

Orígenes y evolución de la política fiscal militar postkeynesiana en Estados Unidos

Origins and evolution of Military Postkeynesianism in the United States

James Martín Cypher

cypher@estudiosdeldesarrollo.net
jcypher@sti.net
Universidad estatal de California,
Estados Unidos

Resumen

Journal of Economic Literature (JEL):

B3, E2, E3, E6, H5

Palabras clave:

Keynesianismo militar

Keyserling

NSC-68,

cañones y mantequilla

Keywords:

Military Keynesianism

Keyserling

NSC-68

guns or butter

La economía estadounidense durante la llamada “Era Dorada” después de la Segunda Guerra Mundial y hasta fines del año 1971, mostró sus capacidades en cuanto a la estabilidad macroeconómica –recesiones breves y poco profundas– y crecimiento fuerte, con retornos compartidos entre la clase trabajadora, una creciente clase media y los dueños de capital. Ni en aquel entonces ni en la actualidad ha sido tomado en gran medida el papel clave de los gastos militares en esta dinámica que alcanzaron –inclusive con los efectos multiplicadores inducidos– a veces alrededor de veinticinco % del PIB. En este trabajo analizamos los orígenes del llamado “Keynesianismo militar” durante la época dorada, destacando el papel protagonista de Leon Keyserling, un postkeynesiano poco reconocido, que fue una fuerza detrás de la cortina para convertir la teoría Keynesiana en una política macroeconómica consistente con el matriz institucional norteamericana con alcance suficiente para promover condiciones seculares del pleno empleo. Con cierta audacia, en un momento dado la resonancia socioeconómica del documento fundacional conocido como “NSC-68” promulgado por “Estado de Seguridad Nacional” –el Estado dentro del Estado– Keyserling desafió, exitosamente, la supuesta “ley” neoclásico de cañones o mantequilla.

Abstract

After the Second World War, during the so-called “Golden Age” the U.S. economy, until late 1971, demonstrated new capacities in terms of macroeconomic stability: recessions were brief and shallow while growth was strong, generating shared returns for the working class, a burgeoning middle class and for capital-owners. Neither then or since, up to the moment, has there been sufficient recognition of the key role played by military expenditures in this dynamic process accounting for at times –including induced multiplier effects– as much as twenty-five percent of the GDP. In this article we examine the origins of what has been termed “Military

Keynesianism” during the Golden age, emphasizing the little-known leading role played by Leon Keyserling, who exercised behind-the-scenes power in order to convert Keynesian theory into a macroeconomic policy consistent with the U.S. institutional context that would be sufficiently large to promote long-term conditions of full employment. With a degree of audacity, at an historically opportune moment given the socioeconomic resonance of the foundational document known as “NSC-68” promulgated by the “State within the State” –the National Security State– Keyserling successfully challenged the fallacious neoclassical “law” of guns or butter.

Introducción¹

Los economistas neoclásicos son expertos profesionales en formular metáforas retóricas. Una de las representaciones que más valoran es el modelo del coste de oportunidad denominado “cañones o mantequilla”, el cual evoca (sin ser consciente de ello) al Tercer Reich y su aplicación de este concepto– frecuentemente usado para exhortar a la población a elegir producir cañones en lugar de mantequilla dado el contexto de guerra. Así se ejemplifica muy adecuadamente una de las premisas neoclásicas básicas que reduce a la “economía” a un simple enfoque de “escasez” y de “decisiones” eficientes. En contraste, el *keynesianismo militar* –como un término histórico-estructural– pretende mostrar una definición más pertinente de las dinámicas de la economía estadounidense, particularmente del periodo de 1947-1972.

Lejos de una economía de la “escasez” de la mitología neoclásica, la década previa a la entrada de Estados Unidos a la Segunda Guerra Mundial, estuvo marcada por una sobreproducción masiva, por una crisis sistémica y por muy altos niveles de desempleo estructural. Si bien es cierto que la era del “Nuevo Trato”, o “*New Deal*”, comenzada en 1933, estabilizó en gran medida los efectos entrópicos desencadenados desde 1929, debe señalarse que la Gran Depresión persistió hasta que los pedidos comerciales relacionados con la segunda guerra mundial –provenientes de Europa y Asia, y posteriormente (en cantidades inimaginables) de Washington– comenzaron a cerrar el vasto “agujero negro” de la crisis estructural de desproporciones y coyuntural de finales de 1920 (Sweezy 1942: 156-162). En Estados Unidos, el gasto militar creció de manera exponencial, primero en 600% en un periodo de doce meses a partir de junio de 1940, para alcanzar posteriormente 42% de un PIB (ahora mucho más alto) en 1943 y 1944 (DuBoff 1989: 91). En ese periodo las fábricas trabajaban siete días a la semana; la productividad laboral en Estados Unidos aumentó rápidamente alcanzando niveles que eran similares a los de Alemania y Japón. Si bien 15 millones de trabajadores entraron al ejército, la economía se expandió a su tasa de crecimiento más alta –el PIB real creció 52.4% de 1939 a 1944–, en tanto el desempleo disminuyó de 14.6% en 1940 a sólo 1.2% en 1944 (US Department of Labor 2014; Milward 1979: 63). Este vasto proceso de reestructuración rejuveneció la base industrial

¹ Este trabajo fue traducido por Cynthia Arredondo.

nacional y elevó los estándares de vida de los civiles. Sin embargo, en general, los economistas quedaron temerosos de que un nuevo período de sobreproducción anárquica siguiera después de la victoria militar. Por el contrario, Estados Unidos vivió (hasta 1972) una “honda larga” de expansión, experimentando una “era” de acumulación apoyada y modelada por el paradigma emergente de seguridad nacional (Cypher, 1977, 1979; Mandel 1975 [1972]). Subsecuentemente, este período ha sido conocido como la “Era Dorada” de Estados Unidos (Marglin, 1988). En ese momento (y hasta la actualidad en cierta medida), el keynesianismo militar describía políticas macroeconómicas que funcionaban dentro de una estructura institucional nueva en la que frecuentemente era posible producir más “cañones y más mantequilla” a la vez.

La economía neoclásica pretende ser una “ciencia” (la “ciencia de la elección”), que ignora conscientemente todas las estructuras institucionales económicas para englobar postulados supuestamente “universalistas”, que son ahistóricos (Mirowski, 2002: 269-271). Los practicantes de esta ideología hegemónica “ortodoxa” fueron forzados (durante la “Era Dorada”) a eludir escrupulosamente el pujante sector militar y los impactos de este en la economía estadounidense, excepto para argumentar que este sector constituía una “carga”, reafirmando con ello, el tropo de “cañones o mantequilla” (Cypher, 1994; Rosen, 1972 [1968]).

El ascenso del keynesianismo militar

Para los analistas económicos neoclásicos, la idea de “cartuchos y mantequilla, a la vez” se torna mágica, pues han teorizado (en contra de toda la evidencia disponible) el uso constante, completo y óptimo del capital y el trabajo disponibles. Para varios funcionarios públicos altamente influyentes en la toma de decisiones en la esfera política y económica de Estados Unidos —como Leon Keyserling— la promoción del keynesianismo *social* durante la Gran Depresión, condujo a una eventual transformación en keynesianismo *militar*. Aunque en la actualidad ha caído casi por completo en el olvido, cabe resaltar que Keyserling era un ávido defensor del “Nuevo Trato”, lo que lo llevó a tomar parte en la formulación de la Ley Wagner en 1935 (que aumentó enormemente la capacidad de organización y la fuerza negociadora de los trabajadores sindicalizados) y en la Ley de Seguridad Social (que atendió los múltiples fracasos de la economía de mercado asegurando los ingresos de los ancianos, discapacitados, viudas y huérfanos). Asimismo, Keyserling jugó un papel fundamental en la formulación de la Ley de Empleo de 1946, a través de la cual el gobierno de Estados Unidos se comprometió oficialmente a seguir activamente políticas que mantuvieran altos niveles nacionales de empleo (bajo condiciones de estabilidad de precios).

Keyserling fue, entonces, nombrado miembro del primero Consejo de Asesores Económicos del presidente de Estados Unidos (una institución creada por la Ley de Empleo) durante la administración Truman (1945-1953). Para 1949, ya como presidente del Consejo, se convirtió en un ferviente y poderoso defensor del crecimiento económico (incluso, en caso de ser necesario, financiado por dé-

ficit federales). Él y sus partidarios fueron los responsables, en buena medida, del desplazamiento del enfoque dominante de estabilización (suavizando el ciclo económico de los negocios a través de políticas monetarias y fiscales contracíclicas) de muchos economistas keynesianos conservadores que tenían acceso a Truman (Brune, 1989). Fue precisamente en este punto que Keyserling comenzó a asistir a las reuniones de alta seguridad, que tuvieron como resultado la emisión de la Carta Magna de la Era de la Guerra Fría –documento núm. 68 del Consejo de Seguridad Nacional– (Block 1980). Los documentos del Consejo de Seguridad Nacional representan los posicionamientos oficiales del gobierno estadounidense – en términos figurativos, estos posicionamientos emanan de “el Estado dentro del Estado” –, y hasta no ser sustituidos, estos son la base de la política nacional. El documento NSC-68 era visto por los “intelectuales de la defensa”, como Paul Nitze (un protegido de Acheson, Secretario de Estado) y funcionarios públicos de muy alto rango, como una estratagema para afrontar una serie de problemáticas fundamentales que la sociedad estadounidense enfrentaba hacia finales de la Segunda Guerra Mundial; a saber: 1. cómo hacer frente a la recesión y estagnación en 1949-1950; 2. cómo resolver el déficit de dólares que estaba minando la velocidad de recuperación en Europa y Japón dada a su incapacidad de pago de las importaciones necesarias provenientes de Estados Unidos; 3. cómo reaccionar ante la clara pérdida de hegemonía en materia de energía nuclear frente al desarrollo de armas nucleares de la URSS; 4. cómo reaccionar ante el nuevo gobierno revolucionario chino. Para 1947 ó 1948, ninguno de estos asuntos se asomaban en el horizonte de posibilidades de Estados Unidos, de ahí la incapacidad de posicionarse políticamente con rapidez.

El informe NSC-68 surgió como consecuencia de una “crisis” fabricada, en la que la gigantesca industria aérea –dependiente casi totalmente de los “constantes” contratos militares– cabildeaba, muy creativamente, en 1947 por mantener su tan lucrativo mercado. Los contratistas decidieron establecer la “Comisión Finletter”, la cual llevó a cabo audiencias y emitió el pernicioso reporte *Survival in the Air Age* en 1948 (Kofsky, 1995: 70-75). Los cinco miembros de la Comisión – fuertemente orientados a favor de los intereses de la manufactura, los intereses financieros y de los funcionarios públicos comprometido con la administración y con la industria aeronáutica –abogaron por un incremento enorme en la producción (5 200 aviones adicionales por año para la Fuerza Aérea, más otros miles para la Fuerza Aérea Marina). La Secretaría de la Defensa instó al mantenimiento de una Fuerza Aérea masiva necesaria para la salvaguardia y seguridad de la “Gran Área” de Estados Unidos– este “perímetro de seguridad” (y sus “intereses vitales”) ha sido redefinido como resultado de la Segunda Guerra Mundial, incluyendo, en aquel entonces, soberanía militar sobre Europa, Oriente Medio y las rutas marítimas mundiales, así como los canales marítimos “estrechos” (los llamados “puntos de estrangulamiento”) en el sentido de las múltiples restricciones que se establecen para navegar a través de ellos, dada su ubicación estratégica y la alta concentración de tráfico marítimo. Bajo esta modalidad, la estrategia de “defensa avanzada” ha requerido del establecimiento de bases militares estadou-

nidenses a largo y ancho del globo (más de 600 para el 2014, algunas bastante pequeñas, más aquellas bases establecidas en las zonas de guerra y que no se encuentran registradas), siendo el poder aéreo “la forma más expeditiva de fuerza militar” (Yergin, 1978: 340). No obstante, la administración Truman autorizó sólo un pequeño incremento en el programa adquisición de aviones de combate (\$740 millones de dólares frente a los \$2 billones de dólares que las empresas estadounidenses lograron a través de cabildeo en 1947, cifra mucho menor de los \$16.7 billones de dólares aprobados durante el momento más álgido de la guerra en 1944).

Posteriormente vino la “crisis” del verano de 1948: Checoslovaquia instauró un nuevo gobierno comunista considerado por Estados Unidos como la evidencia de la tendencia expansionista soviética, aunque Kennan (conocido como el “padre” de la Doctrina de Contención de Estados Unidos) interpretó el cambio del gobierno checoslovaco como un “movimiento defensivo predecible” por parte de la URSS (Yergin 1978: 350). Fue entonces que Truman aprobó \$3 mil millones de dólares como suplemento al presupuesto militar (alrededor de 33% de incremento), en tanto su principal asesor económico, Edward Nourse, emitía la advertencia de que los límites del presupuesto militar habían sido ya alcanzados, y que “un mayor desvío de los esfuerzos productivos hacia el cumplimiento de objetivos militares” podría implicar una contracción de la economía estadounidense, pues para este momento el gasto militar se había convertido en una “carga” (citado en Brune 1989: 360). Poco después, el comandante de las fuerzas militares estadounidenses en Alemania, General Clay, declaró, a través de un comunicado, que le “percibió” el surgimiento de hostilidad en las relaciones con la Unión Soviética, lo que podría resultar en la invasión soviética a Alemania o Dinamarca, lo que provocó un profundo miedo a que estallase la guerra (Kofsky, 1995: xiii-xxi, 92-168). Sin embargo, los reportes de la inteligencia militar de Estados Unidos, rechazaron de manera explícita los “presentimientos” de Clay, los cuales estaban aparentemente fundados en un deseo por “galvanizar [...] el apoyo al incremento al gasto [militar]” (Yergin, 1978: 351). Si bien estos temores se disiparon rápidamente ante la negativa del presidente Truman de seguir un curso trazado por los más celosos partidarios de la Guerra Fría, el resultado fue una resonante victoria para la industria aeronáutica: el presupuesto para la fuerza aérea del año fiscal de 1949, programó un incremento de más del 100%, de la misma forma que los gastos de la aviación naval dieron un salto cercano al 100%. El recién formado “Triángulo de Hierro”—la alianza tripartita de intereses compuesta por: 1) los contratistas militares en conjunto con numerosos subcontratistas y sus respectivos sindicatos (estos constituyen la base del Triángulo), todo lo cual combinado con; 2) personal militar de alto nivel (repartido en la Fuerza Aérea, el Ejército y la Marina de Guerra, y actualmente concentrado en poderosos núcleos constituídos por el Estado Mayor Conjunto y los 9 Comandos Regionales de Combates —COCOM— que incluyen a AFRICOM desde 2008, y el floreciente comando de fuerzas especiales “Guerreros Sombra”—USSOCOM, desde 1987), más las unidades de inteligencia de la defensa y numerosas academias militares (como West Point); todo lo cual ha sido servil-

mente apoyado por los grupos de Veteranos de Guerra en el Extranjero y la Legión Americana (también compuesto de los veteranos), cuyos miembros alcanzan ya cifras de millones, asimismo por las poderosas asociaciones de oficiales militares retirados; y 3) los funcionarios públicos civiles dentro del Gabinete Presidencial, el Consejo de Seguridad Nacional, la CIA, el Departamento de Estado, la Oficina de la Secretaría de Defensa, la Agencia de Seguridad Nacional y congresistas de la política exterior, comités de militares y de inteligencia; todos los elementos han demostrado su habilidad para definir la política nacional. Desde ese entonces, el proceso de definición de la política nacional, a través del “Triángulo de Hierro”, se ha convertido en una máquina institucional en movimiento perpetuo que desafía la entropía, con al menos un lado de triángulo empujando por “más” ingresos por el “complejo militar-industrial”.

En 1950, en tanto las condiciones de la profunda crisis arriba mencionada azotaban Washington, las percepciones y prácticas dentro del “Triángulo de Hierro” tuvieron un nuevo empuje y alcance con la formulación del documento NSC-68. Keyserling, como buen devoto de la Guerra Fría, tuvo la capacidad de incluir una agenda militar keynesiana a través de la promulgación del reporte NSC-68; hecho que constituye el giro más trascendente en la formulación de la política nacional estadounidense durante el siglo XX. Muchos economistas conservadores creían que mantener altos niveles de gasto público militar afectaría inevitablemente al sector privado de manera negativa, y se alarmaron al darse cuenta que el reporte NCS-68 abogaba por un incremento del tamaño del ingreso militar anual de alrededor de \$14.8 mil millones de dólares a más de \$40 mil millones. El enfoque de Keyserling, el cual privilegió al crecimiento económico por sobre la estabilidad, se volvió parte del nuevo paradigma (Brune 1989: 364): una alta tasa de crecimiento acompañada de aún más altas tasas de consumo nacional, era el panorama congruente con una política de incremento del gasto militar, el cual sería financiado con los aumentos incrementales del PIB, logrado mediante el aprovechamiento de un exceso de capacidad industrial (y mano de obra desempleada). En otras palabras, el escenario de poder producir caños y mantequilla—sin tener que sustituir entre los dos sectores de bienes de capital y consumo— sería posible siempre que la agenda de crecimiento fuera promovida de manera apropiada. No fue hasta 1958, que el renombrado sociólogo David Riesman capturó la esencia de esta nueva política de post- guerra—en pro del crecimiento y la estabilidad en conjunto—en una especie de “keynesianismo militar *sub-rosa*” (Riesman 1958: 139). A medida que la Guerra Fría se expandía cada vez más, el término con que se había denominado a este momento resultaba demasiado controvertido para el uso general, en tanto trastornaba demasiado el orden dominante en muchos sentidos, asimismo, desafiaba la postura alejada en la que habían permanecido los tecnócratas y científicos; imparcialidad adoptada por los influyentes teóricos keynesianos. En tanto fue posible realizar un análisis crítico del gasto militar en el curso de la década de los setenta, circunstancia posible debido a la división social e ideológica generada por la Guerra de Vietnam, el término “keynesianismo militar” ganó, aunque de manera limitada, cierta popularidad. Sin embargo, esto no

tiene nada que ver con los escritos de Joan Robinson, aunque ha sido acreditado reiteradamente como el que acuñó el término.

Los economistas ortodoxos han tenido muy poco que decir acerca del keynesianismo militar desde su surgimiento y hasta la fecha. Esta supuesta anomalía podría ser explicada por el hecho de que las personalidades más relevantes de la profesión económica—incluyendo personajes de la relevancia de Arrow hasta Koopmans, de Samuelson a Von Neumann—han encontrado empleo de tiempo parcial o tiempo completo, de baja exigencia pero bien remunerado, en la corporación RAND, establecida por la Fuerza Aérea en 1948, considerada como el primer *think tank* del mundo (Mirowski 2002). Muchos de estos economistas eran asiduos defensores de la Guerra Fría, como el “genio” Von Neumann quien abogó a favor del ataque nuclear a la URSS como el “primer golpe” de la Guerra Fría (Mirowski 2002: 100).

El debate sobre la implementación de cosas tan ambiciosas como el documento NSC-68, se resolvió con la entrada de Estados Unidos a la guerra con Corea del Norte bajo circunstancias que surgieron que el General MacArthur había trabajado—como anteriormente lo había hecho el General Clay—para manipular la opinión en Washington. La versión de MacArthur sobre los hechos—que los chinos y los soviéticos “habían intervenido” en lo que esencialmente era una disputa nacional sobre la reunificación de Corea—fueron repetidamente negados por los reportes de inteligencia de Estados Unidos (Stone 1952: 35-89). Truman buscó reprimir MacArthur, sin éxito; un discurso del General el 28 de junio reveló su intención de “dominar a través del poderío aérea, cada puerto Asiático, desde Vladivostok hasta Singapur”, acción que comenzó al día siguiente del discurso con el bombardeo a territorio chino (Stone 1952: 92). La posición de MacArthur, abogando efectivamente por una “guerra preventiva” (la doctrina de primer ataque), fue representativa de opiniones como la del Comandante Nacional de la Legión Americana (una masiva, aunque velada, parte de la sección militar del Triángulo de Hierro), la Secretaría de Marina, el General Mayor del Air War College, una publicación oficial de la Arquidiócesis Católica de Boston y la del Secretario de Defensa de ese entonces, Louis Johnson.

Truman despidió inmediatamente a Johnson, para después favorecer al General Marhsall, suprimiendo exitosamente la campaña para la institucionalización de una doctrina oficial para librar una guerra nuclear “preventiva”. Sin embargo, Truman no pudo detener a MacArthur ni la cruzada del Triángulo de Hierro para llevar a cabo el documento NSC-68, el cual representó el coronamiento del triunfo del complejo militar-industrial. A este respecto, Keyserling declaró del NSC-68 “ser el logro de mi vida, del que estoy más orgulloso” (Turgeon 1997: 126). Las obligaciones contraídas por el Departamento de Defensa (a través de nuevos contratos firmados por el Pentágono) aumentaron de \$14.8 mil millones de dólares en el año fiscal de 1950, a \$51.1 mil millones en el año fiscal de 1951; 15.1% del PIB era directamente destinado a programas del Pentágono (Cypher 1974: 3). Tal como Keyserling había argumentado durante las deliberaciones del NSC-68, el crecimiento del PIB se disparó a la par de una caída en la tasa de desempleo civil de alrededor de 40%,

de 1950 a 1951. Para 1954, Keyserling se encontraba dirigiendo la Conferencia en Progreso Económico de la AFL-CIO (Federación Estadounidense del Trabajo y Congreso de Organizaciones Industriales). Por veinticinco años dirigió la política nacional para los sindicatos y trabajadores organizados, la institución mayor para lograr representación para la clase trabajadora. Comenzó su mando en el momento en que la afiliación de trabajadores a sindicatos (35% de la fuerza de trabajo, aproximadamente) había alcanzado su nivel máximo. “Persiguiendo los objetivos de su agenda de manera audaz, se volcó cada vez más sobre el gasto militar anual como medio para impulsar el crecimiento económico. Sin embargo, a inicios de la década de 1970, las diferencias acerca de la guerra de Vietnam habían dividido profundamente a los [partidarios del Nuevo Trato de Roosevelt], dejando a Keyserling sin credibilidad y fuera del pensamiento ortodoxo económico” (Wherle, 2004: 1).

El vínculo entre el militarismo estadounidense y la organización de los trabajadores en sindicatos, es un aspecto importante—aunque rara vez abordado—de discusión del keynesianismo militar, pues apunta al hecho de que no es posible usar un único criterio, particularmente los cambios en la tasa de desempleo, como *e/* indicador del ambiguamente creciente y menguante keynesianismo militar para la formulación de la política económica nacional. Este es el caso particular por el cual, como señaló y sostuvo Kalecki, el capitalismo se convirtió en un “auge agotador”², pues el “pleno empleo” (en cualquiera de sus definiciones) tiende a acentuar la disputa acerca de la participación del trabajo en la economía, llevando a los hacedores de la política económica nacional implementar políticas que generan recesiones en el ciclo económico con el fin de mermar el poder de la clase trabajadora (Kalecki, 1972 [1943]). Sobre todo, el vínculo entre el militarismo estadounidense y el poder de los sindicatos, apunta a una métrica universalmente subestimada; el aumento del nivel de vida de toda la clase trabajadora. El hecho de que el “sueño americano” pudiera estar estrechamente vinculado y ser una consecuencia, al menos empíricamente, del militarismo estadounidense—en lugar de ser una especie de resultado etéreo del “Excepcionalismo Americano”—es una realidad que muchos observadores han omitido.

Es decir, el aumento del nivel de gasto público militar—a pesar de que frecuentemente tuvo como resultado la producción de bienes de “uso intensivo de capital”—resultó en paquetes salariales y de compensaciones amplios para los empleados de los contratistas militares, estándares que se convirtieron en un “blanco” para los trabajadores de las empresas de otros sectores. Por mencionar un ejemplo, el pago promedio (de los trabajadores en áreas productivas) de la industria aeroespacial, se encontraba en general, 24% arriba del nivel de salario de la industria manufacturera en 1970, nivel que para 1984 había crecido a 38% (Fitzgerald 1989: 164-165). La escala de los sueldos ejecutivos (o los gerentes) de la industria aeroespacial eran 130% más altos que el promedio de los salarios ejecutivos de la industria de bienes duraderos. El incansable apoyo que los trabajadores organizados ofrecieron al gran proyecto nacional para mantener el dinamismo del Triángulo de Hierro constituyó el cimiento de este contrato social.

² Nota del traductor: la expresión original usada por el autor es “boom tired”

El deceso parcial del keynesianismo militar

En respuesta a la pregunta ¿qué quieren los trabajadores organizados del Siglo XIX?, el líder más famoso de la época, Samuel Gompers, respondió: “quieren más”. Los ecos del axioma de Gomper resonaron en el Pentágono hasta iniciada la década de 1980, pues fue en ese punto que los trabajadores se dieron cuenta lentamente que no eran precisamente los socios menores del denominado Triángulo de Hierro. Este hecho propició la emergencia de los estados llamados “cinturón de pistolas”—zonas geográficas de concentración de industrial ligadas a través contratos al sector militar—pues muchos contratistas militares migraron a los estados del sur y suroeste, nombrados estados de “derecho al trabajo” (porque rehusaron de dar reconocimiento a los derechos laborales de formar sindicatos), dejando al norte desproveído de capital privado y con su fuerza laboral sindicalizada ahora bajo una amenaza perpetua de moverse al sur estadounidense, si no al Sur Global. Las empresas buscaban locaciones más lucrativas, pues la internacionalización del capital facilitaba cada vez más la reubicación de las operaciones productivas en países de bajos ingresos (Cowie 1999). Sin duda alguna fueron seguidos parcialmente las políticas y programas de consumo nacional en el sector militar—“buy American”—, particularmente porque los estrategas militares estadounidenses se resistían a la idea de abastecerse con bienes, componentes y sistemas enteros de armas provenientes del extranjero, dejando así las fuerzas militares vulnerable al corto de la oferta en un momento delicado. Los estados del “cinturón de pistolas” (como Tejas, Georgia y Arizona), abiertamente anti-sindicalistas y “patrióticos”, generaron desde la década de 1970, un ambiente atractivo para todas aquellas actividades productivas que no podían establecerse en el extranjero. Es justo en este momento donde se ubica el surgimiento de uno de los elementos estructurales que condujo a la subordinación parcial del keynesianismo militar a favor de las nuevas matrices institucionales de Estados Unidos, donde el militarismo pudiera sufrir las transformaciones necesarias para prosperar.

Antes de analizar estas transformaciones, si bien es un análisis breve, es necesario revisar la situación de Estados Unidos, condicionado por una transición que fluyó directamente de la promulgación del documento NSC-68 de la década de 1950 hasta inicios de la década de 1970, cuando la “Era Dorada” atravesó su proceso de consolidación: después de más de una década de una política económica nacional orientada al keynesianismo durante las administraciones de Roosevelt y Truman, el presidente Eisenhower intentó regresar a las políticas de *laissez-faire* que precedieron a la Gran Depresión, restringiendo presuntamente la “intervención” económica del gobierno a maniobras conducidas por el Banco Central—así abandonado las políticas fiscales activas—como un acto para honrar las “directrices” de un sistema basado en las supuestamente fuerzas equilibradas y libres del mercado. Asimismo, Eisenhower buscó “eficiencia” apoyando al fortalecimiento de las capacidades de guerra a través de la doctrina “Represalia Masiva”—Massive Retaliation—la cual formó parte de la estrategia conocida como

el “New Look”, para proveer de recursos económicos a la fuerza militar estadounidense. Esta política privilegiaba conscientemente el capital sobre el trabajo (con la sustitución de capital por la fuerza laboral), y el uso de armas nucleares sobre el uso de las masivas fuerzas armadas convencionales (intensivos en mano de obra) que fueron más costosas. Para 1958, Eisenhower estaba alcanzando el ideal de conseguir “dominar todo el espectro”—así denominada por el Pentágono—a través de la creación de la Administración Nacional de la Aeronáutica y del Espacio (NASA). Es a través de la NASA que Eisenhower aumentó el gasto militar nominal a 59% en el ocaso de la guerra de Corea en el periodo fiscal de 1954 a 1961 (los presidentes al final de su periodo establecían los presupuestos del año siguiente que estarían disponibles para los presidentes entrantes). Si bien se ha argumentado que Eisenhower abandonó el keynesianismo militar, este presidente incrementó sustancialmente las obligaciones militares para hacer frente a las tres recesiones (breves) que surgieron durante su administración. Asimismo, Eisenhower cambió de manera dramática la *composición* del gasto público militar, creando las condiciones (fuertemente subsidiadas) para alentar de manera considerable nuevas inversiones del sector privado en infraestructura industrial promovida por la estrategia del “New Look”, y en el desarrollo de los armamentos espaciales.

Al parecer, nadie discute que las dos siguientes administraciones presidenciales (Kennedy y Johnson) estaban fuertemente orientadas al keynesianismo militar, durante el periodo de 1961 a 1969. Sin embargo, para finales de 1969 e inicios de 1970, el keynesianismo militar se volvió problemático, situación que prevaleció hasta 1978. Estados Unidos se encontraba sumido, militar y culturalmente, en la guerra en Vietnam, una guerra aparentemente interminable y carente de sentido, que generó cierta aversión, inconsistente pero duradera, a todo lo relacionado a los militares. Desde esa guerra es que el Triángulo de Hierro fue forzado a confrontar (en su ya conocido sigiloso estilo) las aberraciones del “Síndrome de Vietnam”. Los astutos métodos para combatir este “padecimiento social” incluyeron la eliminación del servicio militar obligatorio una iniciativa impulsada por Milton Friedman, la privatización de todos los aspectos posibles relacionados al combate y operaciones de apoyo (lo que libera a los comités del Congreso de la obligación de rendir cuentas y divulgar el uso de los fondos públicos en este rubro), la “incrustación” de periodistas a ciertas unidades militares sutilmente entrenados para destruir su “objetividad” (Kalb 2013; Singer 2003; Tuosto 2008).

Los fallidos intentos—junto con cierto grado de inercia—de evadir el “síndrome” condujeron al desarrollo de las técnicas extremas, hasta la nueva capacidad para entablar batalla por medida de una “guerra de drones”: un ejemplo importante de esto es la permanencia de la iniciativa “Star Wars” de los años ochenta, la cual sugería (al menos para fines de relaciones públicas) que el alcance del dominio militar estadounidense incluía la capacidad de “impactar una bala con otra bala”.³ Los “drones” están diseñados para impactar en un blanco humano en cualquier

³ Nota del traductor: la expresión original usada por el autor es “hit a bullet with a bullet”, usada para exacerbar las capacidades de defensa de Estados Unidos ante un ataque externo con misiles nucleares.

parte del mundo con “daños colaterales” (supuestamente) prácticamente nulos y con cero riesgo de matar o herir (o siquiera asustar) a soldados estadounidenses. Sin embargo, la tecno-guerra, o guerra tecnológica, repetidamente se ha desvirtuado; el presidente Obama, alguna vez obsesionado con sus recién adquiridos poderes, se encuentra actualmente tratando de echar atrás el “programa de drones”, debido a los significativos daños colaterales que puede causar y por su capacidad para estimular reacciones negativas de contra-ataque,⁴ según las declaraciones de Richard Clark, el antiguo “jefe de la estrategia contra-terrorista” del presidente Bush (Neary 2014).

Retomando la trayectoria histórica del keynesianismo militar a partir de la década de 1970, la desaparición de una “Estructura Social de Acumulación”—forjada durante y después de la Segunda Guerra Mundial—y el incurable “Síndrome de Vietnam” condujeron a: 1) la incapacidad de Estados Unidos de ejercer (al menos durante la década de 1970) su hegemonía para fijar los precios, la producción mundial y distribución de petróleo; 2) una situación de incremento de precios y desempleo, imposible de afrontar con políticas fiscales keynesianas (fueran estas militares o no), y; 3) una disminución insostenible en la tasa de ganancia, lo que provocó la organización exitosa de una campaña de concentración de capital industrial y financiero para “redimir” el “salario social” y reorientar el excedente económico, transferido al sector militar a través de impuestos y endeudamiento, como una estrategia para aumentar la porción del Ingreso Nacional recibido por el capital. De ahí que el capital de producción se desplazara hacia los estados anti-sindicalistas del “cinturón de pistolas” del sur y el suroeste.

En 1978, el presidente Carter (1977-1981), presionado por el Triángulo de Hierro, incumplió su promesa de campaña de reducir cada año el gasto militar al definir al Oriente Medio como una zona “interés vital” para Estados Unidos, con lo que comenzó la construcción de la Fuerza de Despliegue Rápido. La continuación del keynesianismo militar eventualmente se justificó con el comienzo de la “Segunda Guerra Fría”, causada por la revolución en Irán y la expedición militar soviética de 1979 en Afganistán. Este fue el punto a partir del cual el presidente Reagan (1981-1989) tuvo acceso a más “elixir del keynesianismo militar” pues, durante la recesión de 1981-1983, el desempleo oficial se incrementó por encima del número mágico de 10% y un aumento importante en la producción armamentista fue la medida escogida para enfrentarlo (Cypher 1981; Machan 1985).

Sin embargo, la era de Reagan marcó un punto crucial: desde 1981, Estados Unidos se ha convertido en un estado neoliberal dedicado a reestructurar las relaciones entre capital- trabajo, particularmente en relación a la doctrina keynesiana de “pleno empleo”. Según el análisis neoliberal, el desempleo puede solamente existir debido a la intervención de los sindicatos y/o del Estado en el mercado de trabajo. Si el mercado de trabajo se “liberara” de los impedimentos impuestos por estas intervenciones, el mercado se “despejaría”, dejando posibilidad solo para el desempleo friccional de corto plazo. Esta posición, nunca expuesta de manera

⁴ Nota del traductor: la expresión original usada por el autor es “blowback” y alude a las consecuencias no deseadas de las acciones militares de Estados Unidos en el exterior.

abierta, ha coexistido con la “teoría” flexible de la Escuela de Chicago, que establece una tasa de desempleo no inflacionario. Por ejemplo, en 2014, “la tasa natural de desempleo” de Estados Unidos se esperaba que fuera de 6.1%, de acuerdo a cifras oficiales; este porcentaje no considera los millones de trabajadores de tiempo parcial en busca de empleo de tiempo completo, ni a los trabajadores que han abandonado la búsqueda activa de empleo. Por consiguiente, lejos de los objetivos de estímulo del empleo del keynesianismo militar como fue abogado por Keyserling, una tasa efectiva de desempleo por arriba del 10% de la fuerza laboral total asegura una fuerza de trabajo desorganizada, sin sindicatos, dócil y suplicante, dando lugar así a salarios reales por hora—sobre todo los de los trabajadores del área productiva—que han permanecido estancados desde el inicio de la crisis en 1970. En lo que se refiere a la fuerza de trabajo, el keynesianismo militar puede desplegarse cuando la tasa oficial de desempleo supere el 10%, tal como se dio en la administración Reagan. Sin embargo, no fue este el caso durante la crisis de 2008 a 2013, dado que todas las formas políticamente posibles de gasto contracíclico estaban dedicadas a rescatar el colapsado sector financiero.

Las circunstancias históricas en las que surgió el keynesianismo militar son únicas. Les permitieron cierta coherencia política y aseguraron un amplio consenso por un corto periodo de tiempo entre los grandes intereses industriales del Estado y la clase trabajadora. No obstante, desde finales de la década de 1970, una mayor reorientación política en Estados Unidos fue consolidado; el poder político de las grandes corporaciones ya no estaba sujeto a un proyecto nacional, el cual requeriría la legitimidad y el consenso social inherente al keynesianismo militar, como un crecimiento económico liderado por el Estado lo suficientemente inclusivo como para fomentar el empleo y el crecimiento de los salarios de la mano de obra industrial, y para hacer frente a las crisis de los ciclos económicos con gasto público militar contracíclico. Las grandes empresas que eran socios dentro de esta coalición del keynesianismo militar, se convirtieron en una fuerza a favor de la ruptura del consenso de la posguerra, y de la reestructuración ideológica y política en torno a una agenda económica neoliberal, participando asertivamente en los procesos legislativos y electorales, así como a través del financiamiento a los *think-tanks* persuasivos que se convirtieron en los barómetros del ascenso de la ideología conservadora (Block 2007).

En la actualidad, el más amplio aumento en las obligaciones militares ocurrió entre 2001 y 2010, para enfrentar el llamado “guerra global en contra del terrorismo”. Los gastos militares en este periodo (definido de manera muy específica) implicarán los desembolsos acumulados de varios años pasados y en el futuro de hasta \$7.2 billones de dólares (cifra ajustada a los precios del 2012), incluyendo los gastos directos de las guerras de Irak y Afganistán, así como armas nucleares y los costos futuros para cuidar los veteranos heridos (Bilmes 2013). Cada vez más, el gasto público militar está dirigido al fortalecimiento de las capacidades de combate, a intervenciones militares constantes como las operaciones de “baja intensidad”. Desde los ochenta, el militarismo global ha desplazado parcialmente al

paradigma de la Guerra Fría construido sobre las bases de keynesianismo militar en donde los objetivos fueron en gran medida de asegurar una tasa de empleo alto y fortalecer la base industrial y la innovación. Fueron momentos importantes (como en Corea y Vietnam) en donde la fuerza motriz determinando los gastos militares fue derivada directamente por una situación de combate extensivo.

No obstante, el keynesianismo militar sigue jugando un rol vital en el mantenimiento del sistema nacional de innovación, a través de la negociación de contratos de muy elevadas ganancias, los cuales están ligados a empresas con constantes desarrollos tecnológicos de armamento (Block 2011; Block and Keller 2011; Cypher 1987; Fuchs 2011; Hurt 2011; Mazzucato: 2013: 73-79). Asimismo, la muy cercana relación—basada en subsidios—entre los contratistas militares y el Pentágono ha funcionado muy bien dentro de un ambiente donde Estados Unidos ha abogado de manera incansable desde la década de 1990, por la expansión de las capacidades de la otan, posibilitando de este modo, a las corporaciones estadounidenses a expandir sus ventas de exportación.

Los apoyos para mantener la base industrial y el financiamiento de los costos del sector privado en el desarrollo de productos y procesos tecnológicos, han sido incorporados al famoso programa militar DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency), que ha llevado a Estados Unidos a la era de la alta tecnología y, a su vez, ha envalentonado a este país para buscar acelerar y ampliar su capacidad de “proyección de poder”; su búsqueda del santo grial del “dominio de amplio espectro” ha sido incansable, y ha hecho grandes esfuerzos—en vano—por disipar la famosa “niebla de guerra”, como fue introducido por el prusiano Clausewitz en el siglo XIX.

Formulaciones teóricas y debates

Los economistas, particularmente aquellos con muy escasa habilidad para abordar las profundas complejidades que surgen cuando el sujeto de análisis incluye dinámicas históricas, y cuando la economía política del poder—poder de clases, rivalidades internacionales y poderes nacionales en la configuración del poder político—busca refugio en los supuestos asumidos como inamovibles y verdaderos que permiten validar conceptos abstractos y universalistas. Abundan los intentos ahistóricos y descontextualizados de teorizar. En vez de acceder al profundo conocimiento institucional, necesario para comprender un tema tan complejo como el ascenso y la (relativa) desaparición del keynesianismo militar, los economistas de la corriente dominante y aquellos que involuntariamente usan formas neoclásicas de análisis, han llegado a conclusiones muy generales, ajenas a cualquier época o nación.

El keynesianismo militar fue una política que se cristalizó en Estados Unidos por un periodo limitado de tiempo. La econometría y otras formas abstractas de modelización, han tratado de mostrar una asociación negativa entre los altos (y cada vez más altos) niveles de gasto público militar y el desempeño económico

de Estados Unidos. Quizá los más conocidos son los argumentos de S. Melman, quien influyó en el análisis de M. Kaldor (Kaldor, 1981; Melman, 1965, 1988). Melman, profesor de ingeniería industrial, constantemente argumentaba que si el sector militar estadounidense recibiera menos financiamiento, no podría emplear entre 20 y 30% del total de los investigadores científicos e ingenieros, ni podría absorber las dos terceras partes de los gastos en investigación y desarrollo (R&D) de Estados Unidos. Estos hechos, sostenía, socavaron la competitividad y eficiencia de las corporaciones de estadounidenses que había establecido un *modus operandi* de “maximización de costos”, en tanto los contratistas militares obtenían muy altas ganancias, práctica que después fue transferida a sus operaciones civiles. Siguiendo un línea de análisis neoclásico, los miembros de la “escuela del agotamiento”⁵ argumentaban que el gasto militar estaba frecuentemente financiado por déficit, los cuáles llevaron a la alza de las tasas de interés; que existía una relación inversa entre el nivel de inversión y la tasa de interés real y, por lo tanto, un incremento al gasto público militar significaba reducir la formación de capital nacional. En una revisión “amable” de la literatura de la “escuela del agotamiento”, Adams y Gold: 1) refutaron el argumento de la reducción del capital nacional; 2) observaron que en el largo plazo al amentar la investigación y el desarrollo (IyD) en el sector militar no se sacrifica la IyD civil; 3) no encontraron evidencia alguna que estaban acabando el suministro en los inicios de la década de 1950 de científicos e ingenieros por causa del aumento en los gastos militares; 4) refutaron la premisa de que la práctica de “maximización de costos” de los contratistas militares se había extendido a la esfera de la producción civil de la economía (como ha insistido Melman), y; 5) no encontraron evidencia –tal como sostiene DeGrasse en un estudio ampliamente citado– de que los altos niveles de gasto público militar en la economía estadounidense ayudaran a explicar el por qué otros países industrializados superaron a Estados Unidos en su desempeño económico hacia finales de la década de 1960 (Adams y Gold, 1987; Cypher, 1985; Gold, 1990). Ninguno de estos hallazgos habría sorprendido a Keyserling.

Por su parte, Duboff encontró que el alto nivel de gasto público militar no agotó a la economía civil; muy por el contrario, la demanda agregada había sido reforzada por la amplia disponibilidad de los contratos militares, en tanto que la tasa de ganancia se mantenía constante (DuBoff, 1989). Asimismo, Duboff apuntó, como era de esperarse, que el énfasis en el gasto público militar había privado al sector público de gastar, a niveles adecuados, de los gastos sociales y en bienestar. Argumentaron de ser este (de bloquear la posibilidad de que el estado pudiera proporcionar un gasto social adecuado para la clase trabajadora a costo de restringir la masa de ganancias recibido por la clase dominante por los contratos militares que les recibieron) la *razón de ser* del militarismo estadounidense, los *neo-marxistas* Baran y Sweezy (1966). Este estudio estaba fuertemente influenciado por el análisis estancacionista de A. Hansen y J. Steindl (Sweezy 1982). La cuestión clave, de acuerdo al neo-marxismo, era que Estados Unidos podría enfrentar en

⁵ Nota del traductor: el nombre original usado por el autor es “depletion school”.

el futuro una condición de *desaparecimiento de oportunidades de inversión*. Sin embargo, a diferencia de las compensaciones de estilo keynesiano a las tendencias estancacionistas, “la milicia juega el papel de cliente ideal para las empresas privadas”, pues esta compite sin ningún interés privado, en tanto los contratos militares permiten tasas de ganancia exorbitantes (disfrazadas de sobrecostos “inadvertidos” que con frecuencia multiplican el monto del contrato original), y en poco tiempo pudieron ser el producto declarado como ‘*obsoleto*’, justificando nuevas rondas de contratación de mano de obra y recursos especializados (incluyendo máquinas-herramientas) para diseñar y producir un nuevo artefacto militar bajo la supervisión, con una recompensación abundante, de los grandes corporaciones industriales estadounidenses, bien remuneradas por su participación (Baran y Sweezy, 1966: 207). En resumen, el gasto militar fue usado, como ninguna otra forma del gasto público, para enfrentar las tendencias estancacionistas, “los intereses de clase oligarca” (Baran y Sweezy, 1966: 207).

Ha habido muchos intentos de construir “pruebas” de la hipótesis del keynesianismo militar (normalmente para descartarlo). Una de las más ampliamente citadas, la de Griffin, Devine y Wallace, cae de inmediato en la trampa que Keyserling había buscado evitar —en este caso se asume que un incremento en el gasto público militar necesita una reducción en el gasto público no militar (Griffin, Devine y Wallace, 1982: S119). Así, de manera indirecta, el modelo supone que un incremento en el gasto público militar no origina los efectos multiplicadores y aceleradores que generan un incremento simultáneo del gasto público no militar. Griffen, Devine y Wallace (en adelante GDW) subestimaron un hecho crucial relacionado con el gasto público militar, hecho que ha sido enfatizado por otros, particularmente por Cypher (1974). El gasto público militar es una categoría compleja: el efecto económico básico de incrementar y reducir el gasto público militar en otras variables dentro del sistema económico no es determinado por el presupuesto anual del Departamento de Defensa, sino por las “Obligaciones Brutas Contraídas” (en adelante OBC), concepto entendido como el valor total anual de todos los contratos militares emitidos por el Pentágono con empresas privadas proveedores, para los militares y empleados civiles del Departamento de Defensa. Para entender mejor el gasto público militar, el primer paso es establecer las OBC como el punto de referencia del gasto público militar anual, pues los pagos ejecutados por el Departamento de Defensa (menos algunos “pagos parciales adelantados”) ocurren mucho después de que el efecto económico del gasto público militar se haga evidente.

Cuadro I: PIB, Gastos Militares y Desempleo de Estados Unidos (en mil millones de dólares estadounidenses nominales o por ciento)

Año calendario	PIB ¹	Gastos en Defensa Año calendario ²	Obligaciones Brutas Contratadas Año fiscal (1 de julio del año anterior a 30 de junio) ³	Tasa oficial del Desempleo civil ⁴ (por ciento)
1947	249.9	12.8	14..2 a	3.9
1948 P ⁵ (11) ⁶	274.8	9.1	11.8a	3.8
1949 M ⁷ (10)	272.8	13.2	12.9a	5.9
1950	300.2	13.7	14.8	5.3
1951	347.3	23.6	51.1	3.3
1952	367.7	46.1	62.3	3
1953 P (7)	389.7	52.8	49.9	2.9
1954 M (3)	391.1	49.3	31.9	5.5
1955	426.2	42.7	34.8	4.4
1956	450.1	42.,5	42.2	4.1
1957 P (8)	474.9	45.4	44.3	4.3
1958 M (4)	482.0	46.8	47.5	6.8
1959	522.5	49.0	49.3	5.5
1960 P (4)	543.3	48.1	47	5.5
1961 M (2)	563.3	49.6	50.7	6.7
1962	605.1	52.4	51.4	5.5
1963	638.6	53.4	59.4	5.7
1964	685.8	54.8	62.2	5.2
1965	743.7	50.6	62.0	4.5
1966	815.0	58.1	69.7	3.8
1967	861.7	71.4	85.9	3.8
1968	942.5	81.9	90.2	3.6
1969 P (12)	1,019.9	82.5	91.5	3.5
1970 M (11)	1,075.9	81.7	86.9	4.9
1971	1,167.8	78.9	86.3	5.9

Fuentes: 1. U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis: Current-Dollar and "Real" Gross Domestic Product" <https://www.bea.gov/national/xls/gdplev.xls> 2. US Office of Management and Budget, The Budget of the United States, varios años, incluyendo los gastos del Atomic Energy Commission (AEC), para el desarrollo de las armas nucleares. 3. U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Defense Indicators, varios años, incluyendo gastos del AEC y, a partir de 1959, NASA, para los artefactos militares espaciales. El año fiscal 1947 se empieza el 1 de julio de 1946, etc. 4. U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, "Labor Force Statistics from Current Population Survey": http://data.bls.gov/timeseries/LNU04000000?years_ 5. P = Punto pico del ciclo económico, calibrado por el National Bureau of Economic Research, "US Business Cycle Expansions and Contractions" <http://www.nber.org/cycles/cyclesmain/html> 6. Los números en paréntesis son los meses del año: p. eg., 1948 (11) es noviembre de 1948. 7. M = Punto mínimo del ciclo de negocios a. Las cifras de las OBC no fueron disponibles; son Gastos en Defensa (ver columna 2) pero por el año fiscal.

Como es mostrado en el Cuadro I, OBC (columna 3) es la cifra con la que se pueden medir el inició (o una caída) de las actividades económicas de los contratistas, en vez de lo convencional que es “Gastos de Defensa” (columna 2). Es partir de las “obligaciones contraídas” (o compromisos de pago) a través de los contratos, que las empresas privadas planifican y toman decisiones para la compra de equipos, para negociar los contratos de sus insumos y para comenzar aumentar de manera gradual su fuerza de trabajo. Toda esta actividad –inducida por el Pentágono– toma lugar *antes* de que el Departamento de Defensa ejecute los pagos a los contratistas, excepto en los casos de los productos de uso cotidiano como la comida y la ropa que se usará en los siguientes meses, incluso años. Weidenbaum mostró la importancia de esta medida usando como ejemplo la volatilidad del periodo de 1951 a 1954: En 1951 las Obligaciones Contraídas se incrementaron en 245%, cuando el gasto del Departamento de Defensa aumentó solo 72%. En 1953 las Obligaciones Contraídas se redujeron en 19%, pero el gasto del Departamento de Defensa *aumentó* 14% (Weidenbaum 1969: 149, usando datos desde la Tabla 1, arriba).

Por su parte, la tríada GDW mostró muy poco conocimiento de la “Base Industrial de la Defensa” y de cómo el proceso de contratación del Pentágono se interconecta con esta base. Entonces, no es ninguna sorpresa que GDW hayan encontrado que las fluctuaciones en el gasto público militar no explican en absoluto las variaciones en la tasa de desempleo; tampoco encontraron evidencia alguna en su modelo econométrico de que el gasto público militar funcionara como un recurso contracíclico, o que se usara para compensar las tendencias al estancamiento (Griffen, Devine y Wallace 1982: S123). Pero, si el enfoque es sobre la relación entre la irrupción de una recesión y un movimiento contracíclico en los gastos militares, podemos afirmar que en los años del dominio de la coalición Keynesiana (1947-1970) en las recesiones de 1948-49, 1957-58 y 1950-61 las “Obligaciones Brutas Contraídas” aumentaron precisamente como una herramienta contracíclica, mismo que los Gastos en Defensa –aunque los aumentos de OBC son más fuertes– en 1949, 1958, y 1961 (ver Cuadro I, columnas 1, 3 y 4).

En 1953 y 1954, al contrario, fue el caso de dos años de caídas fuertes en secuencia que indujeron una recesión relativamente fuerte, cuando se apareció, por los datos de Gastos en Defensa (columna 2) que en 1953 era un aumento en los contratos del Pentágono (es decir, una política contracíclica). De hecho, en 1953 los nuevos contratos recibidos por el sector militar al fin de la Guerra en Corea se cayeron en 36.1% (es decir aproximadamente 3.2% de PIB, sin tomar en cuenta los efectos multiplicadores que, mínimamente, llevarían el efecto negativo en total por encima de 6.4% del PIB, explicando en gran medida la recesión de 1953 –efecto no entendible usando la metodología de GDW y muchos otros). No obstante, en esta ocasión, con los cambios en el nivel de los contratos militares teniendo un efecto *pro-cíclica* durante los años fiscales de 1953 y 1954, a partir de julio de 1954 –pocos meses después del punto mínimo en el ciclo de negocios en marzo– empezaron de crecer otra vez las OBC dando así un estímulo para la economía.

Pero llegando a la breve recesión de 1969-1970, solamente meses después de que Presidente Nixon fue instalado con su asesor principal Milton Friedman guiando la política económica nacional, podemos ver que ambos las OBC y los Gastos en Defensa fueron pro-cíclicas (con el movimiento en las OBC mucho más fuerte que la caída en los Gastos en Defensa). Siguiendo cayendo los dos en 1971, con un amento dramático en la tasa del desempleo entre 1969 y 1971 (ver columna 5). Para aquel entonces, la Era Dorada estaba acabando por muchas razones, y los influyentes en la administración del nuevo presidente a partir de enero de 1969 opusieron la agenda social del Keynesiano y su asesor principal económico fue el neoliberal M. Friedman; a fin de cuentas el protagonista más exitoso en cuanto al abandono de la idea de la intervención fiscal contracíclica para proseguir una política del pleno empleo.

Aunque nos dijeron GDW que las fluctuaciones en el gasto público militar no explican en absoluto las variaciones en la tasa de desempleo, esto no fue cierto durante la Era Dorada. Otra vez podemos ver que los aumentos en las OBC durante las recesiones (salvo lo extraordinario de 1953-1954) se coincidan con una disminución en la tasa del desempleo en el año siguiente del punto mínimo del ciclo de negocios (*i.e.* 1950, 1955, 1959, y 1962) según los datos en columnas 4 y 5. Estos resultados son consistentes con el hecho de que la tasa del desempleo se sigue aumentando rápidamente hasta los últimos momentos del ciclo económico (Sherman, 1991: 47-48). Pero, dejando gradualmente atrás los objetivos Keynesianos a partir de 1969 el equipo de Nixon y por lo tanto así abandonado ambos la meta de pleno empleo y las políticas fiscales macroeconómicas contracíclicas, no es cosa sorpresiva que los Gastos en Defensa y las OBC fueron cortados en 1970 y que subió aún más la tasa del desempleo en 1971. En cuanto a los efectos sobre el empleo, hay que tomar en cuenta que fue una ola tras otra de nuevos artefactos militares-los llamados sistemas de armas—que indujeron nuevas demandas por maquinas-herramientas y facilidades de fábrica para producir los productos militares nuevos. Cada vez el efecto macro para reorientar la base industrial militar era de empujar hacia adelante la economía por los efectos *aceleradores*: los efectos por encima del proceso multiplicador derivados desde los cambios en la demanda agregada que requieren un aumento en la formación bruta de capital (Eckaus, 1953; Samuelson, 1939; Sherman, 1991: 138-156). Entonces, aunque fue momentos en donde los cambios anuales de las OBC no fueron notables (como entre 1964 y 1965) es más que probable que el efecto sobre el empleo en 1965 fue mayor que lo de 1964 porque en aquel entonces el sector militar de Estados Unidos atravesaba una reorientación masiva en sus sistemas de armas para proseguir con la Guerra de Vietnam. La producción, en cuanto al valor de los contratos emitidos fue igual, pero la relación flujos-fondos era distinta: Quedó el flujo de órdenes militares a la par en dólares, mientras para producir armas nuevas los acervos de bienes de capital tuvieron que ser sensiblemente ampliados (*i.e.*, el efecto acelerador). El proceso de cambiar la *composición* de las armas exigió no solamente la contracción de mecánicas matricera en la especialidad de técnicas de

estampación y modelación con una nueva demanda laboral para la fabricación de metales y otros insumos muy especializadas sino, también, más profesionales trabajando en diseño e ingeniería respaldados con inversiones en I+D—un área intensivo en mano de obra altamente cualificado.

Los hallazgos de GDW, entonces, no resultan sorprendentes, dado que su métrica se basaba en el gasto anual (el año calendario) del Departamento de Defensa registrado en el *Histórico Estadístico de Estados Unidos* del Departamento de Comercio, en tanto las series de tiempo de las Obligaciones Brutas Contraídas, publicadas en el reporte oficial *Indicadores de Defensa*, se basaron en tabuladores sobre una base fiscal anual dando otra perspectiva sobre las relaciones entre los variables analizados por GDW: otro ejemplo de la incongruencia de la información usada por GDW y un serie de tiempo más relevante (es decir las OBC), es que por un lado, del 1ro de julio de 1950 al 30 de junio de 1952 el Pentágono inyectó \$113.4 billones de dólares (ver columna 4) como estímulo económico a través de OBC, y un adicional de \$8.5 por concepto de “asuntos internacionales” (Cypher 1974: 3), mientras que, por otro lado, del 1ro de enero de 1951 al 31 de diciembre de 1952, el Gasto en Defensa (incluyendo los gastos por asuntos internacionales) ascendió a solamente \$74.17 billones de dólares (Cypher, 1974: 3, 5; US Department of Commerce 1975: 1123-1124). La diferencia entre la cifra de las OBC (más los gastos en seguridad nacional por el concepto de “asuntos internacionales” y los Gastos en Defensa fue extremadamente amplia —aproximadamente 6.7% del Producto Interno Bruto de 1951 y 1952 combinado— sin tomar en cuentas los gastos militares disfrazados como “asuntos internacionales” . A fin de cuentas permaneció el hecho de que el artículo ampliamente citado de GDW estimó de manera muy inexacta el impacto del gasto público militar en la economía, lo que en consecuencia invalida sus hallazgos. No obstante, el artículo GDW se convirtió en un referente y una inspiración para varios estudios posteriores que abrazaron su enfoque.

Hasta el momento ha habido una gran cantidad de esfuerzos en modelos matemáticos que han generado una gran gama de resultados, pero ningún consenso sobre si o no los gastos militares son “cargas” sobre la economía nacional. No obstante, a través del uso de nuevas medidas de gasto público militar y técnicas muy avanzadas de modelización económica, S. Atesoglu llegó a la conclusión de que una variación de 4% en el gasto público militar real generó al menos una variación de 2% en la producción total de bienes en la economía estadounidense en el periodo de 1947 al 2000 (Atesoglu, 2002: 58). Esta fuerte, y nada sorprendente, correlación positiva refuta nuevamente la “escuela del agotamiento” y desafía a una amplia gama de estudios econométricos anteriores, que han tratado de descalificar o negar la existencia de la hipótesis del keynesianismo militar.

Reflexiones Finales

El rol del aparato militar, desde una definición muy amplia, fue señalado como promotor de avances tecnológicos patrocinados por el Estado a comienzos de la Segunda Guerra Mundial. No obstante, el hecho no fue objeto de un análisis sistemático sino hasta la década de 1980 (Cypher, 1987). Es por razones ideológicas que la política pública, y sus formuladores, ha denigrado a la política industrial ligada al militarismo. Sin embargo, fue durante la década de 1980 cuando Japón desafió el dominio estadounidense sobre la manufactura avanzada, que comenzó una revaluación de la correlación entre dinamismo tecnológico y gasto público militar. Por su parte, Fong señaló que los programas de R&D impulsados por el gasto público militar han constituido ejemplos viables de una política industrial, conclusión a la que llegó a partir de examinar de nueve desarrollos tecnológicos innovadores (Fong, 2000: 153). En el mismo sentido, es evidente que el Sistema Nacional de Innovación encuentra sus orígenes y más profundas raíces en la vasta red de programas con financiamiento militar, y que estos constituyeron externalidades de largo plazo y que fueron el resultado de políticas y programas inspirados por el keynesianismo militar.

Con justificada razón, el enfoque “variedades de capitalismo” ha sido objeto de profundas críticas. No obstante, como señala Block, existen ciertas trayectorias institucionales en naciones industriales avanzadas que son distintivas (Block, 2007). En este sentido, el keynesianismo militar puede ser entendido como un atributo particular del capitalismo estadounidense que tuvo lugar en un periodo determinado de tiempo: fue (y en cierta medida todavía es) una estructura institucional *sui generis* y *sub-rosa*, con una gran importancia sistémica que estimuló el desempeño económico de Estados Unidos de 1947 a 1970.

Referencias

- Adams, G. y D. Gold. 1987, *Defense Spending and the Economy*. Washington, D. C.: Center on Budget and Policy Priorities.
- Atesoglu, S., “Defense Spending Promotes Aggregate Output in the US”, *Defense and Peace Economics* 13 (1): 55-60.
- Baran, P. y P. Sweezy. 1966, *Monopoly Capital*. New York: Monthly Review Press.
- Bilmes, L. 2013, *The Financial Legacy of Iraq and Afghanistan: How Wartime Spending Decisions Will Constrain Future National Security Budgets*. Harvard Kennedy School Research Working Paper 13-006 (March): 1-21. www.hks.harvard.edu.
- Block, F. 1980, “Economic Instability and Military Strength”, *Politics and Society* 10(1): 35-58.
- Block, F. 2007, “Understanding the diverging trajectories of the United States and Western Europe: A neo-Polanyian analysis”, *Politics & Society* 35(1): 3-33.
- Block, F. 2011, “Innovation and the Visible Hand of Government”, in *State of Innovation: The US Government's*

- Role in Technology Development*, F. Block (ed.) Boulder, CO: Paradigm Publishers: 1-26.
- Block, F. and M. Keller 2011, "Where do Innovations Come From?", in *State of Innovation: The us Government's Role in Technology Development*, F. Block (ed.) Boulder, CO: Paradigm Publishers: 154-172.
- Brune, L. 1989, "Guns and Butter: The Pre-Korean War Dispute over Budget Allocations", *American Journal of Economics and Sociology*, 48 (3): 357-371.
- Cowie, J. 1999, *Capital Moves: rca's 70-year Quest for Cheap Labor*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Cypher, J. 1974, "Capitalist Planning and Military Expenditures", *Review of Radical Political Economics*, 6 (3): 1-24.
- _____. 1977, "The Third Historical Epoch of the Capitalist Mode of Production" *Critical Sociology* 7 (4): 74-82.
- _____. 1979, "The Transnational Challenge to the Corporate State," *Journal of Economic Issues*, 13 (3): 513-542.
- _____. 1981, "Rearming America", *Monthly Review* 33(6): 11-27.
- _____. 1985, "A review of Robert DeGrasse, Military Expansion, Economic Decline", *Journal of Economic Issues*, 19 (1): 227 -233.
- _____. 1987, "Military Spending, Technical Change and Economic Growth," *Journal of Economic Issues* 21(1): 33-60.
- _____. 1994, "The Military Sector," in *Handbook on Institutional and Evolutionary Economics V.II*, Geoffrey M. Hodgson, Warren Samuels and Marc Tool (eds.), London: Edward Elgar: 79-84.
- DuBoff, R. 1989, *Accumulation & Power*. Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Eckaus, R. 1953, "The Acceleration Principle Reconsidered", *Quarterly Journal of Economics* 67(2): 209-230.
- Fitzgerald, A. E. 1989, *The Pentagonists*. Boston, MA: Houghton Mifflin Company.
- Fong, G. 2000, "Breaking New Ground or Breaking the Rules: Strategic Reorientation in U.S. Industrial Policy," *International Security* 25 (2): 152-86
- Fuchs, E. 2011, "DARPA Does Moore's Law: The Case of DARPA and Optoelectronic Interconnects", in *State of Innovation: The US Government's Role in Technology Development*, F. Block (ed.), Boulder, CO: Paradigm Publishers: 133-148.
- Gold, D. 1990, *The Impact of Defense Spending on Investment, Productivity and Economic Growth*. Washington, D. C.: Center on Budget and Policy Priorities.
- Griffen, L., J. Devine and M. Wallace. 1982. "Monopoly Capital, Organized Labor and Military Expenditures in the United States, 1949-1976", *American Journal of Sociology* 88 (Supplement): S113-S153.
- Hurt, S. 2011, "The Military's Hidden Hand: Examining the Dual-Use Origins of Biotechnology", in *State of Innovation: The US Government's Role in Technology Development*, F. Block (ed.) Boulder, CO: Paradigm Publishers: 31-56.
- Kalb, M. 2013, "It's Called the Vietnam Syndrome, and It's Back", *Brookings, Upfront* (Jan. 22) <http://www.brookings.edu/blogs/up-front/posts/2013/01/22-obama-foreign-policy-kalb>
- Kaldor, M. 1981, *The Baroque Arsenal*. London: Hill & Wang.
- Kalecki, M. 1972 [1943], "Political Aspects of Full Employment", in *A Critique of Economic Theory*, E.K. Hunt and J. G. Schwartz (eds.), Harmondsworth, England: Penguin Books Ltd.: 431-441.
- Kofsky, F. 1995, *Harry S. Truman and the War Scare of 1948*. New York, NY: St. Martin's Press.
- Mandel, E. 1975, [1972] *Late Capitalism*. London, England: Verso.
- Marglin, S. 1988, *Lessons of the Golden Age of Capitalism*. Auranen: Finland: WIDER.
- Mazzucato, M. 2013, *The Entrepreneurial State*. London: Anthem Press.

- Melman, S. 1965, *Our Depleted Society*. New York: Dell Publishing.
- _____. 1988, "Economic Consequences of the Arms Race," *American Economic Review* 78(2): 55-59.
- Milward, A. 1979, *War, Economy, and Society, 1939-1945*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Mirowski, P. 2002, *Machine Dreams: Economics becomes a Cyborg Science*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- MacMahan, J. 1985. *Reagan and the World*. New York, NY: Monthly Review Press.
- Neary, L. 2014, "Putting a Face Behind the 'Sting of the Drone': An interview with Richard Clarke" National Public Radio Transcript (May 18): <http://www.npr.org/2014/05/18/313618368/putting-a-face-behind-the-sting-of-the-drone>
- Reisman, D. 1958, "Abundance for What?", *Bulletin of the Atomic Scientists* 14(4): 135-139.
- Rosen, S. 1972 [1968], "Keynes without Gadflies", in *A Critique of Economic Theory*, E.K. Hunt and J. G. Schwartz (eds.), Harmondsworth, England: Penguin Books Ltd.: 397-419.
- Samuelson, P. "Interaction between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration", *Review of Economics and Statistics* 21(2): 75-78.
- Sherman, H. 1991, *The Business Cycle*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Stone, I. F. 1952, *The Hidden History of the Korean War*. New York: Monthly Review Press.
- Sweezy, P. 1942, *The Theory of Capitalist Development*. New York, NY: Monthly Review Press.
- _____. 1982, "Why Stagnation?" in P. Sweezy and H. Magdoff (eds.) *Stagnation and the Financial Explosion*. New York: Monthly Review Press: 29-38.
- Tuosto, K. 2008, "The 'Grunt Truth' of Embedded Journalism: The New Media/Military Relationship", *Stanford Journal of International Relations* 10(1): 20-31.
- Turgeon, L. 1997, *Bastard Keynesianism*. Westport, CT: Praeger.
- U.S. Department of Commerce. 1975, *Historical Statistics of the United States, from Colonial Times to 1970*, Part 2. Washington, D.C.: US Government Printing Office.
- U.S. Department of Labor (Bureau of Labor Statistics). 2014, "Employment status of the civilian noninstitutional population, 1940 to date": <http://www.bls.gov/cps/cpsaat1.pdf>.
- U.S. Office of Management and Budget, various years. *The Budget of the United States*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office
- Wehrle, E. 2004. "Guns, Butter, Leon Keyserling, the afl-cio, and the fate of Full Employment Economics", Faculty Research & Creative Activity. Paper 18. http://thekeep.eiu.edu/history_fac/18
- Weidenbaum, M. 1969, *The Modern Public Sector*. New York: Basic Books.
- Yergin, D. 1978, *Shattered Peace: The Origins of the Cold War and the National Security State*. Boston, MA: Houghton Mifflin Company.