreixent. En aquest cas, el producte només es produirà si el preu és superior

al cost marginal. Existeix, doncs, la creació d'un pur benefici que l'empresa intentarà d'augmentar tot produint el màxim possible, la qual cosa duu a una lògica de monopoli.

4.2. *La transformació dels mercats*

La imperfecció de la competència en aquesta economia de la informació i de les idees encara s'agreuja més amb la manca de transparència del mercat lligada a la complexitat dels productes intercanviats. Només mitjançant l'experiència, el consumidor podrà saber si tal o tal programa està adaptat a les seves necessitats; això significa que, en el moment de l'operació, el comprador d'informacions ignora en part el que està comprant. Per tant, l'ofertor ha de posar a punt una estratègia per atra(e)ure l'atenció del consumidor (demostració gratuïta, versió bàsica a un preu molt baix...), tot intentant de multiplicar els segments de mercats (producció de diferents versions d'un mateix producte), a fi i efecte d'interessar categories precises de compradors. Així doncs, el productor es veu dut a una política de discriminació pels preus segons els segments de mercats, segons les versions del producte... En la nova economia el preu del mercat ja no reflecteix més els costos de producció, sinó el valor que el consumidor atorga al producte.

Una solució seria recrear exclusivitat, rivalitat i transparència, la qual cosa implicaria alhora unes tecnologies que permetin d'individualitzar l'accés als serveis i una intervenció pública per millorar l'accés a la informació que permetria al consumidor d'identificar millor, d'una banda, les seves necessitats i, de l'altra, l'estructura de l'oferta.

S'ha de tenir en compte un altre canvi: la nova economia, la de la informació i de les idees, ja no opera en el marc de mercats interdependents, sinó que funciona dins una lògica de xarxa. El consumidor compra béns específics i complementaris que funcionen dins un sistema particular. El mercat té, doncs, un caràcter tancat que, no obstant això, pot ser contrarestat amb la creació d'arquitectures obertes que permetin passar d'una xarxa a una altra. Les formes de la competència canvien sense que es pugui dir, malgrat tot, que les lleis tradicionals de la competència hagin desaparegut (8).

Si l'estructura del mercat es transforma mentre que les lleis de la competència romanen, aleshores hauríem d'obtenir un guany per al conjunt dels agents implicats quan es desenvolupen les activitats de la nova economia. Aquesta és la qüestió que es pot abordar tot situant-nos en el nivell macroeconòmic.

5. L'EXISTÈNCIA D'UNA NOVA ECONOMIA: UN DEBAT MACROECONÒMIC

5.1. *Un cicle d'expansió excepcional als Estats Units*

On primer s'han buscat els signes d'una nova economia és en el creixement nord-americà. En efecte, aquest creixement és remarcable en diversos aspectes. Amb una durada de tot just vuit anys, els Estats Units han entrat al cicle d'expansió més llarg des de la guerra (el primer trimestre del 2000 representa el trenta-sisè trimestre de pujada ininterrompuda de l'activitat). És l'únic país del G7 amb una taxa de creixement que ha sobrepassat el 2% al llarg de la dècada dels noranta. Encara més extraordinari: la taxa de creixement s'ha accelerat des del 1996, sobrepassant el 4% per any, tot donant un perfil anormal a aquest cicle d'expansió; la tendència als cicles precedents havia estat una moderació del creixement en la segona fase del cicle d'expansió. Finalment, les fluctuacions de l'activitat econòmica semblen haver-se atenuat, especialment des del 1992.

Encara més atípic és el context en el qual té lloc aquest creixement econòmic. En efecte, presenciem una baixa conjunta de la inflació i de l'atur. L'any 1991, quan s'acabà la recessió, la inflació (índex implícit dels preus del PIB) era d'un 3,4%; l'any 1999, l'estimació de l'OCDE se situava en un 1,4%. Entre aquestes dues dates, l'atur ha passat d'un 6,8% a un 4,2% de la població activa. Recordem que els economistes han afirmat durant molt de temps que la taxa d'atur que permetia no accelerar la inflació als Estats Units era d'un 6% (9). Al desembre del 1999, l'informe dels consellers econòmics del Ministeri de Treball (10) mostrava que l'economia nord-americana ha creat 20 milions de llocs de treball entre gener del 1993 i novembre del 1999. Un 64% de la població de més de 16 anys ocupa actualment un lloc de treball, comparat amb el 57% de començaments dels anys vuitanta. L'informe demostra que totes les categories de població s'han beneficiat d'aquesta creació d'ocupació i que, pel que fa a un 80% dels

llocs de treball creats, ho han estat amb salaris superiors al salari mig (i aquest no era pas el cas de la creació de llocs de treball als anys vuitanta). Finalment, l'informe constata que un 12,7% de la població encara està en situació de pobresa malgrat que això correspongui a la taxa més baixa des del 1979.

5.2. *Acceleració del progrés tècnic i de la productivitat*

Per interpretar aquesta acceleració del creixement dins un context d'inflació controlada, els economistes cerquen els signes d'una acceleració del progrés tècnic en el creixement de la productivitat aparent del treball, dins l'evolució del ritme d'acumulació de capital i dins l'augment de la productivitat global dels factors (11).

a) La productivitat del treball

Quan comparem *els guanys de productivitat del treball* durant el cicle dels anys noranta amb el que comença l'any 1982, hom constata ritmes de progrés comparables. Malgrat això, a partir del 1995 es produeix un fenomen d'acceleració que singularitza el cicle actual i que fins i tot es troba amplificat pels canvis introduïts recentment als Estats Units en la mesura de l'índex de preus al consum, canvis que duen a reavaluar el creixement real del PIB i, per tant, també el ritme de guanys de productivitat del treball (12).

b) ¿Un creixement més capitalista?

Hom se sent temptat de veure en aquesta acceleració dels guanys de productivitat del treball una manifestació de la "tercera revolució industrial" als Estats Units (13), però una altra interpretació consisteix a explicar aquests guanys per *un creixement més capitalista*. En efecte, si el creixement econòmic és intensiu en capital, la producció per unitat de treball augmenta, atès que el capital per capita és més alt. Recordem que, segons el model de creixement de Solow, el nivell de producció per capita és determinat per l'esforç d'inversió, és a dir, l'augment del capital per capita. El creixement nord-americà, segons aquest esquema neoclàssic, seria transitori entre aquests dos estats estacionaris (14).

No obstant això, el creixement dels anys noranta està marcat per una duplicació de la taxa d'inversió. El fenomen encara està més marcat amb la revisió recent del sistema de Comptabilitat Nacional que duu a integrar en la FBCF les despeses en programes de les empreses (que fins ara es comptaven dins els consums intermediaris).

Molts factors poden explicar aquest dinamisme de la inversió: la baixada molt ràpida dels preus del material informàtic alhora que una nova generació d'ordinadors molt més eficients i potents permet que les empreses desenvolupin les xarxes de comunicació; el fort creixement dels beneficis de les empreses, la baixada dels tipus d'interès reals a curt i llarg termini. Però aquests factors de dinamisme de la inversió poden capgirar-se, tot actuant aleshores en un sentit desfavorable al creixement econòmic.

Cal afegir que el creixement de la inversió ha anat acompanyat d'un creixement continu de la taxa d'amortització que resulta del creixement de les noves tecnologies de la informació i de la comunicació, atès que es tracta de productes amb un cicle de substitució ràpid dins la inversió total. Per a Anton Brender i Florence Pisani (15), aquest fenomen explicaria el creixement feble de l'estoc de capital per capita, tot comportant per tant una disminució dels guanys de productivitat (16). Tanmateix, els autors atorguen poc interès a l'augment dels índexs de creixement de l'estoc de capital a partir del 1993, és a dir, paral·lelament al creixement de la taxa d'inversió.

c) ¿Un augment de la productivitat global?

Per buscar els senyals macroeconòmics de la nova economia més enllà de la productivitat del treball i de la taxa d'inversió, queda un indicador: *la taxa de creixement de la productivitat global dels factors* (PGF), que il·lustra la productivitat combinada dels factors treball i capital.

Hom constata que els guanys de productivitat global dels factors han experimentat una acceleració durant els anys vuitanta respecte de la tendència dels anys setanta. En canvi, resulta difícil parlar d'una nova acceleració durant els anys noranta. En el millor dels

casos, hom pot evocar una atenuació de les variacions cícliques de la productivitat global dels factors.

5.3. *L'enigma del creixement nord-americà*

a) Una política econòmica molt favorable

Es proposen diverses interpretacions, no pas exclusives les unes de les altres, per explicar la millora de la productivitat global dels factors a partir dels anys vuitanta, després l'acceleració del creixement econòmic als anys noranta, sense que hom pugui identificar clarament en aquest període un augment del ritme de progrés tècnic a través de la productivitat global dels factors.

Una primera manera de resoldre el problema és fer remuntar el nou creixement als anys vuitanta. Aquesta és la tesi sostinguda per Robert Mundell (18), Premi Nobel d'Economia al 1999, que veu en les reformes iniciades per Ronald Reagan la causa de l'expansió nord-americana. En particular, insisteix en "l'especialització de les eines de política econòmica", que es basava en la idea que atur i inflació no estaven pas automàticament lligats. La combinació d'una política monetària restrictiva per lluitar contra la inflació amb una política pressupostària centrada en la baixada dels impostos per estimular la demanda hauria permès de crear les condicions d'un creixement sostingut i durador. És en aquest context en què s'hauria desenvolupat una nova classe d'empresaris que han fundat petites societats innovadores que han evolucionat i que han servit de model als anys noranta. El context encara hauria estat més favorable, atès que als anys vuitanta es van iniciar reformes estructurals per tal de desreglamentar els mercats, a fi i efecte d'afavorir la competència.

Aquesta tesi sobre un creixement que seria el resultat d'una bona combinació de política econòmica conjuntural i estructural es pot perllongar en els anys noranta, tot afegint-hi el paper de factors temporals que han actuat favorablement per accelerar el creixement econòmic (19). En efecte, hom constata que el moviment de reformes estructurals ha continuat (la globalització ha dut a prendre mesures per millorar la competitivitat de les empreses), mentre que la *policy-mix* emprada durant els anys noranta era més favorable

al creixement que la dels anys vuitanta. En efecte, la política monetària d'Alan Greenspan ha estat clarament expansionista des del 1991 fins al 1994, amb un tipus d'interès real a tres mesos que oscil·la entre el 0 i el 2%, mentre que se situava entre el 5 i el 7% durant la primera meitat dels anys vuitanta. Només a partir del 1995-1996 comença la política monetària a esdevenir lleugerament més restrictiva, en un moment en què la dinàmica de l'expansió ja s'ha iniciat de forma clara.

La política pressupostària ha pres una orientació restrictiva durant els anys noranta, la qual cosa ha afavorit el redreçament de les finances públiques i ha contribuït a evitar el rescalfament de l'economia.

b) Un fenomen purament conjuntural

El triomf de la *policy-mix* ha estat afavorit per un context macroeconòmic especialment favorable. Els preus a les importacions han estat calculats a la baixa a causa de la caiguda de quasi la meitat de les cotitzacions del petroli entre 1996 i 1998. El dòlar s'ha revaluat des del 1995 davant les monedes dels seus principals socis. Finalment, el context d'un feble creixement internacional ha accentuat la pressió competitiva sobre els proveïdors dels Estats Units. Tots aquests factors han mantingut el context de desinflació que ha acompanyat l'expansió dels Estats Units des del 1992. Tot això ha anat acompanyat per un creixement feble dels costos salarials fins al 1997, mentre la demanda progressava ràpidament a causa del ritme sostingut de creació d'ocupació, dels efectes de riquesa lligats a la revaloració de la cartera financera de les famílies i dels tipus d'interès baixos que han incitat les famílies a endeutar-se.

El raonament que acabem de seguir duu lògicament a veure en *el brillant creixement nord-americà dels anys noranta un fenomen conjuntural* que ha estat afavorit per una política econòmica adient i reformes estructurals que han beneficiat el dinamisme de l'oferta. Aleshores, resulta fàcil d'anticipar el capgirament de la situació amb una acumulació de tensions sobre els tipus d'interès, els salaris, els preus a les importacions, la cotització del dòlar, el sobreendeutament familiar, la insuficiència de l'estalvi privat, la sobrevaloració de les cotitzacions borsàries. Resumint, hem conegut un cicle

d'expansió excepcional que ha desembocat en una recessió més o menys brutal en funció de l'ajustament dels mercats financers.

c) Canvis estructurals

Si insistim en el paper de les reformes estructurals, hom pot defensar *la tesi d'una alça transitòria de la taxa de creixement potencial* gràcies a un funcionament més competitiu dels mercats de capitals, del treball i dels béns i serveis. En particular, les reformes iniciades per l'Estat per derivar d'una lògica de *Welfare* a un sistema de *Workfare*, amb incitacions al retorn a l'ocupació, permeten de comprendre una part de la pujada de l'índex d'ocupació durant els anys noranta i la tendència a la baixada de l'atur estructural. Dos exemples il·lustren aquest canvi: el reforçament del sistema de crèdit d'impost (Earned Income Tax Credit) que fa el paper d'una subvenció als salaris baixos en el moment del retorn a l'ocupació; la reforma del sistema federal de protecció social del 1996 que obliga els Estats a desenvolupar programes de reinserció professional. Afegim-hi que l'alça del cost del treball s'ha vist moderada per una sèrie de factors: l'expansió del treball temporal i dels contractes amb una durada limitada redueix els costos d'ajustament de les empreses; les càrregues salarials dels empresaris, en particular pel que fa a la cobertura sanitària, es beneficien de la implementació de les Organitzacions de Manteniment de la Salut (Health Maintenance Organisations, HMO) que, tot reforçant la competència entre proveïdors d'atenció sanitària, disminueix el cost de les despeses de salut; finalment, la individualització de les negociacions salarials en un context de baixada de l'índex de sindicació i d'empitjorament de la inseguretat laboral –no podem oblidar que els acomiadaments augmenten amb la creació de llocs de treball– ha contribuït a moderar la integració dels guanys de productivitat en les alces salarials. El conjunt dels canvis esmentats permet de comprendre que l'economia nord-americana pugui sostenir un nivell d'activitat més elevat sense pressió inflacionista, però que, un cop assolit aquest nivell, el creixement econòmic es faci al mateix ritme que abans, simplement amb un nivell de producció per capita més elevat gràcies a l'alça transitòria de la taxa de creixement potencial.

d) El desenvolupament de les noves tecnologies

No obstant això, és possible anar més lluny tot establint el lligam entre l'accentuació de la pressió competitiva sobre els mercats i l'impuls de les noves tecnologies. *L'acceleració del creixement esdevindria permanent gràcies a un progrés tècnic més intensiu.* Aquesta és la tesi d'Edward Yardeni: "la competència tendeix a minvar els beneficis. De la mateixa manera, les empreses han d'innovar constantment per defensar la seva rendibilitat. El resultat és la revolució *high-tech*. En la nova economia competitiva, les despeses en les noves tecnologies representen més del quart del creixement en volum del PIB i aproximadament un 7% de la producció del país davant menys d'un 2% l'any 1987" (20). Hom constata que, entre el 1990 i el 1998, les empreses nord-americanes han multiplicat per dotze les despeses en material informàtic, la qual cosa explica més d'un 80% del creixement de la inversió en equipament total.

La pressió competitiva no és pas l'única explicació d'aquest creixement exponencial de les NTI. És en aquest sector on la demanda és més dinàmica, tant pel que fa a les famílies com les empreses, la qual cosa duu a una reassignació sectorial de la producció. Finalment, la baixada espectacular dels preus del material informàtic ha contribuït al creixement ràpid de la demanda en aquest sector, tot fent disminuir bruscament el cost d'utilització del capital.

5.4. ¿Existeix una "nova economia"?

Tanmateix, perquè aquesta tesi de la nova economia es demostrï, caldria que el creixement en el sector de les NTI s'estengués al conjunt de l'economia amb un efecte d'acceleració del creixement de la productivitat global dels factors. Però malgrat això, no hem pas constatat aquest fenomen a un nivell general. El que mostren les estadístiques és una diferència considerable entre els progressos de la productivitat en el sector de la informàtica i la resta de l'economia. Per a economistes com ara Robert Gordon o Paul David (21), no és pas evident que el conjunt de l'economia es beneficiï ràpidament dels progressos en el sector de les NTI.

Robert Gordon constata que, en l'economia nord-americana, la productivitat per hora de treball ha augmentat, segons els sectors, al ritme següent:

Taula 2. Evolució de la productivitat per hora de treball

Sectors	1950(2)-1972(2)	1972(2)-1995(4)	1995(4)-1999(1)
Conjunt dels sectors excepte l'agricultura	2,63	1,13	2,15
Indústria	2,56	2,58	4,58
Informàtica	--	17,83	41,70
Indústria excepte béns d'equipament	2,96	2,03	2,05

Hom constata que des de finals de l'any 1995, el creixement de la productivitat en l'economia nord-americana quasi retroba el seu nivell d'abans del 1973. Si mirem cap al sector de la indústria, fins i tot trobem una millora sensible de la productivitat, però aquesta s'explica íntegrament pels guanys molt ràpids de la productivitat en el sector de la informàtica. Tan bon punt observem la indústria fora del béns d'equipament, ja no hi ha més acceleració de la productivitat en l'últim període; fins i tot no hi ha un restabliment total del ritme d'abans del 1973. Per a Robert Gordon, cal afegir-hi els problemes del càlcul de deflació dels preus i de correcció dels guanys de productivitat al final del cicle d'expansió (moment en què els guanys de la productivitat són inflats pel creixement de la producció que es fa més ràpidament que el del treball). La conclusió seria que l'acceleració des de l'any 1996 dels guanys de productivitat no s'ha de sobrevalorar i només pot ser el signe d'una nova economia si els guanys de la productivitat es generalitzen al conjunt dels sectors, la qual cosa per ara no es demostra.

6. ¿CAL REFORMULAR LES POLÍTIQUES ECONÒMIQUES?

6.1. *Un dilema per a la política econòmica*

Alan Greenspan, president de la Reserva Federal dels Estats Units, el qual, fa només dos anys tenia reserves respecte a l'existència de la nova economia i, per tant, respecte a la política que s'hauria d'aplicar per afavorir un creixement no inflacionista, sembla avui més propens a tenir en compte el paper de les NTI en el creixement, però amb matisos, tal com ho demostra la seva intervenció el 13 de gener del 2000 davant l'Economic

Club de Nova York. Recorda que, a mitjan anys 90 (a meitat dels anys 90), no se sabia si el cicle d'expansió en curs diferia significativament dels cicles precedents. Tot situant-se en el futur, es pregunta: "...podríem perfectament concloure que, al començament del mil·lenni, l'economia nord-americana ha experimentat una acceleració de la innovació que es produeix un cop per segle i que fa créixer la productivitat, la producció, els beneficis de les empreses i la cotització de les accions a un ritme que s'ha vist poques vegades, fins i tot, mai. A tall d'un altre exemple, hom podria concloure retrospectivament l'any 2010 que l'evolució que experimentem actualment ha estat en gran part a causa d'una de les nombroses bombolles especulatives que es troben escampades al llarg de la història. I, evidentment, no podem excloure una tercera possibilitat, segons la qual conclouríem respectivament que alguns elements dels dos escenaris han estat presents en aquests darrers anys" (22).

Aquesta intervenció resumeix el dilema de política econòmica d'Alan Greenspan. Si la realitat de la nova economia es confirma, hom pot esperar-ne efectes antiinflacionistes (reducció dels costos, desreglamentació dels mercats, intensificació de la competència mundial...) que justifiquen la persecució d'una política monetària que acompanyi aquest creixement. Si resulta que la bombolla especulativa explica l'acceleració del creixement mitjançant l'efecte de riquesa que dinamitza el consum de les famílies i incita a l'augment de l'endeutament, aleshores l'economia oscil·la entre el risc de tensions inflacionistes tradicionals i el perill d'una crisi financera.

En aquesta situació, la política monetària ha d'intentar, mitjançant un augment gradual i limitat dels tipus d'interès federals, de "desinflar" la bombolla financera sense precipitar l'economia a la recessió.

6.2. *¿Quina política monetària?*

Darrere d'aquest dilema hi ha el perill de veure la política monetària paralyzada per la pluralitat dels objectius introduïts en la seva funció de reacció: objectiu real d'estabilització de l'activitat econòmica; objectiu nominal de control de les tensions inflacionistes; objectiu financer amb la finalitat de limitar la inflació de les bombolles especulatives.

Per contra, l'objectiu d'estabilitat dels preus es pot justificar encara més si hom el considera com essent el producte d'una lògica triple: la de la regulació de la demanda que intenta d'evitar les tensions sobre les capacitats de producció, la d'una política d'obertura a la competència a fi i efecte d'evitar la rigidesa dels preus i, finalment, la d'una estimulació del progrés tècnic que, tot fent possible l'acceleració dels guanys de productivitat, alimenti la baixada dels costos de producció. Per acabar, la política monetària moderna haurà de buscar una regulació, tant de l'oferta com de la demanda.

7. ¿UNA NOVA ERA DEL CAPITALISME?

7.1. *Un règim de creixement patrimonial*

En una anàlisi del *Capitalisme de demain* (El capitalisme de demà), Michel Aglietta escriu: “el nou règim de creixement es pot anomenar patrimonial. L'extensió de l'accionariat assalariat, la importància dels inversors institucionals en la direcció de les empreses, el paper dels mercats financers en els ajustaments macroeconòmics en són, de fet, característiques notables. El motor d'aquest règim de creixement està constituït per la interacció entre la globalització i el progrés tècnic” (23).

Al si dels processos designats amb els conceptes de “globalització”, “règim patrimonial” i “nova economia”, existeix la voluntat de mostrar els canvis en les condicions de valoració del capital i en els de la mobilització del treball.

La valoració del capital està marcada per la globalització de les empreses que organitzen la mobilitat dels factors per tal de reduir els costos i maximitzar la creació de valor sota la pressió d'accionistes internacionals que imposen criteris d'eficiència financera a les empreses. Aquest procés duu les empreses a desenvolupar les seves inversions per reforçar la seva especialització, accelerar les innovacions per dominar la competència, organitzar acords, col·laboracions, fusions, absorcions per crear posicions dominants sobre els nous mercats.

Aquest procés és particularment visible als Estats Units, on ha tingut com a resultat un creixement d'un 10% per any del benefici de les empreses durant els anys noranta, en un context de desinflació i de tipus d'interès reals poc elevats. Aquest context ha estat favorable a la pujada sobtada de les cotitzacions borsàries, però l'activitat borsària mateixa ha nodrit el procés de creixement. Les grans empreses han pogut mobilitzar capitals en els mercats financers en condicions favorables, però també les noves empreses dels sectors de les noves tecnologies han pogut mobilitzar sumes molt importants gràcies a l'impuls del capital-risc i el creixement de mercats com ara el Nasdaq.

Els mercats financers han nodrit el finançament del creixement alhora que han atret una part cada vegada més important de l'estalvi familiar. Per a una porció dels assalariats, els actius financers han esdevingut una forma de remuneració: opcions sobre accions [*stock-options*], plans d'estalvi, sistemes de participació en els beneficis.

7.2. Cap a una societat del risc

Però malgrat que la diferència entre rendes del treball i beneficis del capital es difumina per als assalariats ben integrats en les empreses que es beneficien dels "dividends" de la nova economia, aquest no és pas el cas per a un gran nombre de treballadors que pateixen les conseqüències de la revolució del treball.

Daniel Cohen mostra clarament que d'un treball repetitiu i especialitzat, característic del fordisme, derivem, en la nova economia, cap a un treball flexible i polivalent (24). Per als assalariats qualificats, aquest procés és essencialment portador d'estrès a causa de la intensificació de les tasques, l'augment de la càrrega de treball, la pressió permanent d'adaptar-se a nous coneixements i entorns múltiples. Per als treballadors no qualificats o poc qualificats, a l'estrès s'afegeix la precarietat i la pobresa amb els cúmuls de "feinetes", els contractes de durada limitada...

Aquesta nova mobilització del treball ve acompanyada als Estats Units d'un augment dels ingressos mitjos de les famílies que, en els últims cinc anys, ha estat aproximadament d'un 10%. Però aquesta tendència amaga un augment de les

desigualtats entre i dins els grups (25). Hom constata una dispersió creixent de la distribució dels ingressos de les famílies nord-americanes des dels començament dels anys 70. El nivell educatiu i l'experiència acumulada pels treballadors són factors, el paper dels quals es reforça amb les diferències entre grups. Però com observa el Council of Economic Advisers, "les desigualtats dins els grups són l'origen de dos terços de l'aprofundiment de les desigualtats". Això significa que a nivell educatiu, edat i experiència similars, les diferències de remuneració augmenten.

Així, doncs, aquest augment de les desigualtats que acompanya el naixement de la "nova economia" planteja, alhora, problemes de diferenciació creixent entre els treballadors, de processos d'integració dels més vulnerables, cada cop menys eficaços, i un nivell de risc creixent per a tots els agents que s'han d'implicar en una lògica de flexibilitat en el seu treball i la seva remuneració.

Però si bé existeix una nova economia, aquesta sembla fràgil per la manca de regulació social, que es pot explicar per la situació transitòria d'una nova revolució industrial, però també per les seves condicions de naixement en el marc de la societat nord-americana. Per als països europeus que, al seu torn, esperen beneficiar-se dels avantatges de la nova economia, resulta útil interessar-se en l'experiència d'altres països que han sabut combinar l'entrada en les noves tecnologies i les adaptacions socials, com és el cas de Finlàndia que, malgrat ser més discret, és tan ric en ensenyaments com el cas dels Estats Units.

NOTES

(1) L'article de Kevin Kelly ha esdevingut un llibre, *New Rules for the New Economy*, Nova York, Viking Press, 1998.

(2) Per veure, per exemple, debats sobre la nova economia, és interessant consultar la pàgina: <http://www.liberation.fr/multi/neweconomy/index.html>. Vegeu també l'informe: "La Wahoo économie", núm. 612 de *L'Expansion* del 6 al 20 de gener del 2000.

(3) Paul Krugman (18 de desembre de 1997), "The fuzzy logic of the New Economy", en(a) la pàgina: <http://www.slate.com/dismal/97-12-18/dismal.asp>

(4) La pàgina oficial és: <http://davos.org/>. Es presenta una anàlisi crítica a <http://www.attac.org/fra/inte/doc/adavos.htm>

(5) Carl Shapiro i Hal Varian, *Économie de l'information*, Brussel·les, De Boeck, 1999, p. 14.

(6) Stephen Cohen, Bradford DeLong, John Zysman, "An E-conomy?", desembre de 1999, <http://econ161.berkeley.edu/>; Bradford DeLong, Michael Froomkin, "Speculative Microeconomics for Tomorrow's Economy", novembre 1999, <http://econ161.berkeley.edu>; Hal Varian, "Market Structure in the Network Age", agost de 1999, <http://www.sims.berkeley.edu/~hal/Papers/>

(7) Aquesta taula es presenta en(a) la pàgina: <http://www.nouvelle-economie.net/>

(8) H. Varian, "Market Structure in the Network Age", agost de 1999, <http://www.sims.berkeley.edu/~hal/Papers/doc.html>

(9) Per exemple, al núm. 60 de la *Revue de l'OFCE* de gener de 1997, l'informe sobre el creixement potencial plantejava el problema de la moderació del progrés tècnic als països de l'OCDE, amb el resultat d'un augment de l'índex d'atur no inflacionista.

(10) *A Report by the Council of Economic Advisers and the Office of the Chief Economist*, Ministeri de Treball dels EU, 3 de desembre de 1999.

(11) La taxa de creixement de la PGF és igual a la diferència entre la del PIB i la suma - ponderada per la seva influència en el valor afegit- de les del treball i del capital.

(12) Una anàlisi en termes "d'anèmia de la productivitat del treball" és desenvolupada per Alain Cotta en "*Wall Street ou le miracle américain*", París, Fayard, 1999. Aquesta anàlisi es basa sobre un desglossament en grans períodes: des de la postguerra fins al començament dels anys 50, després, des dels anys 50 fins al 1973, i, finalment, després del 1973, quan la productivitat augmentà tan sols en un 1% per any (p. 28-29). Per a l'autor, aquesta anèmia de la productivitat del treball s'ha de buscar en l'expansió de les activitats de serveis. Alain Cotta fa notar que els guanys de productivitat s'han elevat després del 1996, però estima que d'un període tan curt no es pot deduir que s'hagi entrat en una "nova economia".

(13) Per a un debat sobre les tesis confrontades, vegeu: Hélène Bauchon, "Une troisième révolution industrielle aux États-Unis?", *Lettre de l'OFCE*, núm 187, juliol de 1999.

(14) El model de creixement de Solow es presenta de forma clara a: Gregory Mankiw, *Macroéconomie*, cap. 4, Brussel·les, De Boeck, 1999.

(15) Anton Brender i Florence Pisani, *Le nouvel âge de l'économie américaine*, cap. 5: "Une productivité sans mystère", p. 97-117, París, Economica, 1999.

(16) Veritablement, si la producció és funció de dos factors, el capital i el treball, llavors $Y=f(K,L)$. Així doncs, es pot escriure $Y/L=f(K/L, L/L)$ d'on es pot deduir que la productivitat del treball és determinada per l'evolució del capital per capita.

(17) Romain Duval, “Quel crédit faut-il accorder à la ‘nouvelle économie’ américaine?”, *Économie et Statistique*, febrer de 2000.

(18) Vegeu l’entrevista a la revista *L’Expansion*, núm. 612 del 6 al 20 de gener de 2000, p. 46-47.

(19) Aquesta tesi és defensada per Anton Brender i Florence Pisani (1999), op. cit., Hélène Bauchon fa una anàlisi crítica detallada d’aquesta obra a(en) una fitxa de lectura presentada a la *Revue de l’OFCE*, núm. 71, octubre de 1999.

(20) Edward Yardeni, “New Competitive Economy Primer”, 21 de desembre de 1999. Yardeni és economista a la *Deutsche Bank*; és un vigorós defensor de la nova economia a la qual consagra una part de la seva pàgina: www.yardeni.com. Un informe del Ministeri de Comerç dels EUA de juny de 1999, amb el títol “The Emerging Digital Economy II” estima que les NTI han contribuït en més d’un terç al creixement nord-americà entre 1995 i 1998.

(21) Paul David, “Digital Technology and the Productivity Paradox: After Ten Years, What Has Been Learned?”, 20 de maig de 1999; Robert Gordon, “Has the ‘New Economy’ Rendered the Productivity Slowdown Obsolete?”, 14 de juny de 1999, <http://faculty-web.at.nwu.edu/economics/gordon/researchhome.html>

(22) <http://www.bog.frb.fed.us/boarddocs/speeches/2000/>

(23) M. Aglietta, “Le Capitalisme de Demain”, *Notes de la Fondation Saint-Simon*, novembre de 1998, p. 5.

(24) D. Cohen, *Nos temps modernes*, cap. II, París, Flammarion, 2000.

(25) P. Artus i E. Lefeuvre, “Inégalités: quelles leçons tirer des États-Unis pour la France?”, Estudi núm. 2000.01, *CDC Marchés*, gener de 2000.

Pascal Le Merrer és professor de conferències de l’Institut d’Estudis Polítics ENS Fontenay-Saint-Cloud.

Traducció del francès de Beatriu Krayenbühl i Gusi.