

Estados Unidos: nuevas perspectivas

John Saxe-Fernández*

I. Planteamiento preliminar del problema

A todas luces la sociedad y la economía de los Estados Unidos de América, el compacto político y económico de mayor envergadura a nivel global, con una población de 248 millones y un Producto Nacional Bruto (1990) de 5 billones 330 mil millones de dólares,¹ experimentan una crisis profunda y compleja. Profunda, porque desde los años 30 no se presentan retos como los de hoy. Si no es la recesión es la inflación o la incertidumbre y el deterioro de las estructuras monopólicas y de los sindicatos, la desorientación en las finanzas públicas, el debilitamiento en el desarrollo

¹ Por aproximadamente 120 años la economía nacional de Estados Unidos ha sido la de mayores dimensiones y ello permanecerá así hasta que se conforme un compacto en Europa. *"Si logra la integración total de Europa Occidental (la CE y EFTA), —dice Lester C. Thurow— y consigue que se sumen gradualmente a esa integración la mayor parte de los países de Europa Central y*

económico y en la competitividad internacional, aumentos en la pobreza, el deterioro urbano y ecológico.

Compleja, porque hoy en día el grado de internacionalización o "globalización" de la economía estadounidense no permite el diagnóstico adecuado ni la prognosis en base al estudio y análisis de fenómenos estrictamente nacionales. De una forma u otra la globalización ha estado presente en la historia económica estadounidense desde los días de Alexander Hamilton, pero no en el grado en que se da en la actualidad. Las exportaciones de bienes y servicios representan hoy más del 11% del PNB mientras que hace 20 años eran el 5.5% y se estima que desde 1987 a la fecha las exportaciones han crecido un promedio anual de 12%. Los acontecimientos internacionales y de manera particular la recesión en Europa y Japón, todavía los principales clientes de EU, impactan de manera directa la magnitud y la profundidad del proceso de recuperación.

Por su parte, la fragilidad del sistema internacional de comercio añade mayores incertidumbres entre los principales actores, incluyendo a los EU. Además de la dependencia hacia el comercio global, Estados Unidos observa una marcada "dependencia estratégica" ² en el área de minerales no combustibles y desde luego en el geoestratégicamente sensible renglón de los abastecimientos petroleros.

La magnitud de déficit fiscal, subestimada por las estadísticas oficiales en por lo menos 50 mil millones de dólares anuales, así como el vasto endeudamiento en que se incurrió en la década

*del Este a lo largo de las próximas tres décadas, Europa disfrutará de las ventajas de la magnitud y el campo de acción de que disponen los que controlan el mayor mercado del mundo. Dado que los 400 millones de habitantes de Europa Central y del Este poseen en la actualidad una porción muy pequeña de los automóviles, electrodomésticos y maquinaria agrícola que son corrientes incluso en las zonas subdesarrolladas del planeta, no hay duda de que en las próximas dos o tres décadas los mercados con crecimiento más rápido del mundo se encontrarán en Europa', Lester Thurow. "Ventaja en la salida", **El País**, Madrid, 25 de enero de 1993, p. 8 extra. Thurow nota que aunque hay otros lugares en el mundo donde se pueden encontrar 800 millones de personas, no hay otro sitio donde la mayor parte de sus habitantes sean individuos relativamente cultos y en los que buena parte de la infraestructura básica necesaria para disfrutar de una economía moderna esté ya en marcha. Los problemas de infraestructura en Europa Central y del Este no son nada, comparados con los problemas que existen en China o en la India.*

² He desarrollado el concepto de "dependencia estratégica" para referirme a este fenómeno en torno al papel del petróleo y la industria petroquímica de México en la articulación de la política exterior y de "seguridad" de los Estados Unidos, en **Petróleo y estrategia**, México, Siglo XXI, 1980. Por lo que se refiere a la dependencia de otros minerales, consúltese John Saxe-Fernández. **De la seguridad nacional**, México, Grijalbo, 1977. Consúltese para mayor y más actual información, United States Bureau of the Census, **Statistical Abstract of the United States**, 1989, 90, 91, 92. Washington D.C. U.S.; Department of the Interior, Bureau of Mines, **Minerals Yearbook**, International Monetary Fund, **Primary Commodities, Market Developments and Outlook**, Washington D.C., July 1989. Por lo que se refiere a la dependencia estratégica de Japón, consúltese Statistics Bureau. Management and Coordination Agency, Government of Japan y UNCTAD, **Commodity year book**, 1989; Japan Ministry of International Trade and Industry, **White Paper on International Trade 1987**.

de los 80, ha generado otro tipo de dependencia desconocida en la historia económica de Estados Unidos desde mediados del siglo XIX: hoy la política monetaria se ha transformado en un "rehén" de la situación y de las decisiones externas. No es casual que la decisión de Bush de dar marcha atrás en su promesa de no aumentar los impuestos, que tanto gravitó en su derrota en las últimas elecciones, haya sido anunciada sólo días después de haberse finalizado la ronda de negociación en la que Estados Unidos se vio obligado a reducir su déficit presupuestal según las exigencias japonesas. Con las nuevas demandas y modificaciones en los flujos de capital la dependencia estadounidense en este renglón, no sólo no aminoró sino que empeoró, porque dejó de ser el polo de atracción por excelencia, como ocurrió en el decenio anterior.³ Al respecto C. Michael Aho y Bruce Stokes notan que la limitada capacidad para generar capital por medio del ahorro interno junto con la feroz competencia internacional por esos recursos,

"...significa que la economía estadounidense en un nivel cada vez mayor está a merced de decisiones hechas en Bonn y en Tokio. Como uno de los resultados de esta situación, Washington inexorablemente se verá inmerso en los debates de política económica doméstica de otros países, ya que las consecuencias de esos debates ahora son vitales para el bienestar estadounidense".⁴

Más aún, durante el decenio de los ochenta, se profundizó la tendencia de las corporaciones a trasladar sus plantas al exterior en busca de mano de obra barata y de las ventajas de liberarse de las imposiciones fiscales y ecológicas, así como de las responsabilidades sociales exigidas en casa. La "globalización" se traduce así en niveles sin precedentes de inequidad entre los sectores mejor educados y los de menor escolaridad de la fuerza de trabajo, además de que las plazas de estos últimos fueron sometidas a la competencia internacional con el traslado de las plantas y la oferta de salarios mucho más bajos.

De 1979 a la fecha los ingresos reales de los empleados con más de cuatro años de estudios universitarios aumentaron 8%, de acuerdo con el *Economic Policy Institute*, mientras que los de quienes no terminaron sus estudios secundarios cayeron en ese mismo período un 20%⁵ Por éstas y otras razones los cuerpos explicativos convencionales, y de manera particular aquellos inspirados en la teoría neoclásica, son incapaces de ofrecer mayor guía ante la magnitud de los desajustes sociales y estructurales que se presentan. Al respecto, no existe siquiera la intención de entender los procesos y estructuras socioeconómicas y mucho menos tratar de responder a interrogantes cruciales como cuándo y por qué es necesario establecer políticas

³ Consúltese, C. Michael Aho and Bruce Stokes. "The World Economy", *Foreign Affairs*, vol. 70, núm. 1, 1991, pp. 160-178.

⁴ *Ibid.*, pp. 165-166.

⁵ Aaron Bernstein *et al.* "The Global Economy: Who Gets Hurt", *Business Week*, 10 de agosto, 1992, p.30.

orientadas a promover cambios en la producción, el consumo, la distribución del ingreso, la inversión, el comercio o en las mismas estructuras políticas, económicas y sociales desde las que se toman decisiones.

En su *Teoría General*,⁶ Keynes mostró que el consumo y la inversión no se dan por motivaciones recíprocas y que el ahorro se relaciona más con las modificaciones en los ingresos monetarios que con las tasas de interés, y además, que no sólo la depresión y el alto desempleo ocurren sino que son parte del funcionamiento mismo del capitalismo industrial y, en consecuencia, sin la intervención gubernamental sería imposible escapar al círculo vicioso.

La economía neoclásica trató de demostrar que la intervención gubernamental en los procesos económicos era algo innecesario e indeseable, y aunque Keynes haya sido realmente un pensador "neoclásico", aventuró posiciones de avanzada pues mostró por qué esa intervención es necesaria para evitar que el capitalismo, dejado a sus propias tendencias y dinámica, se destruya.⁷

No hay duda de que la economía keynesiana constituye un avance respecto a la economía convencional, pero sus límites para enfrentar la actual encrucijada son igualmente importantes, porque aunque Keynes mostró un cabal entendimiento sobre la necesidad para el cambio estructural en procesos como la producción, el consumo, la distribución del ingreso, su esquema persiste en analizar y diagnosticar estos procesos en términos de ajustes marginales y depolíticas que no van más allá de auspiciar la demanda agregada. El efecto es el de mantener, no el de modificar y cambiar las estructuras.

El otro problema es que esta concepción teórica se desarrolla a partir de una economía cuya dinámica es esencialmente doméstica dejando a un lado la problemática que presenta la internacionalización de la economía estadounidense.

El keynesianismo fue desarrollado para ser aplicado fundamentalmente a una economía privada en su esencia, y como lo han venido indicando los críticos de esta escuela, el hecho es que la economía actual es ciertamente dominada por el sector privado, pero la estructura económica de los Estados Unidos está fuertemente atada y en una estrecha relación simbiótica con el sector público y su gasto, sector que además de aplicar los impuestos y regulaciones es

⁶ Keynes. John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York, Harcourt, Brace and World, 1964.

⁷ Consultese Dudley Dillard. *The Economic of John Maynard Keynes*, New Jersey, Englewood Cliff, Prentice Hall, 1948.

⁸ Paul M. Sweezy, "The Theory of Capitalist Development", *Monthly Review Press*, New York, 1968, publicado originalmente en 1942; Douglas Dowd. *The Twisted Dream: Capitalist Development in the United States Since 1776*, Cambridge Massachusetts, Winthrop Publishers, 1974.

el más importante de los patrones, y cuyo vasto sector bélico-industrial opera fuera de todos los mecanismos usualmente asociados con el funcionamiento del capitalismo clásico y del mercado.

A diferencia de lo ocurrido en la crisis del 29, las recientes y profundas crisis de los mercados bursátiles están íntimamente vinculadas con los problemas fiscales y comerciales, mientras que las depreciaciones del dólar realmente no mejoran el déficit en el sector comercio.

El hecho de que el keynesianismo haya sido un paso adelante en relación con el *laissez-faire*, no deber oscurecer una de sus más serias limitaciones para explicar adecuadamente el actual predicamento de la economía estadounidense y global, es decir, su incapacidad para incorporar como parte sustancial de su articulación explicativa, el fenómeno imperial.

Esta deficiencia tiende a obscurecer aspectos relevantes para el diagnóstico de los problemas o síntomas de orden estructural, como lo son, por ejemplo, la creciente competencia y confrontación entre los principales polos capitalistas.

El perfil a largo plazo de la tasa de ganancias en Estados Unidos entre 1900 y 1984, muestra dos tendencias a la baja. Una pauta recurrente en la primera gran declinación ocurrió después de la Primera Guerra Mundial, la que desemboca en la gran crisis del 29; y la segunda a partir de 1966, según datos estadísticos. Pero es importante advertir que esta declinación coincide con la presencia de una creciente competencia internacional que es la fuerza subyacente que empuja a la baja. La creciente competencia se vinculó con los incrementos salariales y el cambio tecnológico en Europa y Japón, presentándose consecuentemente una pauta similar a la de los años 20 y 30 pero por medio de una cadena de transmisión internacional.⁹

Imposible dejar a un lado, por otra parte, que el "orden internacional" establecido alrededor del interés estadounidense después de la Segunda Guerra Mundial no sólo implicó una expansión

⁹ Estimamos que lo fundamental para entender y explicar la crisis y el estancamiento en el capitalismo reside en el reconocimiento de tendencias básicas y estructurales como elementos causales, ya que el sobreénfasis en errores en el proceso de toma de decisiones no permite discernir el problema. El grado en que las raíces de la gran crisis de finales de los 20 se encuentren en el desarrollo de una situación de insuficiente demanda, y que encontramos por ejemplo en el trabajo de Paul Baran y Paul Sweezy. "Monopoly Capital", (*Monthly Review*, 1966) ha sido en mi criterio no tanto cuestionada sino complementada por análisis estadísticos que indican un papel importante en la caída de la tasa de ganancias. Me parece que ambos escenarios se complementan para explicar un fenómeno complejo, en el que ciertamente el estancamiento en el consumo ha sido algo inherente a la economía de EU aun antes de la Depresión, como lo argumentan Sweezy y Baran. Sobre esto consúltese, Mark Glick. "The Current Crisis in the Light of the Great Depression", URPE, *The Imperiled Economy*, New York, 1987, pp 127-137; Anwar Shaikh. "The Falling Rate of Profit and the Economic Crisis in the US", en *The Imperiled Economy*, *op. cit.*, pp. 115-126. Se trata, de nuevo, de un análisis pormenorizado que apoya el argumento de que la actual crisis global ha sido básicamente causada por una caída de largo plazo en las tasas de ganancia de la mayoría de los países capitalistas avanzados,

global de sus estructuras corporativas y de la inversión, sino también una nueva posición geopolítica cuyo meollo se orientó (y persiste) en el establecimiento de "compromisos" político-militares en Eurasia. Durante cuarenta años de Guerra Fría la ocupación militar de Europa y Japón se justificó bajo la retórica de la "contención" de la Unión Soviética, mientras en la actualidad las fuerzas inerciales persisten en su mantenimiento por medio de racionalizaciones todavía precarias a nivel ideológico y sumamente cuestionadas por sus impactos negativos sobre la economía y, desde luego, sobre los presupuestos.

La disuasión nuclear consumió aproximadamente entre el 10 y el 25% de las asignaciones, mientras que el despliegue de fuerzas para mantener la hegemonía en la balanza de poder euroasiática consume virtualmente el resto. Según cifras oficiales del Departamento de Defensa, Estados Unidos tenía 321 mil tropas desplegadas en Europa y 20 mil en la flota respectiva, cifras que no incluyen las seis divisiones del Ejército asignadas a la OTAN, treinta y siete escuadrones de la fuerza aérea y una brigada marítima. En Japón, Corea del Sur y Guam existen 117 mil 500 tropas, en Hawaii 36,900, 720 en Australia y 900 en la Isla Diego García.¹ Se calcula que los costos de la OTAN representan entre el 40 y el 60% del presupuesto de defensa y que los "compromisos" en Asia absorben importantes recursos, especialmente a nivel aéreo y marítimo.

Los instrumentos militares usados tanto en Europa como en Asia para mantener la supremacía geopolítica fueron utilizados como una especie de "estructura de apoyo" para la proyección de poder político y económico en los principales polos de desarrollo industrial capitalista. La superioridad militar, financiera, tecnológica y comercial de Estados Unidos fue el fundamento para el mantenimiento de una "entente" intercapitalista pero a lo largo de la Guerra Fría la correlación de fuerzas se modificó especialmente en las dimensiones económicas y tecnológicas.

La estabilidad del sistema económico internacional que caracterizó al "entente intercapitalista" hegemonizado por EU se fundó en su capacidad de mantener un mercado internacional relativamen-

debido a mecanismos inherentes al desarrollo capitalista mismo. Según Shaikh, la crisis económica y financiera de EU se debe primordialmente a la caída global de la tasa de ganancias y sólo secundariamente a un descenso de la productividad estadounidense en relación con naciones competidoras como Japón y Alemania. Esta observación es importante si tomamos en cuenta que una de las conclusiones más importantes de la teoría sobre el capitalismo de Marx, consiste en que la tasa de ganancia tendería a declinar a largo plazo como resultado del cambio tecnológico. Fred Moseley en "Marxian Crisis Theory and the Postwar U.S. Economy", argumenta que, según Marx *"both the composition of capital and the rate of surplus value would tend to increase as a result of technological change, thus having offsetting effects on the rate of profit... However, Marx argued further that the composition of capital would increase at a faster rate than the rate of surplus value, so that the net effect of technological change would be a decline in the rate of profit. Thus, according to Marx's theory, competition forces capitalists to introduce technological change in order to raise or maintain their aggregate consequence of profit for the poor as a whole"*. *The Imperiled Economy*, op. cit., pp. 105-114.

¹⁰ David Calleo. *The Bankrupting of America*, New York, William Morrow and Company, 1992, p. 237; International Institute for Strategic Studies. *The Military Balance*, London, Brassey's, 1990.

te abierto para los bienes con problemas, proporcionar líneas crediticias de impacto anticíclico. mantener un sistema relativamente estable de tipos de cambio, imponer por medio de instituciones como el Fondo Monetario Internacional una coordinación de políticas macroeconómicas y actuar como prestamista de última instancia gracias a la capacidad de proporcionar liquidez en las crisis financieras.¹¹

Estas actividades se realizaron invariablemente en función del "interés nacional" de Estados Unidos. La Guerra de Vietnam, los crecientes déficits fiscales que se presentan a lo largo de los años 60 y la debilidad en la balanza comercial, ya indicaban que la economía estadounidense había entrado en un período de debilidad competitiva a nivel industrial, mientras las dificultades fiscales se acrecentaron enormemente, tanto por los costos de esa guerra como por ciertos programas como el de Seguridad Médica y el mantenimiento de la amplia estructura militar desplegada en Eurasia.

Entre 1967 y 1980, los déficits fiscales acumulados, en dólares constantes de 1982, ascendieron a 780 mil 100 millones llegando a representar el 2.8% del PNB durante 1980. En medio de los enormes desajustes monetarios que abatieron al dólar, el 15 de agosto de 1971 Nixon suspendió la convertibilidad de esa moneda y puso una tasa del 10% a la mitad de todas las importaciones, el control de precios y salarios así como fuertes recortes presupuestales.

La aplicación de este esquema, como ocurrió anteriormente con el sistema Bretton Woods, se fundamentó en rescatar las ventajas internacionales de Estados Unidos. Al respecto David Calleo, nota que si en ese momento un país europeo devaluaba su moneda pero rehusaba limitar la demanda interna, pronto observaría aumentos substanciales en los precios y los salarios porque gran parte de los bienes vendidos en su mercado son importados. El incremento en los precios de los alimentos, por ejemplo, rápidamente se traduciría en demandas salariales inflacionarias y el aumento en la materia prima también se traduciría en precios inflados de los bienes manufacturados. En otras palabras,

"...la inflación pronto cancelaría las ventajas comerciales externas de la devaluación mientras mayores devaluaciones simplemente acelerarían la espiral

Charles P. Kindleberger en **La crisis económica 1929-1939**, Barcelona, Editorial Crítica, 1989, argumenta que las funciones mencionadas son esenciales y que tanto para la crisis de los 20 como para la actual, la dificultad está en la "considerable y latente inestabilidad del sistema, y en la ausencia de un [país] estabilizador[...]. El problema está en saber si los shocks que afectaban al sistema eran tan grandes que la gran sobreproducción de productos primarios, la insistencia francesa en obtener las reparaciones alemanas, la demanda de EU de devolución de las deudas de guerra, la sobrevaloración de la libra y la subvaloración del franco, la paralización de los créditos en Nueva York, el crac de la bolsa, etc., superarían cualquier conjunto de defensas; o si, en ausencia de un país que quisiera o pudiera actuar como estabilizador, cualquier shock aleatorio al sistema por encima de algún mínimo podría hacer que el sistema ya inestable cayese en la depresión" (pp. 340-341). En 1929, 1930 y 1931, dice Kindleberger, Gran Bretaña "no podía actuar como

inflacionaria. Los EU estaba en una situación diferente. Como era una gran economía, relativamente autárquica, EU podía suministrar gran parte de sus propios abastecimientos alimentarios y de materias primas, y muchas de las otras materias primas que importa como el petróleo, se pagaban en dólares. De tal suerte que EU tenía una ventaja comparativa... mientras en aquel momento ninguno de los competidores de EU estaban en posición de contraatacar".¹²

El debilitamiento de la "entente intercapitalista" se va profundizando de manera simultánea con la aparición de crisis económicas y con el creciente fortalecimiento de Europa y Japón, experiencias capitalistas de posguerra que si bien se sometieron a un orden internacional económico con los dados cargados a favor de Washington, tuvieron una serie de ventajas que aprovecharon de manera espectacular, especialmente el haber mantenido —por imperativos impuestos por los mismos Estados Unidos a raíz de los arreglos originados en su victoria militar en la Segunda Guerra Mundial—, la restricción de sus respectivos gastos militares de la manera más severa.

Los costos de la carrera armamentista entre EU y la URSS, que finalmente jugaron un papel central en el colapso soviético, también minaron sustancialmente las capacidades estadounidenses, especialmente en áreas cruciales para la competencia internacional en el campo civil, como la Investigación y Desarrollo y la tecnología de punta. Considérese que hasta hace año y medio (1991) el Departamento de Defensa ha venido dependiendo de Japón para el suministro de semiconductores y otros equipos de dicha tecnología de punta especialmente para la construcción de las llamadas bombas inteligentes.

Los rezagos en la competitividad e innovación tecnológica han sido interpretados como resultado del sobreénfasis en la orientación militar de los programas de Investigación y Desarrollo (IyD). Las diferencias de EU con Alemania y Japón se han pronunciado en los últimos años, pero las tendencias vienen -y tienen su origen— en el asentamiento por primera vez en la historia económica y política de EU, de una "economía permanente de guerra" a partir de 1946.

estabilizador y EU no quería. Cuando los países quisieron proteger su interés privado nacional, el interés público mundial fue al traste, y con él los intereses privados de todos" (pp. 341 -342). El problema con este argumento es que no reconoce que en realidad ni Gran Bretaña en su apogeo ni Estados Unidos durante la Pax Americana después de la Segunda Guerra mundial, dejaron de actuar para proteger su interés privado nacional y que la imposición de sus condiciones se hizo en nombre de un "interés público mundial" basado, como incluso el mismo Kindleberger lo asevera, en su capacidad de hegemonizar a los demás. La declinación relativa del poder británico y más recientemente del de Estados Unidos, estaría en la base del problema.

¹² Calleo, op. c/í, pp. 112-113.

2. La economía permanente de guerra y la *reaganomics*

Se calcula que durante todo el periodo de la Guerra Fría, el gobierno federal gastó más de la mitad de todos los ingresos generados por impuestos en operaciones militares, y que la actividad más importante es la de mantener en funcionamiento la economía militar por parte de un sistema administrativo altamente centralizado muy engorroso, incluyendo el manejo de más de 37 mil firmas o divisiones de grandes empresas y más de 100 mil subcontratistas que, según fuentes del Departamento de Defensa, son coordinados por una oficina federal con un personal aproximado de 50 mil funcionarios, probablemente "la administración industrial más grande del mundo".¹³

De 1947 a 1987 el Departamento de Defensa ha utilizado 7 billones 620 mil millones de dólares. Este cálculo realizado por Seymour Melman del Departamento de Ingeniería Industrial de Columbia University, se ha hecho en dólares constantes de 1982.¹⁴ Esta suma debe ser comparada con el valor, en dólares de 1982, de todos los bienes producidos y puestos al servicio de la producción. El cálculo incluye el valor monetario de todas las fábricas, maquinaria, carreteras, ferrocarriles, edificios, sistemas hidráulicos, etc., excepto instrumentos militares, bases o bienes de consumo. Toda la economía civil de EU en 1987 tenía un valor de 7 billones 292 mil millones de dólares. En otras palabras, el aparato militar ha absorbido una cantidad mayor de recursos que la cantidad de capital que sería necesario para reemplazar todos los recursos para la generación de capital ("capital assets") de EU.

*"Esta forma de usar los recursos, dice Melman, explica la pobre condición en que se encuentra gran parte de la planta física de la industria estadounidense y las malas condiciones de la infraestructura civil: malas calles y carreteras, deteriorados sistemas de servicio de agua y de transporte, aeropuertos y puentes deteriorados, etc."*¹⁵

La magnitud de la debacle y de la hipertrofia, producto del keynesianismo militar de la era Reagan, se percibe mejor si se considera que de 1946 a 1980 los presupuestos acumulados del Departamento de Defensa llegaron a poco más de dos billones de dólares. Se estima que, por ejemplo, en 1975 el valor total de todos los bienes capaces de reproducción era de cuatro billones 302 mil millones —se trata del valor monetario de todos los bienes sin incluir el valor de la tierra—,

Seymour Melman. *Profits Without Productor*), University of Pennsylvania Press, 1987, p. 82.

¹⁴ Melman, *op. cit.*, p. 88. He insistido sobre este tema en "Gasto Bélico: derroche improductivo", *Excélsior*, México, 3 de septiembre de 1985, p. 7A y 10A; consúltese también John Saxe-Fernández. "Gasto bélico de EU: crecimiento ¡nadonaJ", *Excélsior*, México, 13 de agosto de 1985, p. 7A Por lo que se refiere a los aumentos en la burocracia de seguridad nacional, véase John Saxe-Fernández. "Fuerzas militares en EU: burocracia que aumenta", *Excélsior*, México, 27 de agosto de 1985, pp. 7A, 9A

¹⁵ Seymour Melman, *op. cit.*, pp. 173, 179, 180, 227-34, 247.

lo que significa que los presupuestos acumulados del Departamento de Defensa tuvieron un valor monetario aproximadamente equivalente al 46% del costo directo de reproducir la riqueza fundamental de la sociedad estadounidense. Entre 1981 y 1988 los presupuestos acumulados llegaron a los dos billones 89 mil millones, y los años fiscales comprendidos entre 1989 y 1993 ascienden aproximadamente a los dos billones doscientos mil millones.

Como puede apreciarse, durante los gobiernos de Reagan y Bush el incremento en el gasto militar fue inusitado y sus efectos sobre la economía estadounidense y las finanzas mundiales han sido profundos. El problema es que las ambiciones de dominio, expansión y supremacía que se reflejan en esos doce años de regímenes republicanos, resultaron demasiado grandiosos para las capacidades económicas, políticas y sociales de Estados Unidos, en un mundo interdependiente y en rápido proceso de multipolarización económica y política. Las nuevas condiciones surgidas en las décadas de los 70 y 80 por la naturaleza misma del armamento nuclear en una situación de "paridad estratégica", así como la derrota en Vietnam, la acentuación de la crisis económica generalizada y el inusitado aumento de la dependencia de Estados Unidos, Europa y Japón en el renglón de materia prima estratégica (primordialmente petróleo, gas y minerales no-combustibles) dan lugar al fondo más amplio de innumerables procesos y acontecimientos históricos que acentúan, todavía más, la brecha entre los objetivos de una política exterior fundada en la contención del proceso de cambio social, y la efectividad de los instrumentos de poder para cumplirlos.

El reconocimiento de este hecho es sumamente constructivo e instructivo, especialmente por lo que se refiere a la puntualización de los límites del militarismo y del intervencionismo para el ejercicio del poder en el mundo contemporáneo: ni uno ni otro son procesos lineales sino fuente de contradicciones profundas.

Por ejemplo, el supuesto keynesiano de que la economía de guerra sería capaz, como en el pasado, de ayudar a superar la crisis, se enfrenta a una serie de procesos y acontecimientos que convergen precisamente en la conclusión opuesta: el gasto militar, en las actuales circunstancias económicas y técnicas, tiende a profundizar y a globalizar el deterioro económico y político.

En los países capitalistas centrales, responsables de más de tres cuartas partes de los gastos militares del mundo, el porcentaje representado por las erogaciones en sus respectivos presupuestos ha crecido de manera acelerada. En Estados Unidos, sólo entre 1978 y 1981, el porcentaje pasó de 22.8 a 24.4% respectivamente del presupuesto total. El rubro militar todavía mayor, representando casi el 50% del presupuesto si se incluyen los costos y las erogaciones por guerras pasadas, como lo son las pensiones castrenses, el presupuesto del Departamento

⁶ Cifras proporcionadas por *Informe presidencial 1990*, Casa Blanca, Washington D.C., 1990

de Energía —dedicado fundamentalmente a la producción de ojivas nucleares y de combustibles de esa naturaleza— y la NASA.

En 1984 el presupuesto del Departamento de Defensa representó el 32%. Esta escalada cuantitativa y cualitativa que amplió el presupuesto militar de 176 mil millones de dólares en 1981 a 274 mil millones en 1984 repercutió, naturalmente, en los gastos militares de otros países, y especialmente acicateó de manera intensa la carrera armamentista con la Unión Soviética. Los efectos sobre el "socialismo real" fueron devastadores pero también sobre la economía y la sociedad estadounidense y su matriz industrial.

La evolución del gasto militar en Estados Unidos —considerando sólo los presupuestos estrictamente designados al Departamento de Defensa y dejando a un lado los otros rubros por medio de los que se disfraza la cantidad real de recursos dedicados a ese sector—, fue como sigue durante el período reaganiano: en 1980 de 133 mil 900 millones; en 1981 de 157 mil 500 millones; 1982, 185 mil 300; 1983, ascendió a 209 mil 900; 1984 a 227 mil 400; 1985, 252 mil 700; 1986, 273 mil 300; 1987 281 mil 900; 1988, 290 mil 300; y finalmente en 1989 llegó a 298 mil 200 millones de dólares.

Simultáneamente durante el período 1980-89

" la asignación presupuestal para ciencia tecnología y sector espacial creció a una tasa de 8.9%, mientras que la asignación para el sistema de transporte creció a una modesta tasa de 3%. La de educación, capacitación y servicios sociales mantuvo una raquítica tasa de crecimiento de solamente 1.4% anual, mientras que la asignación para el desarrollo regional y de la comunidad se redujo a una tasa anual de -6.1 % (menos seis punto uno por ciento). El gasto para recursos naturales y conservación del medio ambiente creció a una tasa de 1.9%".

Contamos con abundante información y estudios pormenorizados que muestran claramente que la militarización de los recursos y de las economías incide adversamente en el bienestar socioeconómico, no sólo de las naciones subdesarrolladas sino también en los países capitalistas. Junto con el proceso de militarización se difunden tendencias hacia la represión y aumentan las probabilidades de guerra con enormes costos para el comercio internacional, situación que

U.S. Government, **Budget for the U.S. Government**, FY80-92, Washington D.C., 1992.

¹⁸ Consúltense, Alejandro Nadal Egea. **Arsenales nucleares: tecnología decadente y control de armamentos**, México, El Colegio de México, 1991, p. 220. En este volumen se encuentran las mejores fuentes disponibles en español sobre el tema. Las limitaciones teóricas patentes en el trabajo, especialmente en su capítulo 1, son neutralizadas por la misma información que se presenta de manera sistemática y con excelentes desarrollos por parte del autor.

incide de manera especialmente aguda en sociedades como la estadounidense que depende crucialmente del funcionamiento del comercio global.

Por otra parte, la naturaleza parasitaria de las erogaciones militares afecta de manera adversa el proceso económico y es responsable, en una medida inusitadamente amplia, no sólo del déficit fiscal sino de grandes desajustes en la capacidad productiva interna, mientras que el impacto macroeconómico del gasto militar sobre el déficit se traduce en una serie de efectos que rebasan el ámbito de la economía norteamericana.¹⁹ Considérese que la deuda consolidada del gobierno de EU aumentó dramáticamente, mientras que los gastos militares han sido una de las principales fuentes de inflación tanto por la naturaleza oligopólica de la industria bélica como por su tendencia a optimizar beneficios por medio de la maximización de los costos.

Melman, quien ha estudiado detalladamente los efectos económicos de la "economía permanente de guerra", sostiene que es indispensable diferenciar entre el crecimiento productivo y el parasitario. El crecimiento productivo significa la producción de bienes y servicios que son económicamente útiles o que puedan ser utilizados para estimular la producción. El crecimiento parasitario, por su parte, incluye la producción de bienes y servicios que no son de utilidad económica, ya sea porque no inciden de manera positiva en el nivel de vida de la población como un todo, o porque no están vinculados con la producción. Los bienes y servicios militares pertenecen a esta última categoría.

La diferencia conceptual entre crecimiento "productivo" y "parasitario" es esencial. Estudios realizados por grupos de especialistas privados y de las Naciones Unidas muestran, de manera rigurosa, que independientemente del nivel de desarrollo económico, toda sociedad que dedica recursos al sector militar está, en efecto, canibalizando recursos necesarios en otras áreas. Estos estudios también muestran que cualquier efecto positivo de corto plazo que se derive de actividades militares que utilizan recursos ociosos, tiende a ser nulificado por sus efectos negativos en el mediano y largo plazo sobre el proceso de desarrollo económico.

Como concluía una de estas investigaciones,

"el hecho de que históricamente las tasas altas de desarrollo económico hayan coexistido con altas tasas de gasto militar en algunos países, no es evidencia de que haya una relación positiva entre los dos procesos: si hubo una relación,

Véase John Saxe-Fernández. "Efecto del militarismo: deterioro económico global", *Excélsior*, México, 28 de mayo de 1985, p. 7A, 8A; Saadet Deger y Sen Somnath. *Milhiy Expenditure. The Política! Economy of International Security*, SIPRI, Oxford University Press, 1990; R. Dombush. *Dollars, Debts and Déficits*, Cambridge Mass, The MIT Press, 1986; John Saxe-Fernández. "Desarme: consecuencias económicas", *Excélsior*, México, 8 de enero de 1985, pp. 7A y 8A.

posiblemente la causación fue inversa, es decir, los altos gastos militares fueron posibles por las altas tasas de crecimiento"?⁰

El ex secretario de Defensa Robert McNamara advierte que "el grado tan intenso en que el gasto militar reduce los recursos disponibles a otros sectores esenciales de la economía y de los servicios sociales —y además añade leña a la carrera armamentista— tiende a erosionar la seguridad y ciertamente no a cimentarla".²¹

Por su parte, un grupo de expertos de las Naciones Unidas que analizaron las consecuencias sociales de la carrera armamentista, han enfatizado su impacto inflacionario: *"en primer lugar la carrera armamentista estimula la inflación ya que crea demanda pero simultáneamente no aumenta la producción de bienes de consumo"*.

En segundo lugar, la industria armamentista no tiende a reducir los costos de producción o de la fuerza de trabajo de manera tan efectiva como ocurre en las otras industrias, ya que utiliza al capital y a la tecnología de manera intensiva y su escalada de costos tiende fácilmente a repercutir sobre los clientes de manera inmediata. Un tercer factor promotor de la inflación se debe a que la industria bélica niega recursos humanos y de capital al sector de producción civil de manera considerable, especialmente por su utilización masiva de los fondos destinados a la investigación y al desarrollo, debilitando, consecuentemente, el crecimiento en el mediano plazo, y en el largo plazo, dañando la capacidad de crecimiento del sector civil, haciéndolo mucho más vulnerable a las presiones inflacionarias.

Los problemas tienden a complicar el panorama porque los aumentos históricos en el gasto militar auspiciados durante la era Reagan y continuados por Bush, se basaron en financiar el déficit por medio de un creciente endeudamiento, lo que aumentó las tasas de interés en EU y atrajo al inversionista extranjero, especialmente el de Japón y Europa, además de que se afectaron las tasas de interés del mercado financiero internacional y ello contribuyó significativamente en la gestación de la llamada "crisis deudora".

Los impactos del "keynesianismo militar" reaganiano sobre los mercados financieros han sido significativos. Según Saadet Deger y Somnath Sen,

"Para fines de la década de los 70 el sistema financiero internacional tenía a su disposición grandes cantidades de fondos excedentes de los países productores de petróleo que prestó a bajas tasas de interés. En 1981 la adminis-

Citado en John Saxe-Fernández. "Tiempos de guerra: límites del militarismo", *Excélsior*, México, 22 de mayo de 1984, p. 7A.

²¹ Citado en Saxe-Fernández. "Tiempos de guerra", *op. cit.*, p. 8A

tración Reagan aprobó el programa de gasto militar más grande llevado a cabo durante tiempos de paz en la historia de Estados Unidos. Este gigantesco aumento del gasto público fue financiado a través de préstamos del mercado internacional de dinero en lugar de impuestos o creación monetaria. Esto condujo a un rápido crecimiento de las tasas de interés y a una sobrevaluación del dólar. Las tasas de interés a nivel mundial aumentaron como resultado y la carga del servicio de la deuda de los países del Tercer Mundo se incrementó de manera dramática".²²

Pero la situación es más compleja si se tiene presente que la apreciación del dólar, como consecuencia de la política de establecer altas tasas de interés en EU para atraer ahorro externo para financiar el déficit fiscal, fue un factor —junto con el deterioro de la competitividad productiva— en el igualmente inusitado aumento del déficit comercial. La fuerte apreciación del dólar naturalmente incidió de manera negativa en las exportaciones de EU.

El aumento en la tasa de crecimiento se fundó entonces en un mayor gasto público, pero en el sector parasitario de la economía, mientras que la apreciación del dólar condujo al aumento notable de las importaciones, deteriorando rápida y abismalmente la balanza de pagos. Se empiezan a presentar entonces procesos reales que reflejan una descomposición de la "entente intercapitalista" ya que las recetas monetarias y fiscales de Alemania y Japón siguieron otros rumbos dictados por su "interés privado nacional" como el mantenimiento de tasas de interés más altas, lo que acicateó todavía más la apreciación del dólar.

Con Reagan-Bush se acentúan los efectos perversos del crecimiento parasitario y aunque la intervención del Estado en la economía aumentó considerablemente, como se refleja en los déficits fiscales, la economía como un todo fue canibalizada por este tipo de intervención estatal :durante el periodo de Reagan la asignación presupuestal para el rubro "defensa nacional" en el presupuesto federal creció a una tasa anual de 9.3%, mientras que el gasto total del gobierno federal creció a una tasa anual de 7.5%.

Los déficits fiscales, del orden de los 200 mil millones de dólares durante el período Reagan-Bush, aumentaron la deuda nacional de Estados Unidos más de lo que previamente se había acumulado en doscientos años, llegando en 1992 a los cuatro billones doscientos mil millones de dólares. Para Harold Willens, presidente y ex director de *Wilshop and Factory Equipment Corporation*, esa escalada del gasto militar ha sido responsable de que "... *nuestra economía estancada se caracterice por déficit fiscales sin precedentes, altas tasas de desempleo y una declinante productividad e innovación industrial*".

Deger y Sen, *op. cit.*, pp. 131-132. Véase Nadal Egea, *op. cit.* p. 222.

²³ Citado en John Saxe-Fernández. "La campaña en EU: el problema de fondo", *Excélsior*, México, 8 de noviembre de 1988, pp.7A y 8A

Según Simon Ramo, director de una de las principales empresas contratistas del Departamento de Defensa, entre 1946 y 1982 se erogaron poco más de un billón de dólares en armamento termonuclear, mientras que sólo entre 1983 y 1989 se gastaron unos 450 millones, es decir, cien mil millones más que el total de la deuda externa latinoamericana de aquel entonces.²⁴ Desde el punto de vista de la economía como un todo, la carga militar se refleja en tres grandes costes: primero, el de los recursos canalizados a la producción de bienes y servicios militares; segundo, los representados por el uso económico de vastos recursos que no están disponibles a la economía como un todo en el caso de los bienes y servicios militares; y tercero, los costes en oportunidad ya que se hace imposible mantener niveles necesarios para mejorar la productividad y ello significa que los presupuestos militares acumulados del 46 a la fecha, anteriormente presentados, subestiman enormemente los impactos de operar una economía permanente de guerra.

En 1977, por ejemplo, de cada 100 dólares dedicados a la formación de capital fijo, se destinaron 46 para usos militares. En Alemania esa cifra fue de 18.90 y para Japón fue de 3.70. Entre 1960 y 1978 Estados Unidos usó 52 dólares para el sector militar de cada 100 que fueron asignados a mejorar la capacidad productiva del sector civil. La magnitud de esta sangría y la tendencia a la exclusividad en el uso de la tecnología de punta por parte de los administradores militares, han incrementado de manera muy amplia la brecha en la competitividad con economías como la japonesa que impulsan tecnologías de uso "dual", es decir, de aplicación civil y militar. El total de fondos destinados a la investigación y el desarrollo (I&D) militar en EU en un año típico (1976) fue de 31 % comparado con el 8% para Alemania y el 1 % para Japón. Existen diferencias importantes en la inversión para I&D como porcentaje del PNB ya que en EU es de 1.57%, en Japón es de 1.93 y para Alemania de 2.09%. Mientras en Europa y Japón los componentes de computadoras, instrumentos electrónicos y robótica representan la vanguardia en el proceso de mecanización del trabajo industrial, en Estados Unidos los descubrimientos en estos campos son fuertemente afectados y regulados por los intereses de la administración de seguridad nacional. Las características diferenciadas en las formas de administración de investigación y desarrollo implantadas por el Pentágono, frente a los métodos más ágiles usados por las administraciones descentralizadas en Alemania y Japón, han sido identificadas por varios especialistas en diseño industrial, como causa de este predicamento estructural.

Pero el desvío masivo de recursos hacia el gasto militar, la especulación bursátil y de bienes raíces y el inusitado declinar de la inversión productiva por parte del sector privado y público, ha sido lo que más ha incidido en el deterioro infraestructural, la calificación de la mano de obra y la lenta modernización de la planta productiva de Estados Unidos. La forma en que la industria

Para una discusión sobre este asunto, consúltese John Saxe-Fernández. "Gasto bélico de EU: crecimiento irracional", *Excélsior*, México, 13 de agosto de 1985, p. 7A.

militar daña a la civil ha sido estudiada en varias ramas cruciales, como la de máquinas-herramientas, semiconductores, reactores nucleares y la industria aeronáutica.

La debilidad que se ha observado en la industria de máquinas-herramientas de Estados Unidos a partir de los años 60 ha llamado la atención, ya que la industria de bienes de capital es probablemente el principal agente para la incorporación del progreso técnico en el aparato productivo, e históricamente esta rama fue la que le otorgó a Estados Unidos la ventaja en la competencia mundial por la sobresaliente productividad de que gozó.

El deterioro de este vital sector ya había progresado notablemente para finales de la década de los 70, al punto de que en 1978 por primera vez se importaron más máquinas-herramientas que las que se exportaron. Durante los 80, la industria de máquinas herramientas de EU sucumbió ante la competencia europea y japonesa, capaz de ofrecer mejores diseños y más bajos precios.

Los estudios indican que a partir de los 50, y culminando a mediados de los 60, se establecieron una serie de nuevos reglamentos al nivel de toma de decisiones de las principales fábricas, producto de la ampliación de los contratos gubernamentales realizados por las agencias militares y de la industria espacial, todos ellos bajo los preceptos de "maximización de costos". Los diseños contractuales entre las firmas y los administradores del Pentágono sistemáticamente incluyeron los "sobre-costos" como parte rutinaria de la operación, de tal suerte que la política dominante entre las 37 mil firmas contratistas del Departamento de Defensa de maximización de costos, se difundió también a la industria de máquinas-herramientas mientras que las contrapartes europeas y japonesas continuaron operando bajo los principios de minimización de costos. El Pentágono se transformó en el principal cliente y administrador de las firmas de máquinas-herramientas y la maximización de costos se transformó en una pauta de operación para buena parte de esa rama industrial. Esto se comprende mejor si se tiene presente que las firmas que operan dentro de la economía militar administrada por el gobierno federal comparten condiciones de operación inexistentes en la economía civil.

Las ganancias están garantizadas de antemano ya que, en la mayoría de los casos, el producto fue vendido antes de ser elaborado, por medio de los programas de adquisición del Departamento de Defensa. La "ganancia" no se deriva de las relaciones de "mercado" sino gracias a "vinculaciones" de orden político-administrativo. Más aún, como lo apunta Melman, la producción se realiza en condiciones inexistentes en la economía civil como lo es la institucionalización de la maximización de los costos:

"La relación entre el gobierno federal y las firmas contratistas se formaliza, en parte, por medio de varios acuerdos que tienen una característica común: todas son expresiones del supuesto de que el gobierno pagará cualquier precio

(cost-plus) por lo que fabriquen los contratistas en el campo militar. Así, el Pentágono provee el capital y las garantías de ganancias que son imposibles de conseguir en el mercado de la economía civil.

A partir del gobierno de Reagan se incrementó enormemente el control del Departamento de Defensa sobre la industria de máquinas-herramientas y a principios de los años 80 era dueño de 103 mil máquinas en uso por parte de las principales firmas contratistas y subcontratistas militares. La relación con el Pentágono se generalizó especialmente entre las firmas líderes del ramo ya que las ventajas ofrecidas por los administradores militares eran superiores a cualquier oportunidad que se ofreciera en el sector civil. "Esta relación con el Pentágono", dice Melman, "significó en realidad una invitación a dejar a un lado la política tradicional de minimizar los costos"²⁶ Como se les ofrecían mejores oportunidades para realizar ganancias por medio de estas relaciones contractuales con un cliente dispuesto a aceptar siempre los aumentos en los precios, e incluso a estimularlos, inevitablemente los precios de las máquinas-herramientas se fueron al alza de manera significativa. Entre 1971 y 1978, por ejemplo, los precios de las máquinas-herramientas aumentaron un promedio de 85% mientras que el incremento de los salarios de los trabajadores en manufacturas fue del 72%. Esta pauta contrasta dramáticamente con la observada en países como Japón, donde los precios de las máquinas-herramientas aumentaron un 51 % mientras los salarios de los trabajadores industriales lo hicieron en ese mismo período en un 177%²⁷

Las consecuencias para Estados Unidos se expresaron en un deterioro acumulativo de su competitividad industrial. Durante los 80 sólo un 31% de las máquinas-herramientas usadas en Estados Unidos tenían menos de diez años. En Alemania la cifra era del 37% y en Japón del 61 %²⁸

Los efectos de la política de "maximización de costos" sobre la industria aeroespacial han sido tan devastadores como la enorme sobrecapacidad que la caracteriza, situación que se ha transformado en un enorme problema con el surgimiento de contrapartes en Europa (*Airbus*) y

Melman, *op. cit.*, p. 4-5. Sobre la maximización de costos en la Industria aeroespacial, pp. 135-38 y en la industria de máquinas-herramientas, pp. 3-4, 6, 141-42, 166, 167, 180. Puntuales descripciones de este asunto se encuentran en Nadal Egea, *op. cit.*

²⁶ ftwcf., p. 4.

²⁷ Melman, *op. cit.*, pp 52-53.

²⁸ Sobre la edad de las máquinas-herramientas en EU, consúltese Melman, *op. cit.*, pp. 6, 47, 169, 170, 184. Consúltese también, Michael Dertouzos, *etal. Made in America, Regaining the Productive Edge*, Cambridge Mass, The MIT Press, 1989. Desde hace varios años, la industria de máquinas-herramientas de EU comenzó a mostrar signos de una gran debilidad. Nadal Egea ejemplifica esto al señalar que "de haber sido el productor número uno a nivel mundial en 1960, con cerca del 25% del total de la producción, EU vio su participación reducirse a menos del 10% en 1986. En el mismo período, como lo indica Dertouzos, Japón aumentó su participación del 7.5% al 24%".

en Asia, que ya representan una competencia feroz por el mercado mundial. La industria de aviación, hipertrofiada por los imperativos de la administración militar, es aproximadamente dos veces de lo que se requeriría para producir todas las unidades comerciales y militares. El costo de este exceso de capacidad es superior a los 500 mil millones de dólares anuales y es responsable por los inflados costos de aviones y helicópteros.

En el área de los semiconductores, también, el tipo de administración militar ha tenido efectos negativos:

"La producción de semiconductores es fundamental para una gran variedad de industrias muy dinámicas y de alta densidad de tecnología. Los productos de estas industrias son de uso generalizado (industrias extractivas, agricultura, manufacturas de bienes de capital y de consumo, servicios, etc. Desgraciadamente también tienen usos militares sumamente importantes, y este hecho ha contribuido en el deterioro de la posición de los productores norteamericanos[.]Las compras del sector militar exigían tecnología mucho más avanzada que la requerida para usos comerciales y, como es normal en la tecnología militar, el costo no era importante. El alto desempeño tecnológico era el criterio fundamental. La extraña economía del sector militar permitió cubrir generosamente los costos de la investigación, desarrollo y experimentación y aún los de las primeras fases de la producción [...] naturalmente a mediados de los 70 las compañías norteamericanas se encontraron frente a una competencia extranjera que había orientado sus esfuerzos a desarrollar una tecnología comercial".

Las necesidades del complejo militar industrial se extienden en EU al resto de la economía por medio de las 37 mil firmas contratistas y los más de 100 mil subcontratistas, mientras que los vicios y malos hábitos de producción del sector militar han acabado por afectar las líneas de producción comerciales en muchos campos, como el de la aviación:

"mientras los productores estadounidenses destinaron muchos recursos para incorporar las innovaciones de la microelectrónica en los misiles y aviones de

²⁹ Nadal Egea, *op. cit.*, p. 283. Según estudios realizados por una comisión del MIT sobre productividad industrial, la causa principal del deterioro de la posición de la industria aeroespacial estadounidense proviene del desvío de recursos de la investigación, desarrollo y experimentación hacia el sector espacial, fuertemente influido y vinculado con las necesidades militares. En el estudio de Dertouzos, citado por Nadal Egea, se afirma que *"La investigación y desarrollo para la industria de aviación de EU no está recibiendo la atención que recibió en el pasado. Las necesidades del programa espacial han desviado los recursos de la NASA destinados anteriormente a la industria de aviación, mientras que la divergencia entre las necesidades de la aviación comercial y las de la aviación militar han reducido el valor de desarrollar tecnología militar para la aviación comercial"*. Citado en Nadal Egea, p. 284.

combate, el competidor europeo buscó adaptar esas innovaciones a los aviones comerciales".³⁰

La literatura técnica y las más recientes investigaciones dedicadas a evaluar los impactos de la economía permanente de guerra sobre el comportamiento económico de los Estados Unidos³¹ plenamente sustentan las conclusiones de Alejandro Nadal Egea, un destacado analista de este tema, en el sentido de que " *Ya nadie pone en duda la influencia negativa del Pentágono sobre la estructura y competitividad de varias ramas estratégicas de la industria norteamericana. La vieja racionalización de los efectos benéficos imprevistos para justificar altos niveles de gasto militar es cada vez más difícil de fundamentar*".

"En cierto sentido —continúa Nadal— se puede afirmar que Estados Unidos ha tenido una especie de Ministerio de Industria malévolo que ha contribuido a socavar las bases de la competitividad industrial.

Ese ministerio es la sección de compras militares del Departamento de la Defensa. En radical contraste con agencias oficiales de otros países, como el MITI de Japón, el Departamento de la Defensa, con su colosal presupuesto, ha desviado recursos y contaminado al potencial competitivo de la industria norteamericana hasta ponerla seriamente en peligro.

Hoy es posible afirmar que la organización de la industria para la defensa nacional ha atentado seriamente contra la seguridad de Estados Unidos"³²

Pero, los efectos negativos de esta situación difícilmente se limitan a socavar las bases de la competitividad; también han afectado la organización industrial de manera significativa.

En síntesis, el problema económico crucial —lo que está en el fondo del nudo de problemas que afligen a Estados Unidos y que denominarían algo que podríamos caracterizar como "la crisis del capitalismo real", por su similitud con los fundamentos de la "crisis del socialismo real"— se relaciona con el efecto económica y tecnológicamente perverso de la carrera armamentista, es decir, la notable y cada vez mayor declinación del índice de crecimiento productivo.

Nadal Egea, *op. cit.*, p. 289. Consúltense también el clásico de Mary Kaldor, **Barroque arsenal**, London, Andre Deutsch, 1982. Es cierto que, como lo apunta Nadal Egea, las compañías grandes de aviación han podido distribuir sus ingresos de tal manera que los recursos recibidos del sector militar han servido como subsidio indirecto. "Pero los vicios y malos hábitos de producción del sector militar han acabado por afectar las líneas de producción militar", en *op. cit.*, p. 288.

Entre ellos los mencionados Melman, Kaldor, pero también ex funcionarios como R. McNamaray Paul C. Wamke, y por lo que se refiere al programa de la Iniciativa de Defensa Estratégica, también conocida como *Star Wars*, y sus efectos económicos, consúltense **Council on Economic Priorities. Star Wars: The Economic Fallout**, Cambridge Mass, Ballinger Publishing Company, 1988.

Nadal Egea, *op. cit.*, pp. 289-290.

La masa de estudios técnicos que se han realizado hasta ahora, fundamentalmente en los Estados Unidos ya que la información sobre lo ocurrido durante la Guerra Fría en la ex URSS todavía es escasa, apuntan de manera sólida a la conclusión de que, en ambas potencias nucleares, la causa más importante del mal desempeño de la productividad fue la escasa formación de capital y que uno de los elementos que más han influido en este proceso es la extraordinaria asignación de recursos de la economía hacia el gasto en armamentos.

A diferencia de la Unión Soviética, sin embargo, Estados Unidos pudo beneficiarse durante 45 años de la intensa carrera armamentista, del orden mundial económico establecido y de manera particular, como apunta Nadal Egea, dicho país

*"obtuvo extraordinarios beneficios derivados de las funciones clave que desempeñó en el orden monetario del sistema de Bretton Woods. Esos beneficios incluyeron la posibilidad de usufructuar un papéde banquero intemadoná durante muchas décadas. En el mercado internacional de divisas el dólar fue la pieza clave durante 40 años. Como medio de pago privilegiado en las transacciones internacionales esa moneda fue utilizada como reserva por los bancos centrales de los principales socios comerciales".*³³

Pero esa situación no sobrevivió los excesos "neoliberales" de la era Reagan-Bush, cuyo desenfreno militarista llevó a Estados Unidos a un profundo hundimiento económico y a la creciente resistencia primero, y al rechazo después por parte de los "socios" en Europa y Japón, de continuar aceptando la internacionalización de los costos por medio de las cadenas de transmisión del "orden económico".

Como bien sintetiza la situación André Gunder Frank,

*"Por razones económicas mundiales —mucho más que políticas o ideológicas—, Europa Occidental y Japón han hecho contribuciones "voluntarias" de capital a los Estados Unidos, y el Tercer Mundo y Europa Oriental hicieron otras involuntarias a través del servicio forzoso de su deuda. Nada de esto, por supuesto, estaba disponible para la Unión Soviética que, en cambio, se fue por el tubo. Sin embargo, la economía estadounidense se encuentra ahora amenazada por una bancarrota similar a medida que este flujo de capital desaparece en la recesión o depresión de los años 90".*³⁴

³³ Nadal Egea, *op. cit.*, p. 245.

³⁴ André Gunder Frank. "¿Qué salió mal y quién tiene la razón?", *El Gallo Ilustrado*, semanario de *El Día*, México, 24 de enero de 1993, p. 5.

3. La debacle reaganiana y el "nudo de troncos"

Los problemas que se derivan precisamente de la ampliación sistemática del "keynesianismo militar" implican, entre otros interrogantes fundamentales, el de cómo afrontar la notable caída en la capacidad productiva de Estados Unidos experimentada durante los 80 ya que, paradójicamente, ha coincidido con un notable éxito de los altos círculos financieros y empresariales en cuanto a elevar las tasas de ganancias simultáneamente con un fracaso generalizado a nivel productivo.

Los síntomas están por doquier. Cuando Bush asciende a la oficina Oval, ya una quinta parte del acero que se usaba debía importarse. El 25% de toda la maquinaria nueva para producir herramientas se adquiere del exterior, fundamentalmente de Alemania y Japón; una tercera parte de los automóviles utilizados en EU ya no los fabrican obreros y técnicos estadounidenses y sólo una pequeña porción de los bienes de consumo electrónico —videos, televisores, etc.—, son producidos por firmas norteamericanas.

El contraste en el manejo altamente militarizado de la I&D de altas tecnologías de EU con los de Europa y Japón es, como lo indicamos, grande. Los norteamericanos no operan con base competitiva sino en contratos y líneas de producción que giran alrededor de un supuesto básico: "cualquier consideración sobre los costos de producción es secundaria" ya que dentro del margen de subsidios en que operan los sectores más avanzados tecnológicamente —que son dominados por la administración militar— se puede buscar un aumento sostenido de los costos.

Melman ha usado una metáfora de la industria maderera para explicar lo que ha estado ocurriendo en la gestación de la crisis del "capitalismo real": en esa industria usualmente se lanzan miles de troncos a los ríos que los llevan a los aserraderos. A veces el torrente se obstruye y los troncos se amontonan. Entonces para que continúen su curso, se debe descubrir el "tronco clave" que ocasionó la represa. Y cuando ése es retirado, se deshace el nudo y los demás prosiguen su camino. Utilizando esa metáfora, actualmente la economía estadounidense se enfrenta a un "nudo de troncos" que se acrecentó enormemente durante el período 1980-92 constituido por un enorme aumento de la inversión pública en el sector improductivo y parasitario por excelencia.

El gasto bélico no representa ya una forma de "salir" de la crisis ya que se argumenta que la productividad está estrechamente relacionada con muchos factores, como el de capital disponible para inversiones productivas y también con la calidad del proceso de decisiones.

Cuando Reagan llega a la Casa Blanca en 1980, el presupuesto militar era de 144 mil millones de dólares y en 1988 había alcanzado los 291 mil millones. Se calcula que la porción del gasto militar en los intereses de la deuda estadounidense, entre 1982 y 1987, es de unos 348 mil millones de dólares y que, con los republicanos, aumentó cuatro veces más rápido que el total de todos los gastos no militares desde 1980.

La deuda del gobierno federal era de 999 mil millones de dólares en 1981 y para 1991 había ascendido, según el *Informe Económico del Presidente* para ese año, a tres billones 620 mil millones. En la actualidad se estima que es de cuatro billones doscientos mil millones (enero de 1993).

Además de aumentarse la deuda y su servicio, la expansión del gasto militar se realizó haciendo serios recortes a programas civiles; por ejemplo, los de investigación sobre fuentes renovables de energía, producción de coches con mayor eficacia en el uso de combustible y menor emisión de contaminantes, programas para aumentar la productividad, educación, salud, mantenimiento y ampliación de la infraestructura, etc. El acelerado aumento en el gasto militar así como la aplicación de recortes impositivos para las grandes empresas y los sectores de mayores ingresos, realmente no se inician con Reagan sino con Carter aunque fue a partir de los 80 que al profundizarse estas tendencias se agravaron los déficits gemelos, el comercial y el fiscal, este último además como responsable de una gran variedad de distorsiones económicas internacionales, anteriormente mencionadas.

En 1980 el déficit ascendió a los 87 mil 300 millones de dólares. Entre 1981 y 1988 se acumuló por el total de un billón doscientos veinticuatro mil cien millones de dólares, según el *Informe Económico Presidencial de 1991*. En 1989 alcanzó los 121 mil 900 millones y en 1990 los 168 mil 200 millones. Aunque el déficit de 1991 dado a conocer oficialmente ascendía a los 220 mil 390 millones, y se le consideró en ese momento el más alto desde el de 1986 (221 mil 200 millones), se trata de cifras "maquilladas". Según el economista Alien Sinai, el déficit habría oscilado realmente entre 275 mil y 280 mil millones. Otros analistas estiman que el efecto de esta situación es devastador, especialmente si se considera que las cifras oficiales no incluyen los desembolsos para rescatar a las instituciones de préstamos y ahorro y los elevados gastos de las operaciones militares "nuevas" realizadas por Washington en el Golfo Pérsico, en Somalia y en el resto del mundo.

Los déficits comerciales también se elevaron sustancialmente. En 1980 éste fue de 25 mil 500 millones, en 1981 de 28 mil millones; 1982 de 36 mil 400; 1983, 67 mil 100; 1984, 112 mil 500; 1985, 122 mil 100; 1986, 145 mil 100; 1987, 159 mil 500; 1988, 127 mil 200, según el *Informe Presidencial de 1990*. La demanda de capital fue inmensa y Estados Unidos, como verdadera aspiradora, atrajo el ahorro europeo y japonés, mientras que las economías del Tercer Mundo y de manera especial las de América Latina, empezaron a hacer transferencias netas de capital de manera brutal y a niveles jamás experimentados, como parte del servicio de la deuda externa.³⁵

Uno de los aspectos que más llaman la atención es el uso del servicio de la deuda como instrumento para "desnacionalizar" el proceso de toma de decisiones en materia económica. Consúltese, John Saxe-Fernández. "Deuda externa y desnacionalización Integral", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, año XXXIV, octubre-diciembre de 1988, núm 134, pp. 71-91.

Los efectos depredadores de estos arreglos internacionales se extendieron a todo el continente y, aunque la deuda externa resultó matemáticamente impagable, de hecho Estados Unidos logró hacerla "cobrable" por medio de programas bien estructurados de incautación de los activos de empresas nacionales públicas y luego privadas, articulados por el FMI y el Banco Mundial, conocidos como programas de reprivatización, en petroquímica, petróleo, siderurgia, puertos, ferrocarriles, carreteras y gran cantidad de otras actividades estratégicas en las áreas de manufacturas, de extracción, y de servicios, especialmente de tipo financiero.

Estados Unidos se convirtió en un gran deudor, el mayor del mundo, y aunque contó con la ventaja de emitir moneda internacional el dólar dejó de ser la unidad global para las transacciones, de tal suerte que la contradicción entre pedir prestado para financiar el consumo o la canalización de los recursos a inversiones que no añaden significativamente a la producción, hizo aumentar la deuda y las acciones bursátiles más que el sector productivo. Los costos por intereses aumentaron más rápidamente que los ingresos y para 1986 la proporción de la deuda total de cara al PNB llegó a niveles no registrados desde el colapso bursátil de 1929.

Naturalmente la confianza en el dólar se desplomó y el crack de 1987 no fue sino el anuncio de una situación mucho más grave, peligrosa y estructuralmente deteriorada para los años 90, sin que durante los cuatro años de Bush se hayan aplicado políticas económicas capaces de contener esta debacle que se desarrolla todavía. La situación es más grave de lo que las cifras oficiales indican.

Jeane Sudria de la firma *Evans Economics*, haciendo un análisis de los déficits fiscales estima que en 1991 éste habría llegado a los 330 mil millones como consecuencia de una enorme variedad de problemas internos, pero principalmente por los costos de la operación militar en el Golfo, estimada en 50 mil millones de dólares. Esta cifra no es definitiva porque se dio a conocer que los "aliados" habrían proporcionado recursos en montos todavía desconocidos.

De esta manera, el estratosférico déficit se debe a la combinación de varios factores como la debilidad de la economía, la falta de ingresos y las irregularidades administrativas que incluyen, además de las ya mencionadas, enormes sobrecostos en decenas de programas militares, duplicidades (Estados Unidos cuenta con "cuatro" redundantes fuerzas aéreas) y una vasta gama de extraordinarios e ilegales "operativos" para favorecer fiscalmente a la cúpula empresarial, incluida la industria petrolera y del gas de Estados Unidos, realizados durante la estadía de Bush (un ex Director de la CIA íntimamente vinculado con la industria petrolera texana) en la Casa Blanca, medidas que están siendo descubiertas por los nuevos encargados del sector público.

Se sabe que el gobierno de Bush tenía previsto desembolsar 10 mil 600 millones de dólares para salvar a las instituciones de ahorro mezcladas en penosos incidentes que involucran al aparato

de seguridad nacional (CIA) en el lavado de dólares y otorgamiento de cuantiosos préstamos a figuras conocidas del *bajo mundo* para realizar operaciones encubiertas, gastos que fueron manipulados presupuestalmente para que las cantidades no quedaran reflejadas en los informes oficiales.

En 1988 el ala del Partido Demócrata liderada por Jesse Jackson hizo propuestas nuevas que rompían con las políticas reaganianas, incluyendo

"una transferencia de fondos federales de las áreas militares a las áreas sociales, una política industrial basada en una inversión pública orientada hacia el fortalecimiento de la infraestructura física y social del país, y una política social de expansión del Estado de bienestar percibiendo a este Estado como una inversión más que como un consumo".

En mucho Dukakis debe su derrota a no haber hecho suyas estas propuestas, tratando de parecer durante toda su campaña tan "republicano" como fuera posible, pero contrastando con los republicanos, primero, por buscar una mejoría en el sistema de recaudación e incluso un aumento de los impuestos a los grupos de mayores ingresos y, en segundo lugar por intentar reducciones y eliminaciones de sistemas de armamentos estratégicamente desestabilizantes. Sin embargo Dukakis fracasó en lograr el apoyo de los bastiones tradicionales del Partido Demócrata alienándose, de manera simultánea, aquellos grupos de altos ingresos y a las corporaciones a las que presuntamente trató de atraer con un mimetismo republicano muy costoso.

En ese momento, como es ya usual, las grandes firmas favorecidas con contratos militares se vieron involucradas en grandes y escandalosos fraudes y corrupciones, por lo que Dukakis no estaba dispuesto a favorecer, por ejemplo, el desarrollo del sistema ballístico MX y tampoco se inclinó por aprobar y desplegar sistemas antisatélites. Bush sí suscribió la *Iniciativa de Defensa Estratégica* iniciada por Reagan y con esto logró el apoyo de un reducido pero poderoso grupo de empresas contratistas militares, que también contribuyeron generosamente a su campaña electoral, finalmente victoriosa.

Durante los últimos cuatro años prosiguió y se profundizó el deterioro de la capacidad productiva del sector privado y continuó en picada la inversión del sector público, especialmente en infraestructura social y física, como ya se ha indicado. Ello se produjo como resultado de dos formas de "éxito" administrativo: la generación de ganancias de inversiones no productivas o de las realizadas en el exterior, y la competencia de los administradores del sector público vinculado con la "seguridad" para ampliar su poder de decisión sobre una economía bélica muy expandida.

Véase Vicente Navarro. "Adiós al neoliberalismo", *El País*, Madrid, 14 de enero de 1993, p. 6.

Véase John Saxe-Fernández. "La campaña, el problema de fondo", *op. cit.*

El problema de fondo es el del "tronco clave", es decir, el deterioro masivo de la capacidad productiva en el proceso de manufactura y, de acuerdo con los pronunciamientos públicos, existen diferencias importantes en la manera en que los equipos de investigadores que asesoran a Clinton perciben este asunto, cuando se les compara con los de los regímenes anteriores, incluyendo a los que asesoraron a Carter.

4. ¿Hacia un cambio de rumbo?

De no establecerse drásticos cambios, el déficit fiscal estimado para 1997 llegaría a unos 650 mil millones de dólares y el servicio de la deuda consumiría aproximadamente el 20% del PNB. Aunque ya se han anunciado medidas para enfrentar el problema por parte de la nueva administración demócrata, todavía los detalles no son de conocimiento público aunque existen declaraciones de que el nuevo liderato encabezado por Clinton está decidido a afrontar la actual crisis utilizando instrumentos estatales que alienten las tendencias y potencialidades productivas y competitivas del capitalismo estadounidense, largamente sepultadas por ese *coctel de errores e irresponsabilidades cortoplacistas y especuladoras* conocido como *reaganomics*, apropiadamente calificado por Bush en alguna oportunidad como *economía vudú*.

Si bien la *reaganomics* se basa en la mayoría de los postulados del neoliberalismo como son, por ejemplo, mayores libertades a los monopolios para que hagan y deshagan mediante "desregulaciones", o la eliminación de los controles de precios, así como aperturas indiscriminadas a la inversión extranjera, su supuesta política en contra de la excesiva intervención del Estado en la economía fue retórica ya que, como lo apuntamos anteriormente, uno de los indicadores del papel del Estado en la economía es el déficit público y entre 1970 y 1980 el déficit promedio anual fue de 38.50 mil millones de dólares mientras que entre 1981 y 1988 fue de 166 mil millones.

El régimen de Clinton reconoce que el problema del déficit es profundo frente a los retos que ha de enfrentar en torno a los "achicamientos" de aquellas partidas u organismos gubernamentales cuyos fondos y funciones se orientan al bienestar social y a la modernización económica, ejes de su proyecto económico. Lo preocupante es que no se contempla realmente una reducción drástica del presupuesto militar, gasto que aunque sólo representa el 26% del gasto federal total, es efectivamente el rubro individual más importante en la estructura del presupuesto federal, y además, *"una buena parte de las asignaciones destinadas a ciencia, tecnología y sector espacial corresponden a objetivos militares"*.³⁸

"En resumen—se señalaba en un estudio publicado en 1991—si bien no todo el crecimiento del déficit del presupuesto federal es atribuible al incremento en

el gasto militar, sí constituye la más importante desviación individual de recursos hacia fines improductivos.

Ese gasto es económicamente improductivo aunque los secretarios de la Defensa normalmente aluden a su "efecto multiplicador" para minimizar el impacto sobre el déficit fiscal

Ciertamente rubros como educación y capacitación, así como la envejecida infraestructura del sistema de transporte norteamericano, podrían absorber de manera más productiva estos recursos; los efectos sobre el desempeño de la economía se harían sentir de maneras muy variadas, a mediano y largo plazos".

Ante la caída del ahorro interno, la *reaganomics* optó por aplicar políticas que generalmente sólo se usan, mediante el FMI, para saquear a países como Argentina, Brasil o México, otorgando libérrimas potestades a los inversionistas extranjeros, garantizándoles una política cambiaria flexible que les permitiera ingresar y sacar capitales según su conveniencia y un trato preferencial en el pago de impuestos. Durante doce años de gobiernos republicanos, los costos de la crisis se cargaron sobre la clase media y el salario. Esto es uno de los más importantes elementos que explican el voto de castigo sufrido por Bush en las recientes elecciones, quien pagó las ligerezas, el clasismo y los derroches reaganianos.

Como aprendiz de brujo, el binomio Reagan-Bush combinó los peores rasgos del neoliberalismo fondomonetarista con los del keynesianismo militar, alentando por un lado las tendencias pesadas y perezosas en el aparato productivo, por medio del estímulo a la *elefantiasis estsúsia* del complejo militar industrial que acentuó su proclividad por canibalizar los recursos financieros, humanos, materiales y de investigación y desarrollo del país, mientras que por otro lado fue desestimulada la inversión productiva y se aplicó un programa social regresivo similar a los elaborados por la burocracia fondomonetarista en América Latina, minando de manera drástica la apoyatura social del republicanismo, como pudo apreciarse en las últimas elecciones, cuando incluso entró en crisis el tradicional sistema bipartidista con la aparición en la escena política de grupos independientes, en esa ocasión articulados por medio de la candidatura de Ross Perot.

La economía civil estadounidense experimentó lo que en países como los latinoamericanos ha sido usual bajo la política desindustrializadora auspiciada por el Banco Mundial, es decir, una devastación generalizada de la infraestructura productiva y educacional, aunque en EU no se ha puesto en práctica la estrategia de "desfinanciamiento crónico" de empresas públicas de interés al sector privado nacional e internacional,⁴⁰ por la sencilla razón de que ahí los equivalentes funcionales a nuestras paraestatales se encuentran en el sector bélico-industrial estrictamente protegido por

Nadal Egea, *op. cit.*, p. 290.

Para un análisis sobre los aspectos estratégicos inmersos en el Tratado de Libre Comercio, véase John

reglamentos y leyes especiales de "seguridad nacional", pero por medio de las que se auspicia un sistemático y amplio programa de subsidios, especialmente visibles ahora en la industria aeroespacial y otras ramas de alta tecnología.

Esto significa que es indispensable matizar y calibrar exactamente qué quieren decir los pronunciamientos oficiales de que *"Estados Unidos mejorará sensiblemente su economía a partir de un programa agresivo con medidas a corto y largo plazos, donde el Estado jugará un papel primordial."*

Esta observación la hizo Clinton al integrar su equipo económico de transición, significativamente coordinado por Robert Reich, de Harvard, y uno de los principales autores que durante los últimos años ha venido cuestionando los postulados del neoliberalismo, empezando por la creencia de que las fuerzas económicas se autorregulan.

Según Clinton, su gobierno tendrá como meta *"restaurar el crecimiento económico, generar empleos y beneficios y, sobre todo el fortalecimiento de este país"*⁴⁰

En realidad, como se demostró, no podemos asumir que el sector público haya dejado de ser un elemento crucial en la economía estadounidense. Durante 12 años se puso un énfasis de orden mayor en el papel del sector bélico industrial a base de masivos recortes en el sector civil. Clinton parece ofrecer una mezcla diferente entre "cañones" y "mantequilla": dice que la prioridad será alcanzar la regeneración económica doméstica, pero inmediatamente advierte que *"existen varios aspectos importantes a considerar, como el presupuesto que mantenga la defensa de este país como la más fuerte del mundo"*⁴²

Bush dejó un programa de gastos militares para los próximos cinco años fiscales de un billón 420 mil millones de dólares. Se han realizado estudios pormenorizados que indican que en el medio ambiente de la llamada posguerra fría se pueden reducir sustancialmente los gastos militares, posponiendo la fabricación y compra de nuevos sistemas de armamentos y reestruc-

Saxe-Fernández. "América Latina-Estados Unidos en la posguerra fría: apuntes estratégicos preliminares", en **Problemas del Desarrollo**, Vol. XXIII, julio-septiembre de 1992, núm. 90, pp 135-179. Para un análisis detallado por lo que respecta a la incautación que se realiza de la petroquímica mexicana por parte de las transnacionales estadounidenses del ramo, consúltese John Saxe-Fernández. "Aspectos estratégico-militares inmersos en el proyecto de integración de América del Norte", en Benito Rey Romay (coord.). **La Integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá**, México, Siglo XXI, 1992.

⁴¹ Consúltese John Saxe-Fernández. "México-EU: crecen las asimetrías", **Excélsior**, México, 2 de febrero de 1993, pp.7Ay8A.

Citado en John Saxe-Fernández. "Estados Unidos: ¿nueva política económica?", **Excélsior**, 17 de noviembre de 1992, pp.7Ay8A.

turando los "roles" y "misiones" militares para eliminar enormes duplicaciones. Ello podría economizar unos 60 mil millones de dólares anuales según fuentes del *New York Times*.³

La inexistencia de una fuerza militar en Eurasia que presente amenaza real, y el surgimiento de situaciones como las de Irak, indican que el Pentágono no necesita 12 divisiones del Ejército y 6 de reserva cuando con 9 y 4 bastaría. También se estima que la seguridad no sería puesta en entredicho con el retiro de 12 portaviones de la Marina y que las 26 agrupaciones de aviones de combate de la Fuerza Aérea pueden reducirse inmediatamente a 16.

Según la fuente arriba citada, estos recortes no disminuirían ni la efectividad ni la moral de las fuerzas armadas y las cantidades podrían utilizarse en otros programas domésticos urgentes. Más aún, Bush dejó partidas para la fabricación de nuevos e innecesarios sistemas de armamentos. Los arsenales contienen suficientes avances en tecnología para enfrentar a cualquier adversario potencial, de tal suerte que los presupuestos en investigación y desarrollo pueden transferirse a otros campos.

Se menciona que en las próximas décadas el pentágono planea gastar cerca de 400 mil millones de dólares en nuevos tipos de aviones tácticos, que realmente no necesita, como los F-22 para la Fuerza Aérea, los FA 18 de la Marina y los AX y V22 para los Marineros, así como helicópteros Comanche para el Ejército, todos contemplados para enfrentar escenarios bélicos de la Guerra Fría. El reto fundamental se centra en una reestructuración de los servicios ya que, como se indicó, cada uno opera su propia fuerza aérea lo que implica una muy costosa duplicación de funciones.

La resistencia del Pentágono es grande a este tipo de "ajustes" y por el momento el nuevo Secretario de Defensa, Les Aspin, parece ajustarse a las exigencias de los poderosos grupos de interés que conforman lo que en la literatura de la ciencia política se conoce como el "Triángulo de Hierro", es decir, el cabildo más poderoso que opera en Washington que conjunta los intereses institucionales del Departamento de Defensa, sus clientes corporativos que incluyen a las más poderosas empresas del país y a sus aliados tanto demócratas como republicanos en la Cámara de Diputados y de Senadores. Esto quiere decir que por el momento se consideran disminuciones en el gasto militar de muy escaso monto. Aunque no en el grado en que Bush, Clinton tiende a cometer el grave error de no aprovechar cabalmente el dividendo de paz o hacerlo a medias. Durante su campaña electoral, por ejemplo, se refirió a recortes en el presupuesto militar de unos 80 mil millones para los próximos cinco años, casi la cantidad que podría ahorrarse *anualmente*; por lo cual las disminuciones en las asignaciones castrenses son modestas, e inmediatamente surge el interrogante de cómo se financiará su programa económico.

"Uncertain Trumpet at Defense", edit. *The New York Times*, 17 enero, 1993, p. 16E.

Según lo dicho durante la campaña, gran parte se derivaría de aplicar una política fiscal de redistribución progresiva, es decir, elevando los impuestos a los grupos de mayores ingresos, y los de las corporaciones con ingresos superiores a los 10 millones de dólares anuales porque, en criterio de los demócratas, fueron desequilibradamente beneficiados por los republicanos por medio de disminuciones impositivas durante 12 años bajo la suposición de que así se aumentaría automáticamente la inversión productiva por parte del sector privado, lo que sencillamente no se dio.

El equipo económico de Clinton está consciente —y así lo han elaborado en sus escritos y libros— que ninguna de las economías capitalistas exitosas y dinámicas de finales de siglo, como la japonesa o la alemana, han suscrito jamás los recetarios fondomonetaristas que usualmente se asocian a personajes como Thatcher, Reagan o Milton Friedman. Los modelos capitalistas en Japón o Alemania —también el coreano— han sido orientados alrededor de lineamientos que emanan de un Estado "gestor" que prepara y aplica regulaciones estrictas, para garantizar la industrialización, la competitividad, la generación o transferencia de tecnología o inversiones, y sobre todo en el caso alemán, en el equilibrio y el bienestar social, educación y la salud, todo según un esquema fundamentado en el "interés nacional".

En esos países las nociones de "libres fuerzas del mercado" no son una excusa para desatar a los monopolios locales o internacionales o para que la inversión extranjera siga sus tendencias depredadoras. El papel del Estado como orientador, coordinador y regulador de la economía—especialmente de la inversión extranjera— ha sido notable en Japón y en Corea del Sur, mientras que, en Alemania, la principal economía de "mercado" de Europa, la mitad de su producto nacional bruto es manejado por el sector público, mismo que ofrece a sus ciudadanos los beneficios de un moderno Estado de bienestar.

El gobierno español tampoco ha estado jugando a dismantelar de manera precipitada su papel en la economía, convirtiendo a su sector público en el mayor banquero del país por medio de la constitución de la *Corporación Bancaria de España*, ente compuesto por seis bancos, es decir, una sociedad *holding*, con la filosofía de un banco federal. Naturalmente, en este medio global, la coalición que lleva a Clinton al poder no está impresionada por la retórica neoliberal. Quien revise la obra de Robert Reich, el nuevo Secretario del Trabajo, inmediatamente lo colocaría, junto con Lester Thurow, James Fallows, Laura Tyson y Robert Kuttner como un crítico efectivo del *laissez faire*. Ello se refleja en su libro *The Work of Nations* donde no sólo pone de manifiesto sus diferencias con la ortodoxia friedmaniana, sino también con las formas usuales de tratar y clasificar los problemas del empleo "industrial" y el de "servicios".

⁴⁴ Robert Reich. *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism*, New York, Alfred A. Knopf, 1991.

Las posiciones de Reich en muchos aspectos —pero fundamentalmente en los relativo a los efectos de la globalización económica sobre los Estados Unidos y sus empresas— han sido objeto de intensos debates académicos, y este es especialmente el caso entre quienes, como él, comparten su postura frente a la teología neoliberal.

Lester Thurow, en su importante obra *Head to Head*⁴⁶ argumenta que la globalización no ha significado que desaparezcan los intereses "nacionales" en la articulación de las empresas transnacionales, que siguen siendo tan "japonesas" o "europeas" como siempre. Polemizando con Reich, Thurow advierte que las corporaciones extranjeras que invierten en EU no ofrecen una igualdad de oportunidades a sus ciudadanos porque los puestos de mayor rango y consecuentemente, los de mayor salario y prestigio, están en Japón o en algún país europeo. Y esto también lo argumenta respecto a la tecnología que permanece en el país de origen, al menos en sus expresiones de mayor modernidad y, consecuentemente, de mayor capacidad para agregar valor. *"Si la mejor tecnología permanece en Japón", dice Thurow, "entonces la relación no es equitativa"*.

Los argumentos de Thurow se asemejan a los expuestos durante todo el decenio de los 80 por economistas latinoamericanos como Aldo Ferrer, Celso Furtado o Fernando Fajnzylber, es decir, advierte en contra de prácticas en las que simplemente se trasplantan fábricas extranjeras —en este caso a EU— que casi nunca se dedican a hacer los productos más avanzados y que requieren de la mejor y más alta tecnología.

Thurow en realidad se queja de que este tipo de "inversión" se parece mucho a lo que las mismas corporaciones estadounidenses hacen en países como México: se localizan ahí para ensamblar. *"En promedio— dice el autor—, las firmas extranjeras que operan en los EU importan dos veces más materiales por trabajador que las contrapartes estadounidenses. Las firmas japonesas son todavía peores, porque importan cuatro veces más por trabajador"*.

Pero quizá la contribución más relevante de Reich esté en sus estudios sobre las formas en que miles de cabilderos, asociaciones de comercio, especialistas en relaciones públicas y firmas consultoras, influyen en el proceso de decisiones, generalmente de forma no democrática y sí en detrimento del interés público. Reich realizó uno de los censos más precisos sobre esta "comunidad" de intereses creados, a principios de los 80, y descubrió que estaba compuesta de 92 mil 500 personas entre abogados, cabilderos, propagandistas, consultores, etc., que operan en Washington.

Pablo González Casanova ha usado el término de teología para referirse al neoliberalismo. Para un análisis sobre algunos de los retos epistemológicos actuales, véase su ensayo "Nuevas formas de pensar en el mundo actual", *Revista Casa de las Américas*, La Habana, julio-septiembre 1992, núm. 188, pp. 2-12.

⁴⁶ Lester Thurow. *Head to Head: The Corning Economic Battle Among Japan, Europe and America*, New York, William Morrow and Company, 1992.

Entre los 98 mil cabilderos organizados en firmas especializadas y los 42 mil en el área de comercio, ciertamente se encuentran los principales individuos y firmas consultoras contratadas por gobiernos y corporaciones extranjeras para lograr sus objetivos.

A este grupo ha de enfrentarse Clinton en la promoción de su paquete de medidas económicas que irían a sustituir a la *reaganomics* y los grupos de poder que se nutren de sus beneficios y prebendas en lo civil y en lo militar. Los clintonianos, o si se desea, la *clintonomics*, todo parece indicarlo, están muy lejos de promover la entrada sin reglamentación al capital extranjero y están conscientes de que aplicar un programa de apertura hipertrofiada como el que se ensaya al sur del Bravo, orientado a dismantelar los controles y atraer la inversión mediante una política de salarios bajos y de desintegración de las conquistas sindicales, otorgándoles a los inversionistas extranjeros un cheque en blanco para que traigan y se lleven los capitales según sus intereses, sólo agravaría la situación y hundiría a EU en la mediocridad durante el siglo XXI.

El nuevo gobierno demócrata se inclina por la defensa del "interés nacional" aparentemente consciente de que, mientras no surjan instituciones políticas mundiales, el Estado Nacional será el árbitro y la única fuerza capaz de mediar entre los grandes intereses transnacionales y la sociedad civil. La *clintonomics* se enfrenta a dos tendencias seculares: por una parte a las fuerzas inerciales y a los poderosos obstáculos que presenta el llamado complejo militar-industrial a los tipos de recortes que se requerirían en ese campo para promover una "reconversión" que realmente llegue a rectificar su impacto negativo en la "matriz industrial" estadounidense, y por otra, a la consuetudinaria tendencia al "proteccionismo" fuertemente desarrollada durante el período Reagan-Bush y que ha gestado una política comercial conocida como "unilateralismo agresivo".

"Las negociaciones comerciales son demasiado técnicas para los políticos, pero también son demasiado políticas para que los técnicos se enfrenten cabalmente a ellas", decía a mediados de 1992 un miembro del equipo negociador de Japón, al comentar las crecientes diferencias entre EU y la Comunidad Europea en el área agrícola. En general, como lo mostró la serie de fracasos del llamado Grupo de los Siete, el deterioro de la "entente intercapitalista" significa que realmente presenciamos enormes cambios de la economía global y del comercio, en procesos de "fragmentación" en los que las consideraciones geoestratégicas y de "seguridad nacional", o si se desea, los "intereses privados nacionales", tienden a adquirir mayor peso.

En tiempos recesivos o de desaceleración económica, cuando crece el desempleo y peligra la planta productiva, la tendencia en EU al proteccionismo se deja sentir incluso con gobiernos republicanos supuestamente comprometidos con el librecomercio. Por doquier las consideraciones de "productividad" "competitividad" y "eficiencia" empiezan a ser matizadas por las de orden político. Para Francois Mitterand, por ejemplo, la negociación agrícola con EU está totalmente cargada de factores no económicos, como son las crecientes amenazas de los productores

agrícolas y granjeros franceses de lanzarse a las calles si se sacrifican sus subsidios. La debilidad política del Partido Socialista francés evidenciada en los comicios más recientes, junto con el desempleo, son consideraciones que desplazan a cualquier otra.

En el caso estadounidense, la tendencia "neoproteccionista" se afianzó de manera espectacularmente fuerte a partir del régimen de Reagan, tan comprometido con la retórica de "las fuerzas del mercado" y, al mismo tiempo, promotor por excelencia de una postura y de una legislación para el comercio internacional de naturaleza ofensiva proteccionista y unilateral. Aunque la tendencia a practicar lo que el economista Jagdish Bhagwati adecuadamente llama "unilateralismo agresivo"⁴⁷ puede encontrarse a lo largo de la historia comercial de EU, lo cierto es que fue durante el régimen de Reagan cuando se incluyeron las más importantes transformaciones y enmiendas, que efectivamente permiten el uso del *Omnibus Trade and Competitiveness Act* (OTA) como un instrumento para la "guerra comercial".

En varias oportunidades, incluso antes de que sorpresivamente el gobierno mexicano decidiera dar luz verde a la participación del país en la Asociación de Libre Comercio de América del Norte, también conocida por sus siglas en inglés NAFTA, mencionamos que cualquiera que fuese la estructura y los compromisos pactados por EU con Canadá, ellos quedaban circunscritos y mediatizados por la OTA y de manera especial por las provisiones *Super 301* y *301 Especial*, por medio de las que se faculta al representante comercial de EU para elaborar una "lista negra" de países cuyas prácticas comerciales sean arbitrariamente calificadas por Washington como "irrazonables", para después plantear verdaderos "ultimata" comerciales, con la estipulación de fechas límite para que las contrapartes "abandonen su conducta incorrecta y desleal".

En otras palabras, las negociaciones del NAFTA quedan sujetas a facultades especiales que unilateralmente se asigna EU para exigir concesiones comerciales de los demás, sin la más remota posibilidad de que se ofrezca reciprocidad alguna. Clayton Yeutter, quien representaba comercialmente a Washington cuando México se "abrió" irreflexiva y precipitadamente durante el régimen de Miguel de la Madrid al calor de los *Trade Policy Loans* del Banco Mundial, solía decir, con prepotencia, que la Sección 301 del OTA "*es la Bomba H de la política comercial estadounidense*".⁴⁸

A partir de 1988 se añadieron otros elementos al OTA que permiten efectivamente proceder con todo tipo de presiones en contra de países como Japón o regiones como Europa, que tuvieran

⁴⁷ Consúltense Jagdish Bhagwati and Hugh T. Patrick (edit.). *Aggressive Unilateralism. Americas 301 Trade Policy and The World Trading System*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1990.

⁴⁸ Otado en John Saxe-Fernández. "Unilateralismo agresivo: política comercial de EU", *Excelsior*, México, 28 de julio de 1992, pp. 7A y 8A.

superávits comerciales "no deseados"; es decir, se establece el mecanismo que le permite a Washington articular sanciones contra países con los que EU tenga una situación deficitaria, a fin de obligarlos a tomar medidas —generalmente por medio del abatimiento de sus barreras comerciales— con el fin de que reduzcan sus superávits en ese ámbito.

La contradicción entre los arreglos "bilaterales", o "regionales" y el multilateralismo que representa un sistema como el GATT, estará presente y formará parte central de las decisiones del gobierno de Clinton en esta materia, especialmente ahora que el sector "comercio internacional" juega un papel crucial en la economía estadounidense. Arreglos como el NAFTA, que tienen como base una abismal "asimetría", tienden a crear incertidumbres, y en momentos de recesión que se generaliza en Europa y en Japón, junto con una recuperación muy débil en EU, se reforzaría la tendencia hacia un "proteccionismo regionalizado", lo que puede tener consecuencias devastadoras para la economía, no menos que para la de por sí deteriorada situación político militar del orbe.

El nuevo gobierno estadounidense se debate entre fuerzas contradictorias. Por una parte, se reconoce la importancia de resolver las diferencias más importantes entre EU y la Comunidad Europea en la Ronda de Uruguay del GATT; pero por otra, se hace recurso de los mecanismos disponibles para el unilateralismo agresivo en, por ejemplo, acero o productos agrícolas, para preparar la "negociación". En ausencia de una política general para regir las relaciones comerciales a un nivel global, un énfasis en el NAFTA podría mandar un mensaje de virtual ruptura a la "entente intercapiatalista". La recesión en Europa tenderá a aumentar los desacuerdos, no menos que las incertidumbres. Harold Malmgren, economista de la CE, expresaba su preocupación así:

"...la agenda obliga a la administración estadounidense a tratar las cuestiones específicas antes que las generales, las regionales antes que las globales. Aquí hay una posible trampa. En política comercial, cuando se abordan cuestiones específicas, siempre se acaba otorgando mayor protección de la que se deseaba porque no hay nada que equilibre las fuerzas políticas y empresariales en juego [...] Incluso Reagan y Bush, que eran ideológicamente libremercantistas, se encontraron a menudo atrapados en el comercio administrado. Ello se debió a que trataron los problemas uno por uno y no desarrollaron una estrategia de más amplio alcance. De hecho, se adoptaron más medidas proteccionistas en 1984 con Reagan que desde Smoot-Hawley en los años 30".⁴⁹

El surgimiento del "nacionalismo económico" estadounidense, de cara a los procesos de globalización, bien podría adoptar una postura que se traduciría en un "neo-aislacionismo" hemisférico,

lo que significaría, para un país como México, un asfixiante enclaustramiento hemisférico, con unos Estados Unidos que, actualmente, representan el polo más militarizado y menos dinámico económica y tecnológicamente a nivel mundial. Thurow al establecer las diferencias entre EU, Europa y Japón, también está delineando el reto que enfrentan ahora los clintonianos:

Todos los países desarrollados, excepto EU, están conectando sus ciudades con trenes de alta velocidad. La mayoría de ellos cuenta con planes de conversión de sus sistemas de telecomunicaciones en redes de fibra óptica; Estados Unidos no.

Tampoco está inviniendo en educación. También le está costando desviar su centro de atención político de las estrategias políticas y militares que han sido necesarias para mantener controlada a la URSS durante la última mitad del sigloXX. No existe un Ministerio de Comercio Internacional e Industria...

En la actualidad, Estados Unidos no está realizando las inversiones que serían necesarias para alcanzar el éxito en el próximo siglo. Las inversiones en naves industriales y equipamiento representan una tercera parte de las de Japón y la mitad de las de Alemania. La inversión privada nacional bruta alcanza ahora su cuota más baja desde la Gran Depresión.

El gasto en Investigación y Desarrollo civil representa un 60% del índice registrado en Japón y Alemania, y está descendiendo tanto en el sector privado como en el público. La inversión en infraestructura es la mitad de lo que era a finales de la década de los 70"?"