

## La producción e investigación relacionadas con la defensa y el espacio en Estados Unidos. Una apreciación desde el Sur\*

Margot Sotomayor Valencia\*

Es un hecho conocido que durante el largo periodo de posguerra que llega a su fin, la economía mundial ha estado influida por la orientación hacia la producción de armas y la investigación en ese campo, en el seno de las grandes potencias: Estados Unidos y la URSS.

Entrelazadas por las demandas productivas e improductivas de la estrategia y doctrina de la disuasión nuclear, el no siempre consecuente impulso hacia la seguridad internacional a través de la paridad, se tradujo en una paz armada entre las dos potencias y entre los bloques de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y el Pacto de Varsovia (PV).

Estados Unidos, líder del bloque militar en la Alianza Occidental surgida en 1949, ha desarrollado por su parte la tecnología nuclear desencadenando una verdadera carrera tecnológico-militar nuclear y convencional con la URSS, que desde los años cincuenta comprende también la exploración del espacio exterior. Esto presionó la demanda de gasto en investigación y desarrollo (I&D).

\* Este trabajo es producto de la investigación que se llevó a cabo en el seno del Área de Economía Mundial y América Latina en el Instituto de Investigaciones Económicas, entre 1988 y 1990.

• Investigadora Asociada del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

Recientemente se ha reducido la demanda en las empresas industriales que abastecen al Departamento de la Defensa de Estados Unidos, debido a los recortes autorizados por el Congreso a partir de 1987. Pero los intereses involucrados en la renovación de equipo para la defensa, se revelan hasta cierto punto independientes de la política internacional de seguridad. Rebasan el espíritu distensivo que comportaría el nuevo clima Este-Oeste, en respuesta a demandas como la protección al empleo del obrero y el aumento de la tasa de inversión, algo deprimida en 1990 en ese país.

Los recortes operados sobre los gastos en defensa y energía, relacionada con la misma durante los años 1987, 1988 y 1989, así como los autorizados por el Congreso para 1990 y el déficit comercial manufacturero, dejaron sin empleo a varios cientos de miles de obreros de las empresas especializadas. Es así que muchas de ellas reorientaron su producción a incrementar la exportación de armas y tecnología espacial —pese a existir una legislación restrictiva en la primera— lo que exige aumento en la competitividad.

El presupuesto de defensa estadounidense para 1989, solicitado por el Departamento de Defensa (DOD), fue recortado a 298 300 millones de dólares, lo cual incluye 8.7 miles de millones destinados a *energía relacionada con la defensa*. El crecimiento total de lo presupuestado para los años venideros, se calcula *grosso modo* que será en este sector combinado de dos por ciento anual (en los años precedentes había sido de 3.5 por ciento anual medio).

Los recortes se han centrado en los presupuestos destinados a la investigación, desarrollo, evaluación y ensayos o experimentación de nuevas líneas de producción de armamento (I&D&M&E), así como mantenimiento (O&M) y personal. Para 1989, el plan de gasto original del DOD fue disminuido un 6.2 por ciento en I&D&M&E y un 14.5 por ciento en la procuración de armas. Empero, en 1990, el gasto en I&D&M&E representa un 61.6 por ciento del total en I&D federal; sólo un 2.15 por ciento menos que en 1988.

La política de recortes fue implementada para contribuir a la solución del problema del déficit fiscal y, en respuesta a las nuevas condiciones del clima internacional de distensión y descenso de la amenaza soviética.

Sin embargo, la proporción del déficit fiscal en el Producto Nacional Bruto (PNB) del país ha disminuido (1989) a sólo la mitad de lo que representaba en 1985, debido sobre todo a que el PNB aumenta ligeramente más que el déficit fiscal; no así con respecto al déficit

comercial que hasta mediados de 1990 devino en ascenso respecto al PNB, lo que reflejó, entre otras cosas, la situación de baja competitividad de Estados Unidos respecto a otros países; en particular en el sector manufacturero industrial ya que en el sector servicios la tasa de crecimiento anual es ascendente, a diferencia de la mayoría de los países industriales con los que comercia.

Se han vertido en medios especializados hipótesis diversas para explicar las causas, especialmente del incremento de las importaciones estadounidenses, pero también de la disminución de las exportaciones con relación al mercado mundial de manufacturas (equipo). Esta proporción ha disminuido desde 1982, coincidentemente con el periodo que da comienzo a la llamada crisis de la deuda: las exportaciones a América Latina descienden. Los ingresos de los países petroleros del llamado Sur —no sólo los del Oriente Medio— bajaron y por ello sus compras en el exterior también. Esto ha coincidido con la contracción de las actividades industriales de los países endeudados del Sur, así como con el fenómeno de la fuga de capitales por estos países, hacia el Norte (Estados Unidos).

Cabe destacar la baja de la tasa de productividad en Estados Unidos, especialmente en algunas ramas como la industria automotriz, acero, electrónica de consumo, y otras tan importantes como la de máquinas-herramienta. La balanza comercial en mercancías intensivas en investigación y desarrollo, es altamente deficitaria y señala una importante brecha frente a otros países. La tasa de inversión ha disminuido en el sector privado, así como la tasa de inversión bruta fija, que es muy significativa de lo que ocurre en la industria manufacturera. Más adelante se dan los datos sobre productividad y su comportamiento.

Las investigaciones sobre la disminución en las tasas de productividad industrial van desde las que señalan una proporción menor en el gasto destinado a investigación y desarrollo en tecnología de proceso, las que se orientan a nuevos y diversificados productos, hasta las que cuestionan el destino que el gobierno hace del gasto nacional en investigación y desarrollo (47 por ciento), que se ha orientado a investigación básica; el sector privado gasta el otro 53 por ciento.

En este trabajo se plantea la hipótesis de que existe una clara relación entre el destino de la producción de equipo industrial (más dinámica en defensa y espacio que en el manufacturero industrial) y la estructura del gasto federal en investigación y desarrollo. Esta estructura del gasto se compone de: I&D “no militar”, junto con el

I&D&M&E, aunque estos últimos han disminuido levemente de 1988 a 1990, como ya se dijo. Para reforzar nuestra hipótesis, utilizaremos, además de una acotación empírica, algunas claves sobre la persistencia de políticas industriales y tecnológicas inconsecuentes con su objetivo de dinamizar la productividad industrial civil destinada al comercio exterior.

Las causas principales consideramos que son: a) El incremento en el giro exportador de armamento y tecnologías espaciales, cuyos resultados son inciertos económicamente y, son desfavorables a la distensión abierta con la firma y ratificación de los tratados de Fuerzas Nucleares Intermedias (INF) entre 1987-1988. b) Porque la tendencia del gasto en I&D militar, aunque orientado parcialmente a la industria aeroespacial, no significa que sus aplicaciones lleguen a ser de *interés comercial*. Es conocido para los observadores especializados que esa asignación, tanto en su aspecto de defensa como en espacio, sin hablar de energía canalizada a estas áreas, en general es absorbida por misiones específicas del gobierno federal.

Investigaciones realizadas en la primera mitad de los años ochenta, nos indican que el gasto mundial en I&D militar había crecido, entre 1983 y 1985, a una tasa anual media de 10 por ciento, es decir, a un ritmo que sería el doble de aquél de la tasa del gasto militar en el mundo.

En Estados Unidos, el gasto en I&D&M&E representa, entre 1985 y 1988, un 13.9 por ciento respecto del gasto en defensa. En contra de lo esperado, este indicador no presenta un cambio significativo para los años posteriores, ya que en 1989 fue de 13.6 por ciento y en 1990 será por el tenor. En este país continúa, pues, la tendencia anterior, debido fundamentalmente a las presiones hacia la sustitución de viejas líneas de armamento o tecnología espacial por nuevas, en perjuicio de las inversiones productivas.

Los intereses en juego aducen argumentos que permiten esperar derramas económicas, asunto muy controvertido en medios académicos. O sea que la rapidez aplicada al cambio tecnológico en el sector militar-espacial permitiría entrar a la circulación comercial a esa producción con ventajas competitivas, lo que contribuiría a paliar el déficit comercial de Estados Unidos, con beneficio para su cuenta corriente (que ya no precisaría *neutralizarse* con cuantiosos flujos de capital desde el exterior, como ha venido ocurriendo).

Sin embargo, cabe recordar que la deuda pública estadounidense ha venido ascendiendo por lo cuantioso de los gastos militares, el consumo en los programas espaciales incluida la Iniciativa de Defen-

sa Estratégica y el servicio de la deuda nacional que se acumulan con perjuicio de la inversión productiva vinculada a infraestructura pública. Por otra parte, aquellas expectativas que habría inducido por ejemplo la industria aeroespacial en el país, en relación con las inversiones más rentables —como son las de la aviación comercial, así como los satélites de comunicación— enfrentan una competencia internacional muy severa. La venta de armas al Sur también se ha visto influida por la deuda de estos países, superior a la estadounidense; además, el costo vinculado a cierta ayuda militar a países del Sur, por parte del gobierno de Estados Unidos —bajo programas específicos— es muy alto, creciente y requiere continuidad. Esto es así debido a su carácter promocional respecto a la propia tendencia modernizadora en este sector y a otros elementos relativos a la estrategia militar demandante de armas, asesores militares, mercenarios y suministro de partes.

En el sector exportador de armamento ligero y pesado, hay una gran competencia internacional, como se infiere del hecho de que los lugares ocupados por los principales exportadores mundiales: Estados Unidos, la URSS y Francia, han sido muy disputados. El beneficio económico de esta actividad exportadora, en la coyuntura de globalización de la economía mundial, se verá muy discutido. Muy especialmente cuando —como ocurre en América Latina— su mermada actividad productiva incide a su vez en la economía de Estados Unidos, a través de una disminuida capacidad importadora de bienes de capital para su planta industrial. Las facilidades que de manera corriente han aumentado para que este subcontinente continúe importando armamento bajo programas especiales, de Estados Unidos, no concurren a la activación de las endeudadas economías ni de América Latina ni del Sur en general.

Una política “sana” de recuperación de la productividad industrial estadounidense beneficiaría por igual a Estados Unidos y al Sur. Con esto, no estamos introduciendo nociones moralizantes, sino pidiendo consecuencias a unas políticas basadas en legislaciones restrictivas en ciertas áreas como la Agencia de Control de Armamentos y Desarme del Departamento de Estado y a la que controla la exportación de armas.

Lo anterior se documenta en nuestro análisis y registro de las tendencias de la política y economía estadounidenses y del Sur. Creemos que no debe ser considerado utópico pedir tal consecuencia por parte del gobierno a pesar de la crisis del empleo entre otros

elementos. Al contrario, puede haber una recuperación a nivel internacional que beneficie a la comunidad de la ONU, en el marco de la coyuntura de globalización de la economía. En esta coyuntura, se sumaría aquella demanda a la de supresión de *guerras* en las relaciones económicas internacionales. En principio comenzaría a ser considerado un mercado único de trabajo con salarios nivelados entre todos los países. Las guerras comerciales serían imposibles en ese panorama.

**El comportamiento de la producción industrial y la I&D&M en Estados Unidos**

La política exterior de seguridad de Estados Unidos, ha implicado la puesta en marcha de los elementos que posteriormente han coadyuvado a la caída de la productividad nacional, especialmente en algunas ramas industriales. Ello comprendería no sólo el gasto en I&D y su particular estructura constituida en los niveles privado y público, sino la inconvertibilidad del dólar, declarada en 1971, y su impacto en la economía mundial, todo lo cual causó una falta de confiabilidad en el sistema ante la presión de los grandes tenedores de dólares que demandan su conversión (a excepción de coyunturas cuando el dólar ha estado sobrevaluado: entre 1982-1988). La amenaza del alza en las tasas de interés pende constantemente sobre la economía mundial, en especial para los países expuestos a las decisiones de los siete grandes países industriales, en materia de estabilidad monetaria. Paradójicamente, ello ha hecho viable la internacionalización de la economía y establecido teóricamente las premisas de la interdependencia: lo que ocurra en un sólo país, Estados Unidos, cuya moneda es la base respecto a la cual las principales monedas *flotan*, es crucial para todos los demás. Pero esto no ocurre sin tendencias inversas.

Adicionalmente, la política exterior de seguridad político-militar de Estados Unidos, propició que la estructura de la producción industrial fuera evolucionando siempre con una mayor tendencia al crecimiento de la destinada a equipo para la defensa y espacio, respecto al crecimiento de equipo manufacturero industrial. Según cifras índice elaboradas por *Economic Report of the President* para un largo periodo, esta tendencia ha tenido sólo algunas interrupciones desde 1950. Si tomamos el periodo 1977-1987, vemos que el incre-

mento total de la producción en valor, es más que duplicado por la de equipo para la defensa y espacio, respecto a la de equipo industrial, como un todo. En este intento de esclarecimiento del origen de la caída de la productividad industrial de Estados Unidos, en relación con su política de seguridad, hemos establecido la relación entre este material empírico y la evolución elaborada con cifras índice por nosotros, del gasto federal en I&D&M&E (relacionado) tal como se deriva de los datos del Anuario SIPRI de 1987. Con estos datos, se ha elaborado el cuadro 1.

CUADRO 1

CIFRAS ÍNDICE PARA PRODUCCIÓN DE EQUIPO INDUSTRIAL, PRODUCCIÓN DE EQUIPO PARA DEFENSA Y ESPACIO Y GASTO EN I&D MILITAR ENERGÉTICO  
1977 = 100  
(precios constantes de 1982)

	1977	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
1. EQ. IND. T.	100	124.7	129.9	120.2	121.7	139.6	145.8	143.6	148.9	158.0
2. EQ. D y E	100	115.4	119.8	133.0	143.1	156.4	171.4	182.0	188.9	186.6
3. G. I&D ME	100	96.4	104.7	--	128.6	144.7	169.9	183.7		

FUENTE: SIPRI Yearbook 1987 y *Economic Report of the President* 1988.

Como vemos en el cuadro 1, la producción de equipo para la defensa y espacio, según cifras índice a precios constantes, aumenta desde 100 en 1977, a 189 en 1987; o sea, 8.9 por ciento anual promedio. La producción de equipo manufacturero industrial aumentó en el mismo lapso de 100 a 149; es decir, 4.9 por ciento sería el crecimiento anual medio en el periodo. Ahora, para nuestro propósito de relacionar estos crecimientos con el del gasto en I&D&M&E, (que en este caso E significa energía relacionada con la defensa), tenemos un incremento hasta 1986, de 100 a 183.7 por ciento; o que la tasa anual media sería de 9.3 por ciento para un periodo muy semejante. Es muy claro que la tendencia a privilegiar la producción para la defensa y espacio se sustenta en gran medida --haciendo abstracción de otras variables diversas a las que ya aludimos-- en el dinamismo del gasto en investigación y desarrollo para la defensa. Es claro para el lector informado, que también hemos hecho abstracción de las derramas que aquella erogación y esfuerzo



de la investigación y desarrollo para la defensa normalmente deja en la economía civil. De esto se tratará posteriormente.

Las asignaciones para la I&D en general, se orientan cada vez más a dotar de recursos a la Administración Nacional para la Aeronáutica y el Espacio (NASA); gasto que ha venido aumentando como lo demuestra su participación de 7.7 por ciento en 1988 a 10.8 por ciento en 1990, respecto a la I&D total, según datos del *Instituto Battelle Memorial\** (son indicadores del I&D destinado a la NASA en años recientes, los que comparados con las tendencias del gasto en I&D&M&E, son crecientes hasta 1990). Esto nos indica sólo lo que la política de asignación de recursos al sector de mejoramiento e innovación de armamentos, tendería a desplazarse al perfeccionamiento del equipo para la exploración del espacio exterior, aunque es del dominio general que el significado para la seguridad nacional de Estados Unidos, es muy semejante (no empero para la dimensión económica de la seguridad).

A las asignaciones en 1990 para I&D destinadas a la defensa hay que agregar, en nuestro concepto, las que por su parte se continúan gastando en el programa llamado Iniciativa de Defensa Estratégica (IDE o "guerra de las galaxias" de la Administración Reagan), y que han aumentado hasta 4 500 millones de dólares este año. Es decir, que la asignación de 44.3 billones de dólares para I&D&M&E debe ser agregada a aquella cantidad, y sumaría 48.8 billones en dólares corrientes. Esto significaría que los recortes en la materia no son de los que en efecto se traduzcan en una disminución de la tasa de crecimiento de estos gastos, rigurosamente calculados. Ahora, el proyecto IDE es un proyecto multibillonario cuyo costo a cinco años se calculó en 26 mil millones de dólares, y se trata solamente de gastos en investigación básica. Ninguno de estos gastos se va a aplicar a la producción que vaya a tener circulación comercial, con excepción de la aviación comercial sustancialmente, vía la I&D en industria aeroespacial (que absorbe un 71.7 por ciento del total del I&D federal no sólo a través de la Defensa y la NASA).

Por el tipo de gasto en I&D, que comprende las asignaciones del gobierno federal, hemos inferido que no sería del que tenga aplicación al mercado.<sup>1</sup>

\* *Battelle Report: Probable levels of R&D expenditures in 1990, Forecast and Analysis*. Battelle Columbus Division, 1989.

<sup>1</sup> Para la Comisión de MIT sobre Productividad Industrial en 1989, hay señales de que el gasto en I&D&M, consume casi dos tercios de todo el gasto federal en I&D, y por ello,

CUADRO 2

PRESUPUESTO FEDERAL PARA I&D TOTAL Y EN DEFENSA Y ENERGÍA RELACIONADA 1980-1990 (miles de millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1989	1990
A. Total*	39.0	39.2	39.6	40.4	45.7			62.0	64.9
B. Defensa*	19.4	21.7	24.2	26.2	32.0	34.5	41.6	40.5***	44.3***
C. Defensa**	15.8	17.1	19.4	21.1	23.7	27.7	30.0		
B/A %	49.7	55.3	61.1	64.8	70.0			61.7	61.6

\* Dólares de 1984

\*\* Dólares de 1980

\*\*\* Dólares corrientes

FUENTE: SIPRI Yearbook 1987 e *Instituto Battelle Memorial*, 1990.

Según el *Instituto Battelle Memorial*, la asignación total del gobierno federal va a ser en 1990 de 64 940 millones de dólares; lo que significa que la proporción sumada del gasto en I&D&M&E y en el proyecto IDE respecto al total de I&D gastada, resultaría de 70.3 por ciento a diferencia del dato oficial: 61.6 por ciento para 1990, menor en 0.1 por ciento al de 1989. En el cuadro 2 se aprecia la evolución de esos gastos durante el decenio de los ochenta.

El presupuesto federal en I&D aumentó, en dólares constantes de 1984, un 17 por ciento entre 1980 y 1984 y sólo 20.8 por ciento entre 1984 y 1990. Es decir, que la tasa anual media varió entre ambos periodos, de 4.3 por ciento a 3.46 por ciento. En cambio, según cifras oficiales, sin contar con lo asignado a la IDE, el gasto en I&D&M&E ha sido —sin contar energía relacionada ni el gasto en la IDE— de 16.3 por ciento entre 1980 y 1984; y de 9.1 por ciento entre 1989 y 1990. (Esta última cifra, registrada por *Battelle Memorial Institute*, está estimada a partir de lo autorizado por el Congreso y contenida en dólares corrientes).

estiman que se está haciendo menos relevante para las necesidades del mercado civil. Suzanne Berger, et al. "Toward a New Industrial America", *Scientific American*, vol. 260, junio 1989.

Pero si sumamos la cifra representativa del gasto en I&D&M&E con el asignado a la IDE, para 1990, obtenemos algo que aunque aparentemente desproporcionado, se acerca más a la realidad.

Ahora, independientemente de lo que el sector industrial empresarial gasta en I&D, si se tratara de presentar la imagen de liderazgo en la I&D, para la defensa y el espacio y además, asegurar por esos medios las derramas económicas de las que muchos hablan, lo primero que lógicamente se atendería, sería la orientación de las mismas a la solución de problemas ecológicos, pero de modo consecuente<sup>2</sup>. Porque en los gastos en I&D&M&E está presente E, que significa evaluación de las nuevas líneas de armamento, y por tanto, ensayos previos a su fabricación, lo que ha sido muy atacado por países del Sur, específicamente en las conclusiones del Grupo de los Seis en donde figura México, Argentina, Tanzania, Suecia, la India y Grecia, pero no solamente por razones ecológicas, aunque de 1986 a la fecha, éstas se agudizan.

Por tanto, atendiendo a razones económicas, tenemos que los países del Grupo de los Seis tienen ahora más argumentos o aquéllos son más válidos y más interconectados con la economía y la ecología en conjunto. Así, mientras no sea transparente lo de las derramas económicas que supuestamente genera el I&D, y orientado a resolver problemas de la seguridad mundial, no puede hablarse de derramas. El concepto mismo ha cambiado. Otra cosa es que la industria aeroespacial requiere ser subsidiada, como otras áreas, esto es obvio. La de los satélites de comunicación presenta algunas dificultades, debido sobre todo, a la competencia internacional. La justificación prioritaria pasaría cuando estos satélites siguen desempeñando un rol de primera importancia tanto en las actividades de inteligencia de seguridad, como en las de verificación de los tratados para la eliminación de armas nucleares intermedias en Europa que se acordó eliminar mediante el tratado INF (firmado y ratificado entre 1987 y 1988).

Pero también cabe recabar información sobre las próximas necesidades que plantearán los programas mundiales conjuntos para atacar el problema ecológico tanto en la atmósfera y estratosfera, como en las cuencas hidrológicas y en el mar. Están, por ejemplo, el programa

<sup>2</sup> Kubbig, Bernard. "Military civilian spin-off: Promises, Premises and problems". *Development and Peace*, vol. 7, autumn 1987. Budapest y Joaquín Rábago. "Estados Unidos rechaza un plan de defensa ecológica para el Tercer Mundo", *Sábado. Unomásuno*, junio 27, de 1990.

*Mission to Planet Earth* en ese sentido y otros que están en la fase experimental. En esos programas se están utilizando las tecnologías espaciales más avanzadas. Pero estos y otros proyectos de solución a problemas mundiales, tampoco son de los que generen demasiadas demandas en el mercado.

No es extraño en ese sentido, que se haya planteado la modificación de legislaciones restrictivas en exportación de armas, ya que esta industria ha experimentado fuertes sacudidas.<sup>3</sup>

Según los datos del Anuario SIPRI de 1988, las exportaciones estadounidenses en materia de armamento fueron, en 1987, de 5 829 millones de dólares corrientes en armas definidas como mayores, o sea, pesadas. Ese mismo año el Sur importó en total 24 724 millones de dólares en armamento pesado, correspondiendo a Estados Unidos un nivel de exportación del 23 por ciento de ese total. La URSS exportó ese año 38 por ciento de tales armas, según los datos del mismo Anuario.<sup>4</sup>

Los elementos empíricos de que disponemos, nos indican que es muy probable que los contratantes de empresas del llamado complejo militar industrial, estén trabajando a todos los niveles —también en el Congreso— para materializar sus expectativas de ganancias y para contrarrestar los efectos de los recortes ordenados por el gobierno federal. Dos son las consecuencias:

- a) La innovación capaz de producir derrama en esta rama industrial, deriva en más dinamismo a un sector de la producción que no va a beneficiar sustancialmente a la industria civil en Estados Unidos por una parte y, que en cambio empeora con la crisis de cooperación internacional —concretada en la deuda— el descenso de la ayuda oficial para el desarrollo y la fuga de capitales.
- b) Hay elementos de refuerzo a las relaciones neocoloniales de las potencias del Norte con los países del Sur, a través de políticas económicas que propician en, y hacia el Sur, las medidas extra-económicas de coerción y antidemocracia.

<sup>3</sup> Véase: "Budget, Trade deficit could spur Restrictive Trade Legislation", *Washington, Aviation Week and Space Technology*, marzo 20 de 1989.

<sup>4</sup> Una nota de Washington D.C., asegura que algunos "funcionarios en esta capital, declararon que, acelerarían las ventas de armas: tanques, misiles, aviones de guerra y artillería a otros países, para incrementar la seguridad de sus amigos en el exterior y para mantener abiertas las líneas de producción militar en un momento en que el Pentágono está reduciendo su presupuesto". Corresponsal. "Aumentan las ventas de armas al exterior EUA y la URSS, dice el NYT". *Excelsior*, marzo 25 de 1990.

En Estados Unidos, mientras tanto, el crecimiento total de la productividad en las manufacturas aumentó de un promedio anual de 2.3 por ciento en los años setenta, a 3 por ciento en los años ochenta. Pero ya hemos señalado arriba que esta industria recibe el impacto de la amenaza al alza de las tasas de interés, por dos razones: porque las inversiones productivas han de competir con las inversiones improductivas a corto plazo, que son aquellas que propician las casas de bolsa y la banca cuando crece la liquidez primero y luego cuando se encarece el crédito y se deben retraer las inversiones que presentan más riesgo, que son las productivas.

No es extraño en ese contexto, que la producción industrial manufacturera en Estados Unidos haya experimentado en los años ochenta dos recesiones internas: una en 1980 y otra en el año de 1982-1983. Así, el crecimiento de la proporción en el PNB es negativo: de 27.4 por ciento en 1980 y de 21.4 por ciento en 1986.

La producción manufacturera total de Estados Unidos en el PNB, como vemos en el cuadro 3, disminuye progresivamente en los años ochenta hasta 1986. En 1987, aumenta desde 21.4 por ciento (1986), —siempre respecto al PNB— a 21.8 por ciento. En 1988 disminuye a 21.5 por ciento y en 1989 al final del año y como consecuencia aparente de las ventas bajas del sector automotriz, desciende. Del mismo cuadro se desprende que la producción manufacturera exhibirá una *tasa media* entre 1980-1986 de 3.3 por ciento, en 1987 aumenta a 4.3 por ciento. Para nuestro objetivo desglosaremos parcialmente el indicador como sigue: la producción de *equipo industrial* disminuye en -4.6 por ciento el propio año de 1987, mientras la de *equipo para la defensa y espacio* creció 3.8 por ciento; otras industrias

CUADRO 3

PRODUCCIÓN MANUFACTURERA INDUSTRIAL EN ESTADOS UNIDOS\*

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Tasa %		1.6	-6.1	6.4	12.4	3.5	2.2	4.3	3.0
% del PNB	27.4	20.8	20.0		22.5		21.4	21.9	21.5

\* Dólares de 1982.

FUENTE: *Economic Report of the President*, 1988.

de la estructura global, obviamente debieron aumentar más. Pero nos interesa ver el efecto que, sobre la base de nuestro interés tienen en el desempeño industrial; por ejemplo, en 1988 el crecimiento de la producción defensa-espacio es negativo: -1.3 por ciento según la fuente consultada.<sup>5</sup> El de la producción de equipo industrial, en cambio, aumentó 5.3 por ciento; la producción manufacturera total crece tres por ciento ese año. Como se puede inferir por las cifras manejadas, sería inadecuado atribuir a la disminución de la producción defensa-espacio —aunque es una subrama muy importante— el menor desempeño industrial de 1988 en conjunto. También sería erróneo atribuir a los recortes operados en el gasto en I&D militar, todo el buen desempeño de la producción de equipo industrial el propio año (que es el sector con el que supuestamente compite el de equipo para defensa-espacio). Creemos que éste, compite en realidad con todos.

Nuestra hipótesis es en el sentido de que la disparidad mostrada en las cifras índice de esas dos producciones, desde 1982, se debió al estímulo recibido en las asignaciones a I&D& M en detrimento del I&D civil, y por ende en perjuicio del sector industrial más relacionado con el comercio exterior. Maticemos esto: en 1988, las ventas de las primeras 25 empresas contratantes del DOD, habrían sumado algo más de 12 mil millones de dólares por concepto de exportaciones de productos militares.<sup>6</sup> Lo que significaría que los recortes les han perjudicado a esas empresas, no obstante que sus operaciones en el exterior prosperan. Ahora, las ventas anuales de armas por Estados Unidos no suman arriba de 53 mil millones de dólares, pero son justamente las más poderosas empresas las que se disputan la ventaja de seguir produciendo armamento, pese a obstáculos muy relativos debido a sus influencias mayores en el Congreso, ya que es preciso —para sus objetivos— suprimir restricciones legislativas que limitan los derechos a fabricar armas para la exportación.

En otros círculos, no se trata de otra cosa sino de evitar el declive industrial, aunque no sea a través del mejoramiento de la calidad de la mercancía, sino de la maniobra monetaria, pues el impacto ejercido por la competencia internacional de los países avanzados y aun de otros como los NIC's<sup>7</sup> es un hecho que es preciso contrarrestar. Para los países y regiones ubicadas en el llamado Sur, también es muy impor-

<sup>5</sup> *Economic Report of the President*, 1989.

<sup>6</sup> Véase: *Aviation Week and Space Technology*, marzo 20 de 1989.

<sup>7</sup> Países de Industrialización Reciente (NIC's).

tante que Estados Unidos mejore su balanza comercial y su sector industrial civil, porque la apertura del comercio internacional no suele ser un camino de doble vía: las legislaciones proteccionistas afectan más a estos países que a los del Norte con quienes negocian su proteccionismo recíproco. Y esas medidas proteccionistas, en efecto, se han venido aplicando con el Sur; región que, además, compra más de la mitad de la cifra citada arriba por concepto de exportación estadounidense de armamento, según cifras del Anuario SIPRI de 1988. (Recordemos que se trata de producción Defensa-Espacio, que compite con la industria civil). Si hasta aquí, pues, nuestra hipótesis se vio sustentada para 1988, no fue así para el año siguiente en apariencia, ya que la política de recortes al DOD continúa (específicamente se centra en el gasto en I&D&M) y sin embargo, el sector industrial "se derrumbó" a finales del año; es conocido que las únicas industrias superavitarias en el comercio por sectores son la de la aviación comercial y la industria química en Estados Unidos.<sup>8</sup> Vemos la necesidad del análisis considerando el mercado. Empero, la *investigación básica* que se lleva a cabo, vía asignaciones a I&D en general, y en particular por parte del gobierno federal estadounidense, insistimos, significa mucho para ese país que aún practica una política exterior, cuyo principal contenido es la seguridad nacional y el prestigio en la conquista del espacio exterior, frente a su ex-competidor, que es la URSS.<sup>9</sup>

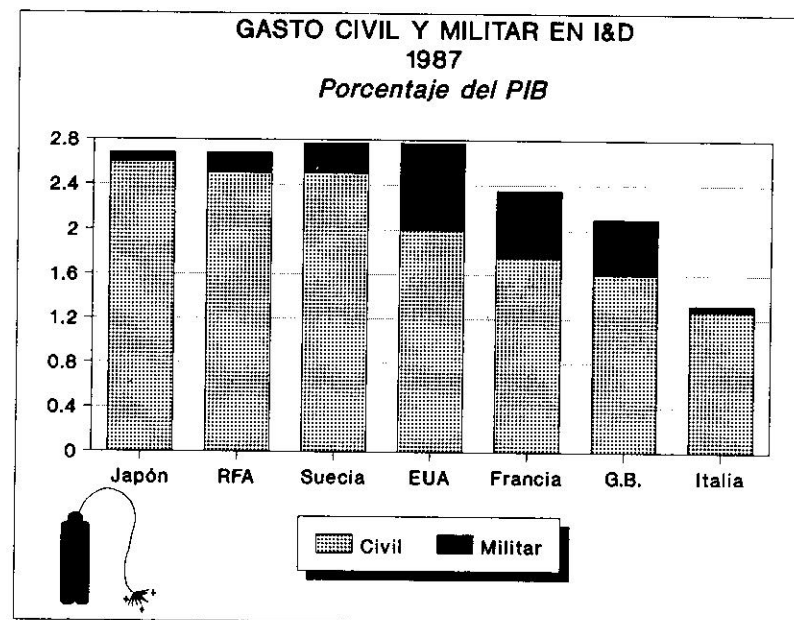
Esas orientaciones no van a beneficiar al Sur tal vez sino a muy largo plazo, si es que algún día van a desembocar en una política avanzada de combate a las causas de ciertos desastres ecológicos que afectan a todo el planeta. Ahora, como se trataría de una empresa de grandes proporciones, es posible que requiera el concurso de la comunidad de naciones como un todo, lo que a su vez tendría como condición, el cese de la exacerbada competencia comercial como se está dando en la actualidad, a nivel internacional vía subsidios, tasas de interés, etcétera.

En ese sentido, proponemos ver el desempeño *nacional* en I&D total como porcentaje del PIB en Estados Unidos en comparación con otros países (véase la gráfica 1), por la capacidad de mejorar la produc-

<sup>8</sup> Mc Ewan, Arthur. "Comercio Internacional de Estados Unidos, inestabilidad económica y luchas políticas", en *Problemas del Desarrollo*, núm. 79, octubre-diciembre de 1989, IIEc, UNAM.

<sup>9</sup> Hemos hecho el supuesto de que la carrera de armamentos nucleares ya terminó, como lo anotamos en la introducción, pero esto no es seguro.

GRÁFICA 1



NOTA: Estos datos se refieren a Investigación y Desarrollo gastado por las empresas y el gobierno.  
FUENTE: "Who spends what on R&D?" *OECD OBSERVER*, febrero de 1988.

tividad industrial en general, tomando en cuenta las cantidades que la industria privada gasta en I&D: el 53 por ciento del total.

La tasa de aumento del gasto en I&D por parte de este sector privado fue, entre 1989 y 1990 de 5.8 por ciento. Sin embargo, los empresarios industriales se muestran preocupados tanto por el valor del dólar como por la naturaleza de la investigación en el sentido indicado por la Comisión del MIT de 1989, que recomienda seguir los métodos de los japoneses en la asignación de I&D para la industria.<sup>10</sup> En 1990 la industria gasta 100 mil millones de dólares en total, esto incluye 33 859 billones de dólares que el gobierno federal gasta en la industria, dentro del total de I&D.

<sup>10</sup> Según un estudio citado, el gasto I&D privado, se centra en un tercio, en tecnología de proceso; dos tercios en diversificación de productos, a la inversa de como proceden los japoneses. Cf. "Toward a new industrial America", *op. cit.*



Un estudio señala que la producción manufacturera aumentó en el país a una tasa de 3.9 por ciento en promedio, los siete años anteriores a 1988. Ello se compara —no con las ventajas que requiere— con Canadá, que en el mismo lapso aumentó 3.2 por ciento; con Alemania Occidental que presentó 2.9 por ciento y con Inglaterra, 5.5 por ciento.<sup>11</sup> (Véase la importancia justamente concedida al desempeño económico de países del Grupo de los Siete, que son sus principales socios comerciales). Veamos ahora la gráfica 1 de nuestro estudio en donde según un reporte de la OCDE, para 1987, Alemania exhibe un gasto en I&D mucho mayor —a nivel nacional— que Estados Unidos. Japón también presenta un gasto en I&D nacional, mayor —en el sector civil— que el de Estados Unidos ese año.

Creemos haber sugerido que el comportamiento del sector industrial como un todo, no puede ser solamente analizado a partir de los datos que arriba aportamos sobre su crecimiento, ni siquiera si desglosamos parcialmente su composición, entonces consideramos a continuación algunas variables significativas desde el punto de vista de la política tecnológica del gobierno. O sea, que debido a las variables en juego que brevemente discutiremos, es necesario ubicar el problema en su contenido internacional, por una parte, así como desde las perspectivas teóricas e históricas.

### Las variables monetarias, laborales y estratégicas en juego

*Supuesto:* la guerra fría y el liderazgo militar-tecnológico, ya no generan estabilidad desde la perspectiva geopolítica del Norte.

En la primera guerra fría no se había producido aún el primer déficit en balanza comercial de Estados Unidos y, aunque ya se registra un déficit fiscal que se viene arrastrando desde 1958, ello es manejable: se cuenta con que el liderazgo tecnológico que ejerce Estados Unidos a nivel mundial, sería determinante en el ascenso de la economía nacional, pero ocurre que los esfuerzos de la URSS por alcanzar un nivel de paridad y seguridad igual en armamento estratégico ofensivo es interpretado como pérdida de credibilidad en capacidad

<sup>11</sup> AP-Jones. "Devaluar el dólar, medio para evitar el declive industrial: Lenz". *Excelsior*, julio 4 de 1989. Este economista calcula que: "para equilibrar Estados Unidos su cuenta corriente, la cual mide los flujos internacionales de productos, servicios y dinero, necesitan una mayoría de 200 mil millones de dólares para 1992 en comercio de bienes manufacturados".

disuasiva, en Estados Unidos. Así que se imprime, desde 1963-1964 y sobre todo 1966, el sesgo militar al cambio tecnológico, para recuperar, desde 1966, la supremacía "perdida". Sin embargo, es un hecho que desde 1965 vino cayendo el superavit comercial para volverse déficit, en algunos sectores punta de la industria estadounidense —excepto ordenadores— hasta la fecha. Es decir, que el gasto en investigación y desarrollo industrial, aún creciente (hasta 1989), ha revelado en 1990 ser incapaz de ubicar la decisión de liderazgo mundial en el sector civil. La política económica y tecnológica se ha centrado en: 1) corregir ahora, no sólo el déficit comercial sino el déficit fiscal, de preferencia *no recurriendo al aumento de impuestos*; 2) disminuir el gasto I&D —militar— (desde 1987), pero *continuar con el proyecto IDE*; y 3) el aumento al gasto en I&D para la NASA.

Se cancela así el reconocimiento del impacto causado por la guerra fría en la tendencia del aumento al sector militar.

La hipótesis habría que considerarla dentro de un conjunto de factores que, habiéndose acumulado, siguen ejerciendo influencia:

- 1) Las orientaciones vigorosas —tanto en por ciento del PNB como en términos absolutos— del gasto en I&D&M&E y su incremento de 67 por ciento entre 1980 y 1984, contra las muy débiles de 30 por ciento en el gasto en I&D no militar en el mismo lapso, como incrementos globales.
- 2) El carácter más bien tímido de la política de recortes reflejada en el gasto en I&D&M durante el periodo de 1987-1990. Ello considerando el programa IDE cuyo gasto aumenta, al *margen de aquél, cuando le involucra*.
- 3) El vínculo que es posible establecer entre la disminución de la productividad (que a través del "salario elevado") es un fenómeno generador de tasas inflacionarias mayores y por consiguiente con las políticas correctoras de éstas. Como sabemos, se orientan en Estados Unidos, al alza de las tasas de interés. Esta política resulta difícil de controlar a plazos medios en un contexto internacional en el que —como ocurre actualmente— también en otros países socios de Estados Unidos, experimentan aumento. Se explica: hay que cuidar el ingreso masivo de dólares en el contexto de agudos déficit presupuestal y comercial. Esto exige altas tasas de interés bancario.
- 4) La política salarial en el sector industrial determina, junto con la disminución de la productividad, la necesidad de disminuir el valor del dólar para sostener o incrementar la competitividad en el ex-

terior, como lo han recomendado desde hace por lo menos ocho años, algunos connotados economistas estadounidenses, asegurando que con esa receta, su país va a salir del déficit comercial. Pero como sugiere Arthur Mc Ewan, ambos déficits están interrelacionados: el fiscal —a través de la deuda— y el déficit comercial.<sup>12</sup> Cuando en 1985 se instrumentó, con la coordinación del Grupo de los Cinco, la devaluación del dólar, dice este investigador: "...las altas tasas de interés, el crecimiento relativamente favorable y los fuertes beneficios siguieron atrayendo capital extranjero, con la consiguiente reducción de la caída del dólar y limitando la disminución del déficit del comercio".<sup>13</sup> Todo lo cual hemos estado comprobando.

- 5) Como se anticipó arriba, los gastos en I&D de la NASA, reproducen el efecto del crecido gasto en I&D&M anterior: al precipitar la obsolescencia prematura de equipo espacial (antes lo fue de equipo de defensa). Así se retira como componente de mercado —imponderable— que las inversiones industriales hubieran podido recuperar por la vía de los citados recortes al Pentágono en gastos de I&D&M. Esta virtual destrucción de capital productivo que acarrea consigo la obsolescencia o depreciación moral, es propia de la revolución tecnocientífica, pero en el caso de la producción de equipo defensa y espacio, es más rápida. Ello: a) debido al mercado cautivo que representan las demandas constantes de renovación de equipo que plantean al Pentágono y la OTAN aún en las condiciones aparentemente nuevas de la distensión político-militar internacional. (Todavía se debate una modernización de misiles nucleares de corto alcance en Europa, pese a la firma y ratificación del Tratado INF que los comprende); b) las demandas en I&D de la NASA.

Como se puede ver, el problema de la productividad industrial estadounidense, no es fácil abordarlo desde una perspectiva convencional, sino que debe ser más interdisciplinaria, especialmente

<sup>12</sup> "...De hecho, la deuda y el déficit (comercial, M.S.), son dos caras de la misma moneda. Los intereses extranjeros han tendido más a usar sus propias recetas de compras estadounidenses, activos reales y activos sobre el papel más que exportaciones estadounidenses. El resultado es simultáneamente el déficit del comercio y las crecientes obligaciones con respecto a intereses extranjeros". Arthur Mc Ewan, *op. cit.*

<sup>13</sup> Es interesante la reflexión que hace también este autor sobre la forma como se armó el crecimiento de la deuda con relación a la escalación rápida de los gastos militares, con política de reducción de impuestos durante la Administración Reagan, lo que se consigue con la política monetarista de "dinero débil".

CUADRO 4

TASA DE AUMENTO ANUAL DEL GASTO EN I&D&M&E A PRECIOS CONSTANTES DE 1980 Y COMO PROPORCIÓN DEL PNB

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1989
Tasa %	-0.5	8.6	13.2	8.5	12.4	17.4	8.1	1.6*
En PNB	6.2	5.5	6.9	0.8	0.8	0.9	0.9	1.0

\* Esta cifra se calculó con base en datos de *Battelle Memorial Institute* de 1990, como estimaciones. FUENTE: *Economic Report of the President*, 1988 y *Battelle Memorial Institute*.

CUADRO 5

PROPORCIÓN DEL GASTO EN I&D&M EN EL GASTO MILITAR DE ESTADOS UNIDOS. AÑOS SELECCIONADOS (miles de millones de dólares corrientes)

	1980	1982	1984	1987	1989	1990
A) Gastos militares	146 116	195 885	238 136	287 575	298 300	304 266
B) I&D&M&E	15 075	22 102	28 300	41 054	39 832	39 100
B/A por ciento	10.3	11.3	11.8	14.2	13.6	12.8

FUENTE: *World Arms and Disarmament SIPRI Yearbook*, 1987 y 1988.

cuando las propias cifras sobre el gasto en I&D&M nos indican que su proporción del PNB, no ha disminuido en años recientes. Y, respecto del gasto militar, es realmente casi igual. Ambos comportamientos se pueden apreciar en los cuadros 4 y 5.

Para evaluar el efecto concreto de estas realidades empíricas insoslayables, que deterioran la eficacia —desde la óptica del mercado— de las inversiones totales en la industria manufacturera, cuando de por sí esas tasas de inversión dejan de ser satisfactorias, veamos el cuadro 6 que nos informa de la Balanza Comercial y Cobertura comparadas con otros países, de las industrias intensivas en I&D en 1985. En segundo lugar, el cuadro 7 con los datos y estimaciones de

*Data Resources Inc.*, sobre el crecimiento de las industrias del sector alta tecnología y del sector con fuerte intensidad tecnológica, ambos entre 1983 y 1993.

Según estudio de la OCDE, citado al calce de la gráfica 1, Estados Unidos mantuvo su posición de líder en ciencia y tecnología hasta 1985 y cuando mucho hasta 1987. Si se consideran agregados los niveles de gasto en I&D en el PIB para defensa y sector industrial civil, en la gráfica citada esto es cierto. Pero véase el indicador en comparación a los otros países allí incluidos: resalta el menor nivel de gasto de I&D en el PIB, consagrado al sector civil.

CUADRO 6  
BALANZA COMERCIAL Y COBERTURA  
COMERCIAL COMPARADA DE INDUSTRIAS  
DE ALTO, MEDIO Y BAJO NIVEL DE I&D  
1985  
(miles de millones de dólares)

	Balanza comercial			Total cobertura		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Estados Unidos	-6.0	-73.2	-54.4	91	58	32
Japón	45.2	11.3	65.1	538	495	144
CEE*	0.4	7.6	63.9	116	86	91

\* Comunidad Económica Europea

FUENTE: OCDE, "Who spends what on R&D?", *OCDE Observer*, febrero de 1988.

CUADRO 7  
POR CIENTO DE CRECIMIENTO EN INDUSTRIAS CON:  
A) FUERTE INTENSIDAD; B) ALTA TECNOLOGIA  
(en dólares constantes de 1972)

	1983	1988	1993
A. Crecimiento por ciento	0.87	1.15	1.33
B. Crecimiento por ciento	1.08	1.60	2.08

FUENTE: *Data Resources Inc.*, en *Business Week*, reproducida en *Contextos*, año 2, núm. 46, febrero 28 de 1985.

Intentamos ahora establecer una relación causal entre esta información y la que se deriva del cuadro 6.

Para mediados de los ochenta, Estados Unidos cae en un déficit comercial en productos intensivos en I&D de tres categorías según la OCDE. La de más intensidad en I&D, es la menos deficitaria es cierto. Pero su competitividad depende, como sabemos, de algunas imponderables. En 1990 esos déficit deben ser mayores.

En ese contexto, no es extraño que los problemas del déficit comercial en Estados Unidos por una parte y, los de la productividad industrial por otra, se hayan visto como solucionables a través de la política económica monetaria (principalmente por la vía del descenso del valor del dólar). Ello desde 1983-1985 porque se ha considerado como la causa principal de aquellos problemas el alza sostenida del dólar que a su vez fué causada por el aumento de las tasas de interés reales; estas a su vez provocadas por el incremento masivo de los déficit presupuestales. Estos efectos también proyectadas en un ambiente monetario que tenía por objetivo evitar el retorno de la elevada inflación de otros tiempos.

Ahora, cabe recordar que el dólar no consigue sostenerse a la baja —pese a la coordinación con el Grupo de los Siete en 1985— sino que en realidad fluctúa. Es conocido también que muchos de los bancos (especialmente entre los acreedores de América Latina), pasaron estos años (después de 1982), haciendo magníficos negocios, a tal extremo que la banca estadounidense obtuvo en 1988 unas utilidades récord escendentes a 28 500 millones de dólares.

#### La coyuntura actual: 1990

Cabe pensar que en ese proceso de predominio de una u otra forma del ciclo del capital (productivo, financiero y comercial) juegan un rol, que podría ser crucial, las formas en que la velocidad de la obsolescencia tecnológica en el sector equipo-defensa-espacio modifica al componente productivo de esa unidad orgánica, alterando su unidad en beneficio de otro componente. Así, el gasto en I&D juega un papel principal en el movimiento recíproco de esos componentes del circuito del capital industrial.

En términos concretos —como es claro— no puede haber política comercial sin política tecnológica y, al mismo tiempo, el éxito de éstas al favorecer el crecimiento industrial, puede provocar lo que se

conoce como sobrecalentamiento de la economía, lo que trae la inevitable inflación.

Es por ello que en Estados Unidos, al combatir la inflación mucho se ha especulado sobre una temida recesión basándose en:

- a) La caída de la demanda en la industria automotriz, en diciembre de 1989 (derrumbe para algunos).
- b) La caída en 10.5 por ciento en la demanda de bienes duraderos (enero y repunte a sólo 1.4 por ciento en febrero).
- c) La disminución de pedidos relacionados con la defensa (bienes de capital, o sea equipo defensa y espacio) que descendió más todavía en enero de 1990 en un -33.2 por ciento, logrando un aumento de 16.4 por ciento en febrero, para volver a caer en un -4.5 por ciento en marzo.

Todo ello se tradujo en pobres expectativas para la inversión en el sector industrial en su conjunto. Pero en abril se operó "el cambio" y el proceso se repite.

Apenas se revelan indicios sobre el repunte del sector de bienes duraderos (como a finales de abril de 1990), simultáneamente se presenta el exacerbamiento de la presión alcista sobre las tasas de interés, que es el resultado de una política restrictiva en la oferta de capital-dinero, por parte de la Reserva Federal. Allí está —de nuevo— la presencia de *políticas con tinte deliberadamente recesivo*, que favorecen el tipo de inversión que trae aparejada la inestabilidad económica (y política). Políticas "que han generado una nueva cultura económica en la que prevalece ante todo la maximización de la ganancia al más corto plazo posible".<sup>14</sup>

Ahora, esas *políticas con tinte deliberadamente recesivos*, son, finalmente, las que en esta fase de la crisis provocan la espiral inflacionaria, como ha sido ya estudiado hace tiempo: "Al operar los monopolios con amplios márgenes de capacidad ociosa, elevan artificialmente los costos de producción, ya que se transfiere al valor de las mercancías no sólo la parte correspondiente a la depreciación del capital fijo realmente utilizado, sino todo el capital instalado, incluido el capital ocioso. Este hecho no contradice la afirmación hecha (...) en el sentido

<sup>14</sup> Grinberg, Gabriel. "El peligro de la burbuja financiera", *Unomásuno*, 23 de junio de 1989. Véase también lo que dicen al respecto los economistas de la Comisión del MIT sobre productividad en "Toward a New Industrial America", *op cit.*

de que el monopolio conserva e incluso agudiza la tendencia a la disminución de los costos de producción. Quiere decir, que esta tendencia opera al mismo tiempo que la contratendencia al aumento en los costos que se deriva de la subutilización de la planta productiva y la dilapidación de recursos en gastos de circulación y otros gastos improductivos".<sup>15</sup>

Es conocido que a nivel mundial se está operando una reestructuración de las fuerzas productivas en el aspecto del diseño, ubicación de los trabajadores con criterio eficientista, etcétera, en el marco de las tecnologías computacionales. Empero, la situación de la economía estadounidense no parece adecuarse rápidamente a dichas innovaciones que en Europa Occidental son un hecho consumado, así como en Japón.

A principios de 1990, el Departamento del Trabajo de Estados Unidos reportó que "la productividad o producción por hora de parte de los trabajadores no agrícolas, se elevó a una tasa de 0.2 por ciento en el cuarto trimestre de 1989. Ello redujo las expectativas del incremento anual a 0.9 por ciento.\* O sea, el alza más leve que se haya dado desde 1982, lo cual fue remarcado por una recesión entonces". Continúa el reporte: "En parte debido a la baja productividad, los costos laborales unitarios —una medida clave de las presiones inflacionarias— saltó un 4.6 por ciento en 1989. Lo que significó que en sólo un trimestre los costos unitarios laborales subieron a una tasa anual de 6.7 por ciento."<sup>16</sup>

Véase en el cuadro 8 la evolución entre 1987 y 1990, de este indicador para Estados Unidos y Japón, estimada hace seis meses por el FMI.

No nos vamos a ocupar del descenso del empleo manufacturero en Estados Unidos como consecuencia de tales tendencias, pues, tomando en cuenta que se trata de empleo con salarios elevados, cuyo nivel está destinado a deteriorarse en aquél contexto, el indicador disponible ya nos dice que en 1990, la tasa de aumento del empleo global será de 1.4 por ciento (pero en todos los países industrializados se registran cifras aún mejores que en Estados Unidos).

<sup>15</sup> Guillén, Arturo. *Imperialismo y Ley del Valor*, Editorial Nuestro Tiempo, 1981.

\* Como puede verse en el cuadro 8, es menor esta cifra a la allí estimada para 1990.

<sup>16</sup> AP Dow Jones. "Poco factible una baja del tipo de descuento en Estados Unidos", *Excelsior*, febrero 21 de 1990. Esta situación se modificará profundamente a partir del mes de agosto.



CUADRO 8

PRODUCTIVIDAD: PRODUCCIÓN POR HOMBRE-HORA  
ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN  
(por ciento)

	1987	1988	1989	1990
Estados Unidos	3.7	3.6	2.6	1.7
Japón	4.4	7.5	7.0	5.5

FUENTE: *World Economic Outlook*, octubre 1989.

CUADRO 9

COSTOS UNITARIOS DEL TRABAJO  
COMPARADOS, INCREMENTO ANUAL  
(por ciento)

	1987	1988	1989	1990
Estados Unidos	-1.0	0.9	1.5	3.1
Japón	-2.7	-2.8	-1.6	-0.4

FUENTE: *World Economic Outlook*, octubre 1989.

Esto podría favorecer la “nivelación de los diferenciales internacionales de percepción”,<sup>17</sup> lo que supondría a mediano plazo condiciones favorables para el fin de la guerra comercial con tal de que no se produzca una guerra de subsidios (como ya ha ocurrido en otras épocas) o de tasas de interés. Por todo ello se puede deducir que lo que se requiere es un reforzamiento del papel de la comunidad internacional en una eficaz vigilancia multilateral, que asegurara los medios de contrarrestar la exacerbación de la competencia internacional, tales como: a) las diferencias internacionales de los salarios; b) las diferencias internacionales en las tasas de interés y; c) los subsidios a ciertos sectores industriales de parte de países particulares que coadyuvan con su “grano de arena” a la guerra comercial.

<sup>17</sup> Véase: M., Wojnilower Albert. “Perspectivas de una economía global”, *Excelsior*, septiembre 29 de 1989.

Como ha señalado Ismail Sabri Abdalla: “en el Sur, un problema de deuda (como eufemísticamente se dice), significa de manera automática, menos inversión, inflación creciente, condiciones sociales que se deterioran y, a menudo, turbulencias políticas. En cambio, en Estados Unidos, la deuda significa nuevas inversiones, una inflación casi inexistente y un crecimiento aceptable, con una disminución del desempleo y, desde luego, menores flujos financieros al exterior”<sup>18</sup> Agrega este investigador, que en el Sur, “la reacción en cadena a la cual se alude, ofrece —en todas sus fases— los motivos para la fuga de capitales y, en general, para la inversión en el extranjero. Las estadísticas disponibles indican que las salidas de capital financiero más cuantiosas, se dan en los países latinoamericanos de industrialización reciente y de enorme deuda. “México y Argentina encabezan la lista”.<sup>19</sup>

Como es fácil advertir, la razón principal de que esos flujos financieros del Sur hacia el Norte no se vean paliados con un flujo de beneficios en sentido contrario, reside en que pese a todo, la situación económica —sobre todo la inflación— es más favorable en Estados Unidos. Al propio tiempo, la entrada masiva de capitales a ese país, ha significado en parte, una protección contra la inflación y contra la recesión. Todo este panorama se revertirá con la crisis del Golfo Pérsico, haciendo más probable la estanflación.

### Conclusiones

Las consecuencias del descenso proyectado en el gasto en I&D en Estados Unidos desde 1987, de tres por ciento anual, no han tenido aún repercusiones en las tasas de aumento de la industria manufacturera según las cifras consultadas. Además no han repercutido aún en las tasas anuales de las importaciones totales, que han seguido aumentando y perjudican su posición respecto a los países del Grupo de los Siete. Comprobamos la disminución de la producción manufacturera industrial en el PNB siguiendo la tendencia que se ha presentado en los años ochenta en ese país, no obstante el apoyo federal que representa el gasto en I&D militar que se lleva la industria aeroes-

<sup>18</sup> Sabri, Abdalla Ismail. “La inversión del Sur en el Norte”, *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 2, 1989.

<sup>19</sup> *Ibidem*.

pacial. Todo ello nos llevó a concluir que el problema de la productividad en Estados Unidos no se puede abordar sino en relación con la política monetaria y, respecto a la productividad y competitividad en aumento, de socios comerciales avanzados como Japón y Alemania.

El análisis de datos de las asignaciones federales a I&D militar y energía relacionada, en el decenio que terminó, respecto al I&D total asignado por el gobierno federal, fue en aumento rápido hasta 1986, pero de allí en adelante asciende la proporción del aumento lo que no causa una disminución en sí del gasto militar del país. La tasa de aumento del mismo asciende desde 10.75 por ciento anual medio entre 1982 y 1984, a 1.85 por ciento entre 1987 y 1989. También se trabajó la proporción del I&D militar (sin energía relacionada), en el gasto militar anual para años seleccionados y se encontró que prácticamente no disminuye el porcentaje representativo. Como tampoco disminuye, sino al contrario, la proporción del I&D militar (sin energía), en el PNB hasta 1990. Por ello consideramos que lo que en verdad se lleva a cabo es un congelamiento del gasto militar y no una reducción como se ha dicho. También hay que señalar que los cálculos anteriores serían más dramáticos y contundentes para sustentar nuestra hipótesis, si se considera: a) que en ellos no se incluyó —como de hecho debiera hacerse en la información oficial— el monto que comporta el gasto anual del programa Iniciativa de Defensa Estratégica; b) que el monto creciente del gasto en espacio, hecho vía las asignaciones de I&D federales, es otro gasto improductivo que no coadyuva a mejorar la posición competitiva del sector industrial.

Las causas solamente técnicas de la disminuida capacidad productiva del sector industrial de Estados Unidos, ya han sido estudiadas por investigadores locales y sólo habría que agregar que las asignaciones a investigación y desarrollo militar todavía siguen teniendo un peso significativo respecto a aquellas de la I&D civil, como factor cuya importancia no ha sido suficiente enfatizada, y en donde importantes corporaciones aumentan sus beneficios.

Tampoco se haya enfatizado para nada (y tendría un efecto semejante al mencionado), la persistencia de políticas hacia el mantenimiento de la categoría de mercancías militarmente críticas en el Departamento de Comercio (no armas ni tecnología militar), y que se había considerado ya superada debido al mejoramiento del clima internacional después de la firma del tratado INF. Recientemente se ha producido un debate en el Congreso porque se teme que muchas

de estas mercancías que, por otra parte participan deficitariamente en el comercio exterior junto con otras catalogadas como intensivas en investigación y desarrollo, al entrar en el mercado europeo, sean al fin utilizadas por la URSS y otros países del Este europeo con fines militares. Nuevamente los asuntos de seguridad nacional obstaculizan un aspecto crucial de la distensión y deteriora las relaciones con sus propios aliados, así como en otros países —que comercian en volúmenes importantes con países socialistas— no considerados elegibles desde el punto de vista de esa categoría comercial propia de la época de la guerra fría. También habría que considerar:

- 1) Que los objetivos de mejorar la ecología mundial vía proyectos de I&D, no resultan consecuentemente abordados debido a que gran parte de ese gasto, o sea un 61.5 por ciento es por concepto de defensa y este rubro comprende *evaluación* de armas en experimentación, o sea ensayos que dañan el ambiente de forma reconocidamente severa.
- 2) Que las vicisitudes del consenso en los países del Sur son desfavorables, especialmente si hay otros diferentes en los mercados de dinero (como Japón, por ejemplo).
- 3) El proceso de integración en el proyecto económico, específicamente en América Latina, todo lo cual también estrecharía los márgenes de maniobra de los forjadores de política económica en Estados Unidos, que operan a favor de los intereses monopólicos.
- 4) Las luchas que se aviecinan por la recuperación del valor del salario real a escala nacional y, por la nivelación en el mercado internacional.