

Crónica de una recesión largamente anunciada, repentinamente detonada por el atentado terrorista del 11 de septiembre

*Elaine Levine**

Antes del atentado terrorista del 11 de septiembre, el pronóstico para el crecimiento económico de Estados Unidos no era muy alentador. Hace poco más de un año, algunos incautos vaticinaban el fin del comportamiento cíclico de la economía. Pero incluso con los pronunciamientos de la administración de Clinton, al final de su mandato, sobre la salud de lo que habían bautizado como la “nueva economía” estadounidense, ya desde mediados del año 2000 exhibía señales de debilitamiento y se vislumbraba la perspectiva de una recesión antes de que finalizara el 2001. El ataque a dos de los símbolos más importantes de Estados Unidos, y de su poderío económico y militar, representó un golpe mortal para la confianza de los consumidores que empezaba a menguar desde antes de los hechos fatídicos que devastaron el World Trade Center de Nueva York, dañaron el Pentágono y marcaron el fin de la expansión económica más larga que se haya registrado en ese país. Ahora será prácticamente imposible distinguir entre la tendencia recesiva tan largamente anun-

* Investigadora en el área de Estudios sobre Estados Unidos del CISAN. Correo electrónico: <elaine@servidor.unam.mx>.

ciada y el impacto negativo que inevitablemente tendrá el reciente atentado sobre los principales indicadores macroeconómicos.

Precisamente, por tratarse de una expansión tan larga —que se inició en el segundo trimestre de 1991— había optimistas que pensaban que podría durar indefinidamente y pesimistas que siempre predecían que la caída estaba a la vuelta de esquina. Pero en términos generales, los efectos negativos de la recesión anterior —que perduraron por mucho tiempo después del repunte en el crecimiento económico general— fueron de alguna manera opacados por los avances logrados durante la segunda mitad de la década de los noventa. A pesar de los escándalos políticos y personales, en los que se vio envuelto el ex presidente Clinton, y las no pocas derrotas que sufrió en el Congreso, su administración puede atribuirse ciertos logros económicos importantes: la disminución del desempleo, tasas bajas de inflación, el repunte de la productividad y la eliminación del déficit fiscal junto con el crecimiento continuo del PIB.

De hecho, los altos ritmos de crecimiento del PIB y de la productividad de 1996 a 2000 superaron los mejores pronósticos. La coincidencia favorable de bajas tasas de desempleo y bajas tasas de inflación con estos altos ritmos de crecimiento, sostenidos durante varios años, fue tan sorprendente como el fenómeno inverso, de altas tasas de inflación junto con altas tasas de desempleo y muy bajas tasas de crecimiento del PIB —la llamada “estanflación” o “stagflación”— que provocó tanta consternación a finales de los años setenta. La administración de Clinton atribuyó esta simultaneidad positiva a la interacción de 1) los avances tecnológicos recientes en el área de la informática y las telecomunicaciones, que a su vez tuvieron efectos sobre muchos otros sectores, 2) cambios en el ámbito de la organización y funcionamiento de las empresas —en otras palabras flexibilización, adelgazamiento y reestructuración— y, desde luego, 3) las políticas públicas que crearon un clima favorable para la innovación y la inversión, particularmente la disciplina fiscal que convirtió el déficit en superávit, coadyuvando a la baja en las tasas de interés, lo cual estimuló y facilitó a la inversión privada.¹

¹ Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President 2001* (Washington, D.C.: United States Government Printing Office [GPO], 2001).

EL PRINCIPIO DEL FIN DE LA EXPANSIÓN

Entre 1996 y 1998 se registró un crecimiento significativo en la inversión privada bruta, poco usual a semejante altura de un periodo expansivo. De 1996 a 1997, así como de 1997 a 1998, la inversión incrementó su participación en el PIB en casi un punto porcentual, 0.8 por ciento en ambos lapsos. Pasó de 15.9 por ciento del PIB en 1996 a 17.5 por ciento en 1998.² Posteriormente, el crecimiento de la inversión fue mucho más mesurado y a partir del tercer trimestre de 2000 se pudo observar un decrecimiento real respecto al trimestre anterior que fue continuo hasta mediados de 2001.³

Ese auge en la inversión se asoció con avances tecnológicos en el área de la informática. Ahora, alrededor de 35 por ciento de lo que gastan las empresas en capital se destina a tecnología para el manejo de información (*information technology*).⁴ Parece que el ciclo de inversión impulsada por dicha tecnología es bastante voluble en la actualidad, puesto que está sujeto a altibajos en el financiamiento por parte de quienes aportan capital de riesgo (*venture capitalists*) y las ventas iniciales de acciones (*initial public offerings*). Además, la desregulación ha puesto a muchas empresas anteriormente protegidas —por ejemplo, áreas como la telefonía y el suministro de la energía eléctrica— a merced de las fuerzas “impredecibles de la competencia”. El resultado es que en este nuevo entorno se pueden alcanzar ritmos de crecimiento más altos, aunque la economía esté sujeta a mayores fluctuaciones en diversos ámbitos.⁵

Desde mediados de los años noventa hasta mediados del año 2000 la productividad se incrementó en promedio 2.5 por ciento anual, su mejor desempeño en casi treinta años. A partir de entonces, parece haber regresado a su ritmo anterior de alrededor de 1.5 por ciento anual. Queda por ver cuál de estas tasas de crecimiento prevalecerá en el mediano plazo, lo cual dependerá a su vez de la fuerza y profundidad de las innovaciones tecnológicas recientes. “Si la oleada tecnológica actual es, en efecto, parte de una tercera re-

² *Ibid.*, 306.

³ <<http://www.bea.doc.gov/bea/newsrel/gdp.201a>>, consultada en septiembre de 2001.

⁴ Peter Coy, “The New Economy, How Real Is It?”, *Business Week*, 27 de agosto de 2001, 80-85.

⁵ *Ibid.*

volución industrial entonces el incremento en la productividad podría durar un par de décadas”.⁶ Alan Greenspan, por ejemplo, se encuentra entre quienes consideran que “estamos solamente a la mitad del camino en cuanto a una expansión con base en la nueva tecnología”.⁷ De acuerdo con esta apreciación es de suponerse que las perspectivas de crecimiento de la productividad y, por ende, del PIB a mediano plazo son buenas.

No obstante su optimismo respecto al futuro inmediato, el jefe de la Reserva Federal ya había disminuido la tasa de descuento en seis ocasiones, entre el 3 de enero y el 11 de septiembre de 2001, como un intento —poco exitoso— de contrarrestar las tendencias negativas inmediatas. Durante este lapso la tasa de descuento bajó de 6 a 3 por ciento, porcentaje en el que se había ubicado desde julio de 1992 hasta mayo de 1994, fecha en que algunos sectores todavía resentían la secuela de la recesión de 1991. A partir de mayo de 1994, la Reserva Federal incrementó la tasa paulatinamente, a fin de evitar un sobrecalentamiento de la economía, hasta alcanzar 6 por ciento a mediados de mayo de 2000. No hubo más cambios hasta enero de 2001, cuando se emprendió la ruta inversa. Pocos días después del atentado, el 17 de septiembre, se redujo la tasa de descuento otro medio punto, a 2.5 por ciento. La última vez que se había ubicado en un nivel tan bajo fue en 1959.⁸

De hecho, se considera a Greenspan como uno de los principales arquitectos de la expansión económica tan extraordinaria que duró más de diez años. Sin embargo, en septiembre de 2001 ni la tasa prima (de interés) más baja desde abril de 1994 pudo apuntalar la menguante producción industrial. En agosto ésta registró su undécima caída mensual consecutiva —se encontraba 5 por ciento por abajo de su nivel de un año atrás—. Se usaba solamente 77 por ciento de la capacidad instalada, el nivel más bajo desde julio de 1983.⁹

⁶ “Darren Williams y Richard Reid de Schroder Salomon Smith Barney en su Nuevo informe, *Back to the Future*”, citado en Coy, “The New Economy...”, 84.

⁷ *Ibid.*, 85.

⁸ Board of Governors, Federal Reserve System, en <www.federalreserve.gov/release/h15/data/a/dwb.txt>.

⁹ Robert J. Samuelson, “Economic Shockwaves”, *Newsweek*, 24 de septiembre de 2001, 60; y Coy, “The New Economy...”, 83.

Generalmente, cuando el mercado laboral se encuentra restringido (*tight*) y la actividad productiva a la baja, las empresas prefieren disminuir horas antes que despedir trabajadores; no obstante, la tasa de desempleo subió de 3.9 por ciento en octubre de 2000 a 4.9 por ciento en agosto de 2001. Entre octubre y julio, el incremento fue paulatino, pero de julio a agosto de 2001 subió repentinamente de 4.5 a 4.9 por ciento. Según el Economic Cycle Research Institute (Instituto de Investigación del Ciclo Económico), cualquier incremento mayor de 0.4 por ciento en la tasa de desempleo es señal de una recesión, de acuerdo con el comportamiento observado desde la segunda guerra mundial.¹⁰

En septiembre, había 132.2 millones de personas empleadas, lo cual representa una baja de 0.5 millones respecto al máximo de 132.7 millones alcanzado en marzo de 2001. El sector más afectado fue el manufacturero, que perdió 1.1 millones de empleos entre julio de 2000 y septiembre de 2001, una disminución de 6.6 por ciento en el número de personas ocupadas. Estas bajas coinciden con la disminución en los gastos de inversión para nuevas instalaciones, equipo y tecnología en dicho sector. De agosto a septiembre se perdieron, en total, 199 000 puestos de trabajo, el mayor número mensual reportado desde febrero de 1991, cuando había recesión. En los últimos meses, los despidos se dieron no solamente en el sector manufacturero sino también en los servicios que ocupan alrededor de 80 por ciento de la PEA. “Supermercados, restaurantes, almacenes, cines y agencias de empleos temporales hicieron recortes que afectaron a miles de trabajadores entre fines de agosto y principios de septiembre”.¹¹

Después de un crecimiento muy fuerte en 1999 y la primera mitad de 2000, las ganancias empezaron a disminuir en el cuarto trimestre del 2000. No obstante, una baja de 3.5 por ciento en el último trimestre del año hizo que el crecimiento anual fuera de 9.7 por ciento en ese año, cantidad aún mayor que el incremento de 8.5

¹⁰ Citado en Samuelson, “Economic Shockwaves”, 60.

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

por ciento registrada en 1999. Pero, 2001 inició con una disminución de 7.8 en el primer trimestre, seguida por otra baja de 2 por ciento en el segundo trimestre.¹² Este panorama de ganancias decrecientes, después de varios años de ascenso, y salarios crecientes, aunque sea ligeramente, fue suficiente para desalentar la de por sí menguante inversión, que se retrajo desde mediados de 2000.

Es decir, precisamente cuando los sectores de la población con los ingresos más bajos empezaban a experimentar alguna mejoría por primera vez en muchos años, la expansión económica, que por fin les favorecía un poco, se detuvo. La desaceleración repercutió en la demanda para trabajadores poco calificados y desde fines del 2001, cuando empezó a subir la tasa de desempleo, los incrementos salariales han sido prácticamente nulos.¹³ “Es probable que quienes se encuentran en los estratos de ingresos más bajos no vuelvan a sentirse beneficiados mientras la tasa de desempleo permanezca arriba de 4 por ciento”.¹⁴

LO MÁS DURADERO DE LA EXPANSIÓN

Inevitablemente surge la pregunta de ¿por qué los grupos de menores ingresos empezaron a verse favorecidos tan tardíamente por esta gran bonanza de la economía estadounidense? Es a partir de 1996, después de seis años de crecimiento ininterrumpido, cuando se empieza a revertir el deterioro relativo de los estratos con ingresos más bajos. En términos de equidad, en cuanto a la distribución de los frutos del crecimiento económico, la década de los noventa se compara favorablemente con la de los ochenta. Pero, aun con las altas tasas de crecimiento registradas durante la mayor parte de los últimos veinte años, la comparación resulta menos favorable, sobre todo frente a los mayores avances en el bienestar económico que se lograron durante las primeras tres décadas de la posguerra.

¹² <<http://www.bea.doc.gov/bea/newsrel/gdp.201p.pdf>>, consultada en septiembre de 2001.

¹³ Economic Policy Institute, citado en Aaron Bernstein, “The Human Factor”, *Business Week*, 27 de agosto de 2001, 120.

¹⁴ *Ibid.*

Es innegable que el comportamiento reciente de Estados Unidos ha sido sorprendente y muy favorable en términos de los principales indicadores macroeconómicos. Sin embargo, no se han podido reestablecer los niveles de equidad que prevalecieron unos treinta años atrás. En 1965, un director de una empresa (*chief executive officer*; CEO) ganaba 20.3 veces más que un trabajador medio y en 1999 ganaba 106.9 veces más. Cabe señalar que éstos ganan en Estados Unidos aproximadamente 2.5 veces más que sus contrapartes en otros países.¹⁵ Por otro lado, el índice de pobreza general y el de los menores de dieciocho años —aunque han bajado paulatinamente a partir de 1993— son más altos que los de cualquier otro país industrializado y todavía están por arriba de los mínimos históricos alcanzados por Estados Unidos en 1973.

De 1973 (punto máximo del ciclo económico que antecede a la severa recesión que se inicia en 1974) al tercer trimestre de 2000, el PIB de Estados Unidos exhibe un crecimiento real de 127 por ciento que resulta en un incremento de 74.6 por ciento en el PIB per cápita. El incremento en el ingreso disponible es un poco menor en ambos casos (113 por ciento y 63.7 por ciento, respectivamente) mientras que, con base en el endeudamiento creciente de los hogares, el consumo personal aumenta aún más que el PIB; las cifras son 154.5 por ciento para el total y 81.8 por ciento de aumento para el consumo per cápita. Sin embargo, la mediana del ingreso anual real de todos los hombres asalariados está todavía por abajo, en aproximadamente 10 por ciento, del máximo alcanzado en 1973. Los promedios del ingreso semanal (273.49 en agosto de 2001) y por hora (8.02) de todos los asalariados están por abajo de los máximos reales alcanzados en 1973 (8.55 por hora y 315.38 semanales).¹⁶

Por otra parte, el crecimiento económico tan fuerte de las últimas dos décadas estuvo acompañado por crecientes desigualdades en la distribución del ingreso de las familias y los hogares. Los coeficientes de Gini se incrementaron marcadamente en ambos casos. La de por sí reducida participación en el ingreso global del quintil más

¹⁵ Lawrence Mishel, Jared Bernstein y John Schmitt, *The State of Working America 2000-2001* (Ithaca: Cornell University Press, 2001), 113.

¹⁶ Council of Economic Advisers, *Economic Report...*, 276, 311 y 330; "Historical Income Tables, March Current Population Survey: Table P-53", en <http://www.census.gov/hhes/>

bajo disminuyó 18 por ciento entre 1973 y 1999, de 4.4 a 3.6 por ciento del total. Sólo el quintil más alto amplió (en 13.3 por ciento) su participación en el ingreso total durante este lapso, de 43.9 a 49.4. El 5 por ciento de la población con los ingresos más altos reflejó el mayor incremento en su participación con un aumento de 29.5 por ciento (al pasar de 16.6 a 21.5 por ciento del total).¹⁷ Estas desigualdades crecientes en épocas de semejante auge son resultado de los mecanismos adoptados en Estados Unidos para responder a los desafíos de la globalización y a las crisis económicas a partir de los años setenta.

La ligera recuperación salarial experimentada durante la segunda mitad de los noventa resulta poco significativa frente a las crecientes ganancias acumuladas durante la bonanza sin precedente del mercado bursátil. La distribución de la riqueza en Estados Unidos y, en particular la de las acciones, es aún más desigual que la distribución del ingreso. Sólo 1 por ciento de los hogares detenta alrededor de 38 por ciento de la riqueza, mientras que 80 por ciento en un nivel inferior detenta sólo 17 por ciento de ésta. En cuanto a los propietarios de acciones, 1 por ciento es dueño de 47.7 por ciento de las acciones, en términos de su valor, mientras que 80 posee solamente 4.1 por ciento de éstas.¹⁸

No obstante lo anterior, los salarios representan aproximadamente tres cuartos del ingreso total de las familias y su peso es aún mayor para los amplios estratos intermedios. Por lo tanto, la dispersión salarial es el factor determinante de la creciente desigualdad en la distribución del ingreso. Este fenómeno ha sido ampliamente documentado y discutido en publicaciones oficiales y no oficiales.¹⁹ A su vez, según las explicaciones más frecuentes, la mayor dispersión

income/histinc/p53.html y <http://142.4.24/cgi-bin/surveymost>. Las cantidades ambas expuestas se consideran en dólares de 1982.

¹⁷ Supplemental Income Inequality, Tables, March Current Population Survey, en Table IE-3, <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/ie3.html>.

¹⁸ Bernstein y Schmitt, *The State of Working America...*, 257.

¹⁹ Véase, por ejemplo, *Economic Report of the President 1997* (Washington, D.C.: GPO, 1997), cap. 5; Lawrence Mishel y Jared Bernstein, "Income Deterioration and Inequality in the United States" y "America's Continuing Wage Problems: Deteriorating Real Wages for Most and Growing Inequality", en Lawrence Mishel y John Schmitt, eds., *Beware the U.S. Model* (Washington D.C.: Economic Policy Institute, 1995), 101-196.

salarial se debe a la creciente demanda de trabajadores con altos niveles de escolaridad, al incremento del número de mujeres y de inmigrantes en la fuerza laboral, al gran aumento absoluto y relativo del empleo en el sector de servicios, a la expansión del comercio internacional, a la decreciente afiliación sindical, así como a la disminución en el valor real del salario mínimo, entre otras.²⁰

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

No obstante el alto ingreso per cápita y el crecimiento acelerado del PIB, Estados Unidos exhibe mayores desigualdades y menores perspectivas de movilidad socioeconómica que otros países industrializados. Los hogares más prósperos suelen tener ingresos mayores, mientras que los de menores ingresos se encuentran, por lo general, en una situación inferior que en otros países ricos.²¹ Como ya se mencionó antes, la incidencia de pobreza, y en particular la incidencia entre los menores de 18 años, es más alta en Estados Unidos que en cualquier país altamente industrializado. Además, las desventajas son especialmente notorias en el caso de las minorías étnicas y raciales.

²⁰ *Ibid.*

²¹ Bernstein y Scmitt, *The State of Working America...*, cap. 7.

EL NUEVO RUMBO DEL PRESUPUESTO DE BUSH

Desde antes del atentado se esperaba un álgido debate sobre el presupuesto federal en el Congreso. En términos generales, los republicanos proponían más recortes a los impuestos, mientras que los demócratas querían aprovechar el superávit para gastos sociales. Y el presidente Bush, quien al mismo tiempo deseaba limitar el crecimiento de los programas financiados anualmente a 4 por ciento, había prometido un plan para pagar los medicamentos de los jubilados y reformas para el sistema educativo. Sin embargo, también había solicitado un incremento en el gasto para la defensa que implicaba el uso de una parte de los ingresos generados por el impuesto a las nóminas para pagar la pensión federal de jubilación —conocido en Estados Unidos como *social security*—, el cual anteriormente había sido considerado intocable.

El hecho de que estos fondos —que ahora tienen un excedente que en unos cuantos años se convertirá en un gran déficit por el creciente número de jubilados— se están utilizando para otros fines —por lo menos mientras existan—, lo cual posiblemente no hubiera sido permitido en otras condiciones. Inclusive esta decisión de romper la “caja fuerte” (*lockbox*) de dichos fondos la criticaron ciertos miembros de ambos partidos, aunque dicha discusión ya fue rebasada por la emergencia.²²

Por su parte, Alan Greenspan deseaba que se aprovechara el superávit federal para bajar la deuda nacional (de 3.3 billones de dólares) durante los próximos diez años. No obstante, cualquier plan al respecto quedó, por lo pronto, en el tintero. De hecho, antes de que se diera el superávit presupuestal del próximo ejercicio fiscal —anteriormente proyectado en alrededor de trescientos mil millones de dólares para el año fiscal 2002, que empezó el 1 de octubre— se piensa que éste ya se desvaneció. Las proyecciones más benignas plantean un presupuesto más o menos equilibrado, aunque la mayoría de los congresistas consideran que un déficit para el ejercicio 2002 es inevitable. Demócratas de la Comisión de Presupuesto de la

²² Glenn Kessler y Juliet Eilperin, “Deal Reached on 8% Spending Boost”, *The Washington Post*, 3 de octubre, A(1).

Cámara Baja opinaron que el presupuesto del gasto federal, de alrededor de dos billones de dólares, tendrá un déficit de ocho mil millones en el mejor de los casos y que bajo condiciones menos favorables éste podría alcanzar los setenta mil millones de dólares.²³

No obstante lo anterior, existe consenso de que el gasto adicional debe ser significativo. “Miembros de ambos partidos consideran aceptable, bajo las actuales circunstancias, que haya un gasto deficitario por un par de años, señalando que no hay prioridad mayor que la seguridad nacional y el reestablecimiento del crecimiento económico”.²⁴ Se habla de sesenta mil millones a setenta y cinco mil millones de dólares adicionales, que se sumarían a los cuarenta mil millones que se aprobaron pocos días después del atentado para gastos militares y de reconstrucción, y entre quince mil millones y diecisiete mil millones para apuntalar la aviación comercial. También parece haber acuerdo entre ambos partidos, la rama ejecutiva y la legislativa, de que el paquete aprobado debe ser de corto plazo y lo suficientemente grande para estimular la economía sin provocar problemas fiscales a futuro. Pero, más allá de eso, termina el consenso.

Muchos demócratas favorecen una segunda ronda de devolución de impuestos que se extienda a personas con ingresos muy bajos que no fueron incluidas en la devolución anterior. También proponen mayores gastos para la educación y programas de obras públicas. El presidente Bush, por su parte, ha indicado que estaría dispuesto a considerar una ampliación de trece semanas —adicionales a las 26 semanas cubiertas por ley— de pagos del seguro de desempleo, que podría ser financiada con fondos federales. Mientras que los demócratas quisieran ver un incremento en el salario mínimo, parece que la oposición a tal medida por parte de los republicanos es demasiado fuerte para que se pudiera lograr.

Los republicanos, en cambio, quieren disminuir el impuesto sobre las ganancias del capital (*capital gains tax*), pero la negativa de los demócratas es demasiado fuerte para que lo logren. Los republicanos consideran que los estímulos tienen que ser orientados a los

²³ Richard W. Stevenson, “Budget Surplus Is Expected to Turn into Deficits”, *The New York Times*, <[wysig://65http://www.nytimes.com/2001/10/01/politics/=BUDG.html](http://www.nytimes.com/2001/10/01/politics/=BUDG.html)>.

²⁴ *Ibid.*

inversionistas y proponen una serie de medidas para aliviar la carga impositiva para las empresas, como la aceleración de los descuentos por depreciación y mayores posibilidades de descontar sus gastos para las empresas pequeñas. El representante Bill Thomas, jefe de la Ways and Means Committee de la Cámara Baja —que tiene que ver con las asignaciones presupuestales—, alega que el problema principal es la falta de inversión y los grandes inventarios, por lo cual, a severa, los estímulos deben ser dirigidos a la inversión.²⁵

Aun así, el paquete de rescate no podrá evitar lo inevitable. Todo indica que la recesión es ya un hecho. Y debido a la coincidencia de esta recesión largamente anunciada con los hechos trágicos del 11 de septiembre, es difícil desenredar los efectos del atentado, de las tendencias negativas que subyacían previamente en la economía estadounidense. Esta infeliz coincidencia también dificulta más predecir la profundidad y la duración de la caída en la actividad económica. La administración de Bush se verá obligada a aplicar un programa de rescate económico e incrementar el presupuesto federal hasta el punto de incurrir en un gasto deficitario que hubiera preferido evitar.

La política económica de las últimas dos décadas ha privilegiado el crecimiento por encima de la equidad. Esta nueva recesión se presentó justamente cuando los estratos socioeconómicos inferiores, que en tiempos de crisis siempre son los más afectados, empezaban a verse beneficiados por tantos años de bonanza económica.

Independientemente de las medidas adoptadas para enfrentar la recesión coyuntural, repentinamente detonada por el ataque terrorista —coartando así cualquier posibilidad de lograr un “aterrizaje suave” de la economía—, lo más seguro es que, como siempre, los más afectados sean los grupos de la población con los ingresos más bajos y que se acrecienten las ya enormes y, de por sí, vergonzosas desigualdades que existen en el país más rico del mundo.

²⁵ Kessler y Eilperin, “Deal Reached on 8%...”.