

# El capital monopolista y la defensa nacional en Estados Unidos

EDUARDO GITLI\*

El retorno a la confrontación como eje de política internacional a partir del ascenso de Ronald Reagan a la presidencia de Estados Unidos proporciona una nueva oportunidad para reexaminar algunos aspectos del papel de los gastos de defensa —y de las empresas vinculadas— en el funcionamiento del capitalismo estadounidense. El objeto central de este trabajo es explicar la relación entre el proceso de monopolización de la economía de Estados Unidos y el funcionamiento del complejo militar-industrial. La forma particular en que las corporaciones más directamente ligadas a la defensa maniobran para mantener sus tasas de ganancias opera como una caja de resonancia de las deformaciones monopólicas, agudizándolas y contribuyendo a explicar algunos aspectos que detienen la recuperación cíclica del sistema.

Seymour Melman planteó hace algunos años una serie de tesis que después influirían en vastos círculos de tratadistas del tema.<sup>1</sup> Su idea central configura la existencia de una casta burocrático-militar con predominancia civil, que constituye “una clase en sí misma”.<sup>2</sup>

1. Seymour Melman, *Pentagon Capitalism*, McGraw Hill, Nueva York, 1970.

2. Melman, *op. cit.*, p. 22.

\* Profesor visitante en la Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, México.

El “complejo militar-industrial” del que habló Eisenhower en su famoso discurso de despedida es un paso previo de esta idea. Eisenhower se refería a un complejo de intereses creado en forma “anárquica” a través de relaciones de mercado. En cambio, el período que se abrió con la administración de Kennedy se caracterizó por una lucha por el control civil del Pentágono, que tenía en el secretario de Defensa Robert McNamara su actor principal. Como resultado surge el imperio burocrático-militar dirigido desde el Departamento de Defensa. Sin duda, la anterior experiencia administrativa de McNamara en la empresa Ford le fue de gran utilidad para reorganizar el Departamento, donde otorgó el poder de decisión a los estamentos burocráticos y no al Comando Conjunto. Este complejo administrativo-estatal —en la idea de Melman— se comporta como una gran industria cuyo objetivo consiste en expandirse. Gran parte de su cuidadoso y documentado trabajo se dedicó a mostrar cómo, desde el punto de vista jurídico, el Departamento de Defensa tiene el poder total sobre las empresas capitalistas: control, elección, capitalización, usos, etc. En esencia, el panorama se reduce a que las empresas dependen del Pentágono y no éste de aquéllas.

Los argumentos de Melman, a decir verdad, poseen gran peso. Cuando tenemos presente que el Pentágono emplea un millón y medio de civiles y que la producción industrial que administra es aproximadamente el doble de la de General Motors, es fácil penetrar en el cuadro general que se presenta.

CUADRO 1

Los 35 principales contratistas de defensa en Estados Unidos<sup>1</sup>

Posición	Empresa	Porcentaje del rubro defensa sobre total de ventas	Posición entre las primeras 500 <sup>2</sup>		Puestos ascendidos (+) o descendidos (-)
			1967	1979	
1	Lockheed Aircraft	88	30	82	- 52
2	General Dynamics	67	32	83	- 51
3	McDonnell Douglas	75	16	54	- 38
4	Boeing Co.	54	19	29	- 10
5	General Electric	19	4	9	- 5
6	Rockwell Int.	57	28	45	- 17
7	United Technologies	57	33	26	+ 7
8	American Tel & Tel	9	3	3	0
9	Martin Marietta	62	127	168	- 41
10	Sperry Rand	35	46	80	- 34
11	Grumman Corp.	67	87	216	-129
12	General Motors	2	1	2	- 1
13	General Tire	37	90	154	- 64
14	Raytheon	55	71	92	- 21
15	AVCO	75	84	305	-221
16	Hughes	n.d.	-	326	(+)
17	Westinghouse	13	18	37	- 19
18	Ford	3	3	4	- 1
19	RCA	16	15	36	- 21
20	Bendix	42	61	88	- 27
21	Textron	36	49	100	- 51
22	LTV	70	38	31	+ 7
23	IT & T	19	21	11	+ 10
24	IBM	7	7	8	- 1
25	Tenneco <sup>3</sup>	n.d.	39	18	- 21
26	Northrop	61	181	204	- 26
27	Thiokol	96	326	388	- 55
28	Honeywell	24	77	79	- 2
29	General Telephone	25	23	21	+ 2
30	Collins Radio <sup>4</sup>	65	196	-	-
31	Chrysler	4	5	17	- 12
32	Litton	25	44	81	- 37
33	PanAm	44	93	139	- 46
34	FMC	21	58	102	- 44
35	Hercules	36	136	152	- 16

1. Son las empresas que en el período 1960-1967 firmaron contratos por más de 1 000 millones de dólares cada una. Por dificultades de seguimiento se eliminaron de la lista Raymond Int. y Kaiser Ind. También se eliminó a Exxon a efectos de evitar las deformaciones provocadas por los cambios en los precios del petróleo.

2. Se refiere a la lista de las primeras firmas industriales de Estados Unidos, según *Fortune*.

3. Tenneco no aparece en la lista original, pero en 1968 adquirió a Newport News Shipbuilding, que ocupaba esa posición.

4. Adquirida en 1974 por Rockwell.

Fuente: La lista original de empresas aparece en Melman, *op. cit.*, pp. 77-78. Los demás datos se tomaron de la revista *Fortune*.

No se puede dudar que el complejo militar-industrial estadounidense ha adquirido en la posguerra dimensiones monstruosas, ni tampoco que el esfuerzo del Departamento de Defensa por controlar la maquinaria industrial de sus contratistas es cada vez mayor. También es lógico suponer que el Pentágono, como toda institución burocrática, persigue la ampliación de sus esferas de influencia (especie de ley de Parkinson). Continuando con la argumentación, la hipertrofia de este aparato burocrático-militar-industrial conduce a deformar las reglas de juego del mercado, donde —como veremos más adelante— se pueden encontrar factores que coadyuvan a explicar la crisis que atraviesa la economía estadounidense. Si Melman abando-

nara aquí la argumentación y se limitara a presentar confirmaciones empíricas, no habría nada objetable. Se trata de hechos incontrovertibles, cuya mayor o menor calidad explicativa sería una función del método de trabajo adoptado. Empero, el salto cualitativo siguiente (considerar irrelevante el interés económico directo de las empresas industriales por ampliar sus beneficios) constituye un salto teórico de graves implicaciones en la interpretación de la forma actual de funcionamiento del capitalismo estadounidense.<sup>3</sup> Porque, en esencia, la causa última del militarismo de Estados Unidos estaría simplemente en la hi-

3. Melman, *op. cit.*, p. 157.

CUADRO 2

## Comparación de utilidades (porcentajes)

	De las primeras 500		De las 35 de Defensa	
	1967	1979	1967	1979
Utilidades sobre el capital	11.3	15.9	12.4	15.3
Utilidades sobre ventas	5.0	5.2	3.7	4.6
Porcentaje de ventas sobre las primeras 500			31.4	26.2

Notas: Se ha eliminado a Exxon de ambos grupos. Las "primeras 500" son las empresas industriales de la lista de *Fortune*. Las utilidades son medianas de cada grupo. Las utilidades sobre el capital de 1967 y de 1979 no son estrictamente comparables.

Fuente: *Fortune*, varios números.

perfora del aparato militar-industrial y no en los poderosos intereses económicos que la impulsan. Entre ambos hay una relación dialéctica de apoyo en la cual los segundos constituyen el aspecto principal. La circunstancia de que el Pentágono parezca por momentos desempeñar un papel autónomo no es más que parte de las reglas del juego. Las tesis de Melman constituyen —deliberadamente o no— una disculpa apologética de las corporaciones contratistas, que sufrirían los rigores de una nueva clase dominante. Un ejemplo de los tantos que contradicen esta explicación: cuando Carter canceló abruptamente la producción del bombardero estratégico B-1 en 1977, la empresa Rockwell Int. no se amedrentó y continuó con su programa de diseño. Con el advenimiento de Reagan culminó el esfuerzo de los grupos de presión y la inversión fructificó al reactivarse el plan; el precio de las acciones de la corporación, que había descendido a 24 dólares, trepó a 32.<sup>4</sup> La verdadera dimensión del problema se puede apreciar a través de la evolución de las 35 empresas que, en la época dorada para la defensa de Kennedy-Johnson, firmaron contratos por más de mil millones de dólares cada una.

En 1967 las ventas de estas 35 corporaciones representaron 31.4% del total de las primeras 500 corporaciones industriales de Estados Unidos. En 1979 dicha participación sólo llegó a 26.2%, un descenso de 5.2 puntos porcentuales (véase el cuadro 2). Esta caída es paralela a la reducción de los gastos militares como porcentaje del producto, de un promedio de 8.2% en 1960-1970 a 5.9% hacia mediados del decenio pasado.<sup>5</sup>

Estos datos confirman el simple hecho de que al disminuir la importancia relativa del presupuesto militar en Estados Unidos, las empresas involucradas debieron reducir el nivel de sus ventas, incluso más que proporcionalmente. Durante el período 1965-1970 las adquisiciones de equipos militares y armamentos ascendieron a 27% del presupuesto militar; durante el período 1975-1979 no pasaron de 19%.<sup>6</sup> Es natural pensar entonces que el golpe recibido por estas industrias debe haber sido bastante

4. *Fortune*, 2 de noviembre de 1981.

5. Aun así es de señalar que el presupuesto militar de Estados Unidos como porcentaje del producto es por lejos superior al de cualquier país capitalista industrializado (Reino Unido, 4.9%; Francia, 3.9%; Alemania Occidental, 3.4%; Japón, 0.9%). Por otra parte, en 1940 no sobrepasaba el 1.5%.

6. *Statistical Abstract of the United States*.

serio. Y sin embargo la salida era obvia, al menos hipotéticamente: la reconversión hacia la producción civil.

Es ya sabiduría popular que la investigación militar en energía nuclear, coherencia y aviación durante la segunda guerra mundial contribuyó al progreso técnico que se materializó en los primeros años de la posguerra. De aquí se suele deducir que la investigación para fines militares constituye un factor de primordial importancia en el aumento de la productividad.<sup>7</sup> No obstante, el cuadro 1 atestigua claramente que casi ninguna de estas corporaciones, que han recibido el grueso de los fondos del presupuesto militar tanto para producción como para gastos de investigación y desarrollo (ID), ha tenido posibilidades de reorientarse hacia la producción de mercancías de uso civil. A vía de ejemplo, mencionemos algunos casos: Litton, que salvo el horno de microondas no desarrolló ningún producto de importancia; Grumman, cuyos módulos llevaron al hombre a la luna pero cuyos autobuses defectuosos insumieron un costo inmediato de reparación de 500 dólares por unidad;<sup>8</sup> Lockheed, que debió abandonar proyectos de producción de aviones de uso civil como el Tristar, en el que venía trabajando ya diez años (en este caso el mercado reaccionó elevando el precio de sus acciones; orgulloso de la decisión, declaró su presidente que "aunque el abandono del programa representa una aparente pérdida contable para la empresa, le permitirá reorientar en forma más eficiente parte de sus recursos a las ramas de defensa").<sup>9</sup>

Para las empresas de Estados Unidos producir para la defensa contribuye a proporcionar *status* en la bolsa de valores. En los anuncios de revistas especializadas se puede ver que una firma como Singer (sí, la de las máquinas de coser) destaca entre sus principales productos los sistemas de computación ultravanzados del submarino Trident, así como simuladores de entrenamiento para la fuerza aérea y la marina. No obstante, este avance tecnológico general inducido por la producción armamentista encuentra restringida su aplicación civil en condiciones rentables. La razón de esta obliteración es múltiple. Por un lado tiene su origen en el acelerado proceso de monopolización (centralización y concentración del capital). En este caso los precios tienden a elevarse, al tiempo que la cantidad producida a disminuir (así como, detrás de ella, la ocupación), lo que desalienta la aparición de nuevas tecnologías cuyas ventajas radiquen en aumentos de la producción. Recordemos que la competencia se desarrolla a través del abaratamiento de las mercancías. En mercados suficientemente atomizados, una pequeña disminución en el precio permitiría a cualquier empresa aumentar sus ventas sin límites, por lo que cualquier progreso técnico que redujera los costos sería deseable en la medida en que permitiría a la firma individual elevar sus beneficios. El movimiento simultáneo de todas las empresas en esta dirección fomentaba el progreso técnico. El proceso de monopolización, en cambio, conduce a una situación en que la guerra de precios

7. Véase, por ejemplo, Ernest Mandel, *El capitalismo tardío*, ERA, México, 1979, en el que sostiene que la producción armamentista de posguerra ha sido "no sólo una de las soluciones más importantes al problema del capital excedente, sino que también y ante todo ha constituido un poderoso incentivo para la aceleración de la innovación tecnológica" (p. 296). Si bien en lo esencial es una afirmación correcta, no implica necesariamente un óptimo aprovechamiento mercantil-civil de la tecnología.

8. *Fortune*, 26 de enero de 1981.

9. *Fortune*, 11 de enero de 1982.

provocaría enfrentamientos encarnizados y destructivos, en los que la probabilidad de una derrota preocupa a tal punto a los empresarios que procuran encontrar otras salidas, como acuerdos (escritos o no) sobre precios o cantidades, reconocimiento de la existencia de empresas líderes, etc. La competencia no se anula, sino que toma otras formas; por ejemplo, se busca captar el mercado de los competidores no mediante el descenso de los precios, sino por medio del mejoramiento en la presentación del producto final (lo cual incluye la publicidad). Nuevamente, esto conduce a un aumento de los costos y a la esperanza de captar una demanda adicional, empujando los precios hacia el alza.

Es necesario diferenciar la innovación técnica en el producto final de la innovación técnica en el proceso de producción. Un óptimo aprovechamiento de esta última implica, en general, aumentar la cantidad vendida y reducir los precios. Si no se les puede reducir, la opción consiste en captar demanda adicional por medio de mejoramientos cosméticos en el producto final (o la expansión hacia mercados externos). Estas "mejoras" tienden a aumentar los costos, pero ningún acuerdo impide elevar los precios, aun reduciendo las dimensiones del propio mercado. En condiciones apropiadas de elasticidad de demanda, esta sería la solución óptima para las empresas monopólicas, pero también en este caso cualquier error se paga caro. El riesgo para la corporación consiste en quedarse sin mercado en general (Chrysler). Simultáneamente, esta orientación propia del monopolio le dificulta el acceso a mercados externos, sobre todo frente al embate de las empresas europeas y japonesas que operan para los mercados internacionales.

Aun así, el proceso de monopolización por sí mismo es insuficiente para explicar las dificultades que afrontan actualmente las grandes corporaciones estadounidenses. Varios autores han señalado la presencia de una correlación negativa entre la tasa de crecimiento económico y el grado de militarización del producto. Esta tesis es —*caeteris paribus*— de difícil comprobación empírica. Otros factores intervienen, como el tamaño relativo del país, el porcentaje del producto que se exporta, su nivel de desarrollo, su capacidad de mantener relaciones políticas adecuadas a un alto nivel de exportación rentable de armamentos, etc. Por ejemplo, Francia complementa el elevado peso de su aparato militar con una gran contribución de éste a sus exportaciones. Al mismo tiempo, en el país menos armado en términos relativos, Japón, se han observado altas tasas de crecimiento económico, pero esto se debe también a que ha partido de una economía destruida, en un marco particular de programación de la actividad gubernamental por parte de las empresas, en su beneficio directo. Es muy probable que la escasa desviación de recursos hacia el aparato militar haya tenido poca importancia en el crecimiento económico japonés. En el resto de los países industriales la correlación es mucho más errática.

Los años de posguerra se caracterizaron por una bonanza general para todas las industrias que produjeran para el Pentágono (y durante la era Kennedy-Johnson para la actividad espacial). Contratar con el Departamento de Defensa tiene sus ventajas desde el punto de vista de la empresa: adelantos de fondos, garantías gubernamentales para la obtención de créditos, preferencias para la obtención de capitales, utilización de instalaciones y bienes de capital militares, etc. Sobre esto último existe una comprobación interesante. En 1967, todavía en la era dorada, las utilidades sobre ventas de las 35 eran inferiores a las de las 500, y lo mismo ocurría en 1979. En cambio, las utili-

dades sobre capital en 1967 eran superiores para las 35 empresas (en 1979 ya no es así, debido fundamentalmente a la caída de la producción militar; véase el cuadro 2). Esta es una prueba adicional del usufructo de capital gubernamental por parte de las industrias contratistas. Dado que parte de las instalaciones en que operan no les pertenecen, las utilidades sobre el capital propio son mayores. Baran y Sweezy ya habían señalado la protesta de las empresas que contratan con el gobierno, en el sentido de que había que considerar las utilidades sobre ventas y no las utilidades sobre el capital, que parecían exageradas.<sup>10</sup> En una sesión ante el Senado, representantes de la Boeing declararon que entre 1951 y 1960 la empresa obtuvo beneficios por 800 millones de dólares sólo en contratos gubernamentales. Las utilidades después de impuestos de estos contratos fueron de 36%, en tanto que las utilidades totales fueron de 19% sobre la inversión neta de la compañía.

Por otra parte, los fondos invertidos en ID en los últimos 20 años estaban tan orientados a satisfacer las necesidades militares y espaciales que la investigación industrial declinó seriamente.<sup>11</sup> En los últimos años de la administración de Carter la relación había comenzado a invertirse, y la investigación civil avanzaba con más rapidez que la militar. En 1965 esta última captaba la mitad del total de gastos en ID; en 1979 solamente un tercio. La administración de Reagan ha vuelto a revertir la tendencia. En el año fiscal de 1982 la parte de defensa en los gastos del ID se elevaría 25%, en términos reales, sobre el total de 1980, equilibrada por un descenso similar en la investigación para usos civiles.<sup>12</sup> Uno de los efectos más sentidos de este desplazamiento masivo de recursos hacia el aparato militar-industrial es el traslado de ingenieros y técnicos, lo cual aumentó los costos de este tipo de actividad. Una comisión de la Cámara de Representantes convocada para analizar el tema de ID concluyó que ciertas empresas que medran con los contratos gubernamentales han creado la práctica de acumular mano de obra especializada, conservando más científicos e ingenieros de lo que exigen sus trabajos del momento, para encontrarse en posición más ventajosa en las licitaciones y para emprender nuevos proyectos.<sup>13</sup>

La investigación para fines militares conduce a otro tipo de desviación de las idílicas condiciones capitalistas de competencia: lo importante en este caso es la calidad del producto final, y los costos tienen una menor importancia relativa. No existe prácticamente proyecto en que los costos finales no hayan superado las estimaciones iniciales en menos del doble o el triple. Las corporaciones no responden por estos cambios. En 1968 un analista de costos de la Fuerza Aérea abrió la caja de Pandora. Al testimoniar ante un subcomité del Senado de Estados Unidos, A. Ernest Fitzgerald declaró que los costos de desarrollo del transporte militar C-5A excederían los presupuestados en 2 000 millones de dólares (frente a un costo estimado de 3 400 millones). En 1970, a raíz de una reorganización, Fitzgerald fue despedido del Pentágono. Luego de intensas movilizaciones y de la intervención de la Comisión del Servicio Civil, fue rein-

10. Véase P. Baran y P. Sweezy, *Monopoly Capital*, Pelican Books, Londres, 1973, p. 206.

11. Véase L. Lessing, "Why the U.S. Lags in Technology", en *Fortune*, abril de 1982.

12. *Fortune*, 25 de enero de 1982.

13. H.L. Nieburg, *En nombre de la Ciencia*, Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1970, p. 282.

...ado en 1973. Nunca, sin embargo, recuperó su verdadero orgullo. Las cintas grabadas en torno al episodio de Watergate revelan que Nixon dio la orden de deshacerse de ese *son of a bitch*. Ni siquiera la primavera liberal de Carter pudo reintegrar a Fitzgerald a su puesto original. El *New York Times* comentó hace poco: "tome usted cualquier periódico o revista de estos días, y habrá una buena probabilidad de que contenga noticias sobre un exceso presupuestario militar, una demora en las entregas o defectos de producción" (11 de enero de 1981).

Veinticinco mil contratistas del Pentágono elaboran desde botas hasta proyectiles balísticos. En la primera Ley sobre Facultades en Tiempo de Guerra (1941) el Congreso sancionó un drástico cambio en materia de procedimientos contractuales tradicionales, que se convirtió en permanente después de la guerra. Dicha ley liberaba a los organismos de la rígida exigencia de precios fijos y de licitaciones competitivas, incorporadas como reacción frente a los escándalos por las excesivas ganancias generadas durante la primera guerra mundial. En estas circunstancias, el imbricado submundo de contratistas, subcontratistas, generales, coroneles y contadores se mueve al unísono buscando las mejores oportunidades de elevar la rentabilidad de las corporaciones. Uno de los tantos procedimientos consiste en subcontratar parte del proceso productivo a una filial, lo cual reduce las utilidades declaradas sobre las ventas de productos de uso militar aunque aumenta los beneficios totales del conglomerado. Una vez que han entrado en la órbita del Departamento de Defensa, las empresas aseguran su permanencia con una serie de procedimientos que son propios del funcionamiento capitalista, aunque no aparezcan en los textos universitarios. Mandel nos recuerda que, de 1959 a 1969, los antiguos oficiales con grado mínimo de coronel que trabajaban para las 43 corporaciones que reciben los más importantes contratos de defensa aumentaron de 721 a 2 072.<sup>14</sup>

La producción de armamentos constituye una salida al problema del capital excedente, pero más que nada una solución al problema de los ciclos económicos. Desde el punto de vista del gran capital, es una solución en apariencia mejor que la del gasto en asistencia social, puesto que no aumenta el valor de la fuerza de trabajo en general (aunque sí la de personal especializado, lo que constituye un importante estrangulamiento en el funcionamiento del sistema económico). Ésta es una de las formas que ha tomado el combate contra la recesión (fuera del interregno del presidente Carter). La señora Robinson seguramente acierta cuando sostiene que la hipertrofia del poder militar, luego de la segunda guerra, hubiera sido más difícil de lograr de no ser por los "así llamados keynesianos", que convencieron a los sucesivos presidentes de que el déficit presupuestal no es necesariamente pernicioso y permitieron al complejo militar-industrial aprovechar esta circunstancia.<sup>15</sup> Sin duda, Keynes nunca imaginó que la "socialización de las inversiones" a que alude en los últimos capítulos de su obra principal se canalizaría a través del aparato militar.

Sin embargo esta expansión armamentista tiene sus límites, establecidos en un entorno social determinado. No toda la clase capitalista se beneficia de manera uniforme de los gastos mi-

litares. En primer lugar, porque "consumen" un elevado número de ingenieros y científicos en general, lo cual está aumentando el costo de las innovaciones. En estas condiciones, un aumento del gasto militar podría sin duda elevar los beneficios de las corporaciones más directamente ligadas a él, pero al mismo tiempo provocaría estrangulamientos en el sistema debido a la presión sobre la mano de obra especializada. Quizá en otras condiciones este efecto sería irrelevante, pero no lo es cuando la clase capitalista no percibe un aumento de conjunto en la demanda agregada, en lo esencial porque el gasto militar se hace a costa de prestaciones de índole social. El único resultado neto sería, entonces, un aumento en el costo del desarrollo de nuevas técnicas y productos. Por otra parte —y esto se vincula más directamente con la política económica del presidente Reagan— los altos intereses actuales constituyen de por sí una pesada carga para muchas empresas. La situación se agrava cuando tomamos en cuenta que, en la competencia por fondos gubernamentales, las empresas que contratan con el gobierno tendrían preferencia.

La clase capitalista de por sí no tendría por qué reaccionar contra tales aumentos del gasto gubernamental. En condiciones distintas hubiera recibido como una bendición las proposiciones de la administración de Reagan de elevar el presupuesto de defensa. Más aún cuando vienen acompañadas por una disminución de los impuestos que, se supone, debería inducir una expansión de la demanda agregada. No obstante, en la situación recesiva actual de la economía de Estados Unidos, modificar la composición del gasto gubernamental sin que éste aumente sensiblemente en términos reales,<sup>16</sup> unido a la política de contención monetaria, tiene una implicación adicional. Los déficit gubernamentales previstos por la administración, que solamente en 1982 totalizarían más de 100 000 millones de dólares (alrededor de 15% del presupuesto), en un marco de política económica que pretende a toda costa evitar la expansión monetaria, no auguran buenas nuevas para las numerosas empresas que se encuentran en delicada situación económica; en lo esencial, porque deberán competir con el gobierno por los fondos, lo que elevará la tasa de interés. En los hechos bastará la mera expectativa de tal suceso para elevarla,<sup>17</sup> agravando la situación de dichas firmas. En estas circunstancias, la preferencia del gobierno por los gastos militares asegura una transferencia de plusvalía hacia las empresas vinculadas con el Departamento de Defensa. Varios años atrás Robert Anderson, presidente de la North American Rockwell Corporation, sostenía que "la única manera de salvar a las industrias de defensa y aeroespaciales será mediante nuevos contratos en esos ramos".<sup>18</sup> Por ahora esta posición parece haberse impuesto, siempre y cuando la economía y la política estadounidenses puedan atravesar la dura etapa de centralización del capital y de retroceso en las conquistas sociales. □

16. En realidad el aumento nominal estimado en 1983 sería de 4%, pasando los gastos de defensa a constituir 29% del total, contra 23% en 1978.

17. Irwin Kellner, consultor del banco neoyorquino Manufacturers Hanover Trust, calcula que en 1982 los préstamos federales insumirán 92% del ahorro nacional y —peor aún— en 1983 consumirán 113%, absorbiendo no sólo la totalidad del ahorro nacional sino trasladando además recursos ya existentes hacia el gobierno (*Time*, 7 de julio de 1982).

18. Declaraciones a *U.S. News & World Report*, 12 de febrero de 1971.

14. E. Mandel, *op. cit.*, p. 303.

15. Joan Robinson, *Contributions to Modern Economics*, Basil Blackwell, Oxford, 1978, p. 9.