
La inflación y el desempleo como producto de la economía de guerra

La importancia de la conversión económica y la reconstrucción industrial para los sindicatos.

Seymour Melman

I. Inflación y desempleo

Muchos sindicalistas, así como otros americanos, consideran a la economía militar como una fuente de ingresos y empleos. Pero los efectos de una economía de guerra de larga duración incluyen la inflación y el desempleo, los cuales contrarrestan, para la clase trabajadora, las ganancias en ingresos y empleo aportadas por los militares.

Para los sindicalistas y otros grupos implicados en el trabajo de producción, el efecto de desempleo de la economía de guerra es destructivo. Cuando las administraciones cierran sus fábricas se termina el empleo en la producción. Mientras tanto, las empresas pueden continuar, y de hecho lo hacen, mediante la producción realizada en otros países. Esto puede significar un empleo constante para el personal financiero, administrativo y de ventas de los Estados Unidos, pero no para los ingenieros y los trabajadores de la producción con sede en los Estados Unidos. Así, el bienestar financiero de una empresa no incluye necesariamente el empleo para los productores de los Estados Unidos.

De acuerdo al conocimiento tradicional, se supone que la inflación y el desempleo no ocurren al mismo tiempo. El hecho de que se presenten juntos en los Estados Unidos durante los setentas es un misterio para la mayoría de las personas, así como para casi todos nuestros economistas. De acuerdo a los economistas conservadores, por ejemplo, se supone que la inflación es una alternativa al desempleo: sin embargo, durante los setentas los Estados Unidos sufrieron ambos al mismo tiempo. De hecho, la incapacidad de los conservadores para explicar los acontecimientos es parte de una crisis ideológica más amplia. Así, entre los economistas

keynesianos de un centralismo liberal, las principales alternativas económicas son supuestamente el estancamiento o un incremento en el gasto público. Recientemente los Estados Unidos han experimentado ambos al mismo tiempo. En la izquierda, entre los teóricos del capitalismo monopólico, se considera que la alternativa es entre el estancamiento y una economía de guerra: hemos estado experimentando ambos al mismo tiempo.

Las principales corrientes económicas han incurrido en un error común: la omisión de la naturaleza y efectos de la economía de guerra desde el punto de vista del desarrollo económico.

2. ¿Qué es una "economía de guerra"?

Una economía de guerra incluye la producción militar como una actividad continua e importante, y los productos militares se consideran como productos terminados económicos. Así, se confiere un valor monetario a los productos militares, y se añaden a los precios de todo lo demás para calcular el producto nacional, a pesar del carácter único que tienen los productos militares desde el punto de vista económico. Los bienes y servicios militares son improductivos económicamente: no contribuyen al nivel de vida, ni pueden ser utilizados para producir otros bienes —a pesar de la utilidad política o militar que se les puede asignar. Carecen de utilidad económica en el sentido de que no tienen un uso práctico, no pueden ser utilizados para el consumo, ni para una posterior producción.¹

¹ Melman, S., "Decision Making and Productivity and Economic Variables: The Present Depression as a Failure of Productivity", *Journal of Economic Issues*, junio de 1976.

La importancia de la economía militar está determinada por la enorme proporción de recursos productivos primarios de la nación —tecnología y capital— que utiliza. En los Estados Unidos se han utilizado durante más de 25 años las tres cuartas partes del gasto federal anual para nuevas investigaciones y desarrollo. Además, desde 1951 el Pentágono ha recibido cada año más dinero que el equivalente a las ganancias netas, después de pagar impuestos, obtenidas por las administraciones de todas las corporaciones estadounidenses.² En una sociedad industrial el control sobre la tecnología y el capital define en gran medida el panorama económico. Así, la adjudicación de la mayor parte de los recursos de tecnología y capital en aras del crecimiento económico improductivo de la esfera militar define a todo el sistema como una economía de guerra.³

El sector económico militar incluye a dos mil empresas industriales cuya producción principal está formada por contratos del Pentágono. Además, existen cien mil subcontratistas. Estas empresas tienen características especiales: a diferencia de las empresas productivas civiles típicas, maximizan los costos y los compensan maximizando los subsidios del gobierno federal.⁴

² Melman, S., *The Permanent War Economy*, Simon and Schuster, Nueva York, 1974, especialmente caps. 4 y 5.

³ Nótese el contraste con los juicios más convencionales sobre la importancia de la economía militar que comparan el gasto militar con el total del Producto Nacional Bruto. Puesto que éste incluye el valor agregado de todas las transacciones económicas, la proporción militar de ese total puede ser pequeña o declinar aún cuando los militares sigan utilizando la mayor parte del capital y la tecnología, derivada de la baja de la capacidad productiva de la industria civil.

⁴ Melman, *Permanent War Economy*, capítulo 2.

¿Cómo opera una economía de guerra para elevar los precios? Mencionaré siete tipos de efectos derivados de la economía de guerra que influyen sobre el mercado aumento en los precios llamado inflación.⁵

Primero. Al apropiarse de la mayor parte del fondo nacional de recursos de capital y tecnología, el cual es finito, la operación normal de la economía militar ha provocado dificultades cada vez mayores para la economía civil.⁶ Así, una de las principales fuerzas de las empresas industriales estadounidenses ha sido durante más de un siglo su capacidad para contrarrestar los aumentos en los costos mediante las innovaciones en el diseño de los productos y la tecnología de producción. El resultado fue una mejoría en la productividad promedio. En una época las empresas industriales estadounidenses pagaban entre el doble y el triple de las tasas salariales por horas pagadas en empresas similares de Europa Occidental, al mismo tiempo que producían bienes competitivos en precio y calidad.

Sin embargo, la capacidad para contrarrestar los aumentos en los costos mediante el mejoramiento en los métodos de trabajo y nuevos equipos disminuyó a medida que los recursos de capital y tec-

nología de la nación fueron canalizados en gran medida hacia los militares. Las empresas que ya no pudieron contrarrestar los aumentos en los costos empezaron a transferir tales aumentos a los precios. A medida que esta transferencia de los costos a los precios se convirtió en la norma para el comportamiento empresarial en lugar de la minimización de los costos, la intensidad del aumento en los precios se hizo inflacionaria a partir de 1965.⁷

Segundo. El precio es principalmente una función del costo. Una vez que se han cubierto los costos de producción y de distribución de algo, se establece una base para el precio en el mercado, sobre el que la interacción de compradores y vendedores puede tener cierto efecto. Sin embargo, los costos de producción son el punto de partida. Por lo tanto, es crucial el hecho de que las principales empresas industriales militares, que incluyen a las principales empresas manufactureras del sistema industrial estadounidense, operen sus ramas militares sobre una base de maximización de costos. Esto significa que dentro de las empresas se establecen prácticas internas, administrativas, ingenieriles y anexas especificadas por el Pentágono y que presionan constantemente hacia un incremento en los costos.⁸ Ningún

⁵ Para algunos economistas todo incremento en los precios es inflacionario. Otras concepciones sobre la inflación incluyen: incrementos en los precios que reducen el poder adquisitivo de los salarios, incrementos en los precios que provocan una redistribución del ingreso en favor de los ricos, e incrementos en los precios por encima de la tasa de interés bancario.

⁶ Melman, *op. cit.*, caps. 4 y 5; véase también Melman, S., *Our Depleted Society*, Holt, Rinehart and Winston, Dell Books, 1965.

⁷ Este mecanismo de la inflación de precios más reciente en los Estados Unidos ha sido expresado estadísticamente en un estudio realizado por Byong Hong en el Departamento de Ingeniería Industrial y Administrativa de la Universidad de Columbia, titulado *Inflation Under Cost Pass-Along Managements*, 1978. Más del 90% de la variación de precios desde 1965 puede explicarse por este mecanismo.

⁸ Véanse los detalles sobre el funcionamiento de las empresas industriales militares en Fox, J. Ronald, *Armed America*, Harvard University Press, 1974.



componente del costo industrial está al margen de este proceso.⁹ En 1972, por ejemplo, había en todas las empresas manufactureras estadounidenses 42 empleados administrativos y relacionados con la administración por cada 100 empleados en la producción. En las principales industrias que trabajan para el Pentágono la relación era de 69 a 100.

⁹ Fox, *op. cit.*

Tercero. A medida que avanza este proceso en la economía militar, afecta también a la industria civil.¹⁰ Las prácticas administrativas y productivas prescritas por el Pentágono para las industrias militares son adoptadas por las ramas civiles de las

¹⁰ Véase Fitzgerald, A. Ernest, *The High Prices of Waste*, Norton, 1972, pp. 18 y 19. Otras partes de este libro contienen secciones que se refieren a los métodos de transferencias de la economía militar a las empresas civiles.

mismas empresas; ¿por qué operar con dos sistemas de contabilidad, por ejemplo?). Los equipos y materias primas por los que los militares pagan espléndidos precios son frecuentemente similares a los materiales y equipos utilizados en las empresas civiles. La maximización de costos de la economía militar se convierte en modelo para los aumentos en los costos y precios en las operaciones civiles.

A medida que algunas personas se cambian de empresas militares a empresas civiles (o de ramas militares a ramas civiles de la misma empresa), se llevan consigo una manera de realizar su trabajo que ha sido aceptable y bien considerada al servicio del Pentágono. De esta manera se transfieren prácticas que forman parte del proceso de maximización de costos a las operaciones de tipo civil. Lo mismo ocurre en el sector administrativo.

En las empresas que se dedican parcialmente a contratos militares hay un requerimiento para satisfacer las normas del Pentágono. Las ramas civiles de la misma empresa pueden ser presionadas para proceder de igual manera debido a las diferencias entre los requisitos tradicionales de la empresa y las especificaciones del Departamento de Defensa. Por lo general el Pentágono tiene una influencia desproporcionada puesto que es un cliente particularmente grande. Sus requerimientos tienen por lo tanto mucho más peso que lo que pudiera desprenderse por su participación en los negocios de la empresa. Mediante este procedimiento las prácticas de maximización de costos establecidas directamente por las normas militares en las empresas al servicio de los militares extienden su mecanismo de aumento en los costos y precios a la economía civil.

Cuarto. Para mediados de los sesentas la tasa de crecimiento en la productividad de las industrias manufactureras de los Estados Unidos había dis-

minuido hasta un nivel sin precedentes. Entre 1965 y 1970 la tasa promedio anual de incremento en la producción por hora hombre era de 2.1%. Entre 1970 y 1975 esta tasa bajó hasta 1.8%. Estas tasas de aumento de la productividad en los Estados Unidos han sido marcadamente inferiores a las obtenidas por otros países industrializados, como lo indica el Cuadro 1. Son también las tasas más bajas de aumento en la productividad que se hayan registrado en los Estados Unidos. Por lo tanto, la capacidad para contrarrestar los costos de la industria estadounidense ha disminuido. Los aumentos en los costos que no son contrarrestados se canalizan como precios más altos.

Quinto. Debido a los gastos militares a gran escala que se han realizado en el extranjero para la conducción de diversas guerras y para el mantenimiento de más de 300 bases en suelo extranjero, los Estados Unidos acumularon un inmenso déficit en su balanza de pagos.¹¹ Esto significó simplemente que los americanos y el gobierno de los Estados Unidos estaban pagando mucho más dinero del que se le estaba pagando a los Estados Unidos. Para 1971 los dólares acumulados en el extranjero equivalían a cuatro veces el monto de la reserva federal de oro. Como resultado, los bancos centrales de diversos países, así como otros poseedores de grandes cantidades de dólares en el extranjero, perdieron su confianza en la capacidad del gobierno de los Estados Unidos para seguir amortizando los dólares con oro. El gobierno de los Estados Unidos adoptó medidas de emergencia para proteger su reserva de oro: suspendió la amortización de dólares en oro. La consecuencia inmediata ha perdurado mucho

¹¹ Melman, *Permanent War Economy*, pp. 110 y ss.

tiempo: el valor del dólar estadounidense disminuyó marcadamente en relación con otras monedas, dando como resultado que el precio de todos los bienes importados aumentó en gran medida.

CUADRO No. 1

TASAS DE CAMBIO EN LA
PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA

País	Cambio porcentual promedio anual en la producción por hora hombre	
	1965-70	1970-75
Bélgica	6.8	8.2
Canadá	3.5	3.0
Francia	6.6	3.4
Alemania	5.3	5.4
Italia	5.1	6.0
Japón	14.2	5.4
Holanda	8.5	5.8
Suecia	7.9	4.4
Suiza	6.2	3.5
Reino Unido	3.6	3.0
Estados Unidos	2.1	1.8

Fuente: Departamento del Trabajo de los Estados Unidos, Oficina de Estadísticas del Trabajo, *Productivity and the Economy*, Boletín 1710, (Washington, D.C.: US Government Printing Office, 1971), p. 30; datos de 1970-1975 por comunicados especiales de la oficina de Estadísticas del Trabajo.

Sexto. El gobierno de los Estados Unidos intentó contrarrestar el balance negativo en los pagos fomentando la venta de material bélico en el exterior, así como de los bienes estadounidenses a gran

escala. Lo segundo trajo como consecuencia una presión a la alza sobre los precios en los Estados Unidos.¹² Así, en 1971 el gobierno de los Estados Unidos implementó la venta de la reserva de granos del país a los soviéticos. Esto aportó oro, dólares o moneda fuerte al Tesoro de los Estados Unidos, pero también tuvo como efecto el rápido aumento en el precio de los granos y la consecuente escalada de precios en todos los alimentos que contienen granos.

Séptimo. Los empleados en la producción de bienes y servicios militares reciben sus pagos en dólares que han utilizado como medio de compra de bienes de consumo y otros. Teóricamente no debería haber ocurrido una presión al alza en los precios si el gobierno hubiera retirado de la circulación una cantidad suficiente de dinero en forma de impuestos, equivalentes al valor del trabajo, energía, materiales y equipo utilizado por los militares.

Sin embargo, el punto de vista tradicional respecto a la economía de guerra descarta una respuesta como la mencionada anteriormente en base a la idea de que los bienes y servicios militares tienen valor (es decir precio) tal como otros bienes y servicios, y por lo tanto deben ser considerados como parte del producto económico de una sociedad. Este razonamiento convencional se basa en la práctica de asignar un valor monetario a los productos militares. Ignora el hecho de que estos productos, al carecer de utilidad para usos prácticos o para la producción, son retirados del mercado al momento de ser producidos. Bajo estas condiciones, los 1,800,000,000 de dólares pagados para producir bienes y servicios militares entre 1946 y 1978

¹² Melman, *Ibid.* pp. 113.

generaron una presión al alza en los precios. Una economía de guerra es una máquina de inflación.

Todos estos efectos de la economía de guerra reflejan ya sea el funcionamiento interno de la micro economía militar o el efecto acumulativo del uso concentrado de la tecnología y capital en una producción económicamente improductiva. Más aún, los mecanismos de aumento en los costos y precios están al margen de las interacciones de oferta y demanda del mercado. De hecho, los efectos de costo y precio que se han mencionado aquí han operado bajo condiciones muy inferiores a la plena utilización de los recursos de la economía: aún en presencia de un sustancial desempleo. Es evidente que el desempleo no es una alternativa para las presiones sobre los costos y precios de una economía de guerra.

3. ¿Cómo genera desempleo una economía de guerra?

Primero. La diversión de los recursos de investigación y desarrollo de la economía civil ha provocado que las industrias se atrasen en su planeación de producción, métodos de producción y productividad del trabajo y el capital. Muchas industrias importantes están en crisis y son incapaces de servir a su mercado. No hay nada en los Estados Unidos que sea comparable a los sistemas masivos de transporte a alta velocidad de Japón, Alemania, Suecia o Francia. Así, las importaciones son cada vez mayores en las industrias de acero, automotriz, equipo de ferrocarriles, aparatos electrónicos, aparatos ópticos de calidad, zapatos, y textiles, para nombrar tan sólo a algunas que encabezan la lista. Cuando dichas industrias estadounidenses son incompetentes en relación a las empresas con sede en el extran-

jero el resultado es un aumento masivo en las importaciones que sirven al mercado de los Estados Unidos. Se reduce la oportunidad de obtener un medio de vía productivo para los americanos, ya sea que la propiedad de las instalaciones en otros países sea estadounidense o extranjera.

CUADRO No. 2

EJEMPLOS DE LOS EMPLEOS PERDIDOS EN LA INDUSTRIA DE LOS ESTADOS UNIDOS DEBIDO A LA FALTA DE COMPETITIVIDAD*

Industria	Empleos en los EU substituidos por importaciones	
	1964	1972
Trajes y abrigos para hombres y niños	800	7 100
Camisas y ropa de noche para hombres y niños	4000	18 200
Ropa para niños	15 300	31 700
Productos de madera	4 800	9 800
Muebles y accesorios	2 600	11 900
Calzado para hombres y mujeres	4 100	13 300
Utensilios de comida	6 500	32 600
Cerámica	2 100	5 100
Productos de metal manufacturados	2 900	7 200
Maquinaria textil	3 500	16 400
Maquinaria industrial en general	3 400	6 700

Cont. cuadro 2

Industria	Empleos en los EU substituidos por importaciones	
	1964	1972
Máquinas de escribir y de oficina	3 400	17 400
Máquinas calculadoras y de contabilidad	1 300	5 300
Máquinas de coser	3 600	5 200
Cable conductor de corriente	900	6 100
Aparatos televisores y radio-receptores	7 600	37 700
Equipo de comunicaciones	2 300	9 700
Semiconductores	700	11 800
Vehículos de motor, partes y carrocerías	13 700	95 900
Equipo para aviones	3 500	10 400
Bicicletas, motocicletas y refacciones	4 500	28 300
Aparatos de medición y control	400	7 800
Relojes	4 100	7 100
Juegos, juguetes y vehículos para niños	2 900	6 600
Artículos deportivos y atléticos	2 500	8 100

Método de estimación: $(\text{Importaciones} \div \text{Valor de envíos de fábricas en Estados Unidos}) \times \text{Total de empleados en la industria estimación de empleos perdidos en los Estados Unidos debido a las importaciones.}$

* Se incluyen únicamente las industrias con una pérdida estimada de 5 000 o más para 1972.

Cuadro preparado con la colaboración de Earl Yang.

En el Cuadro No. 2 se muestran algunos cálculos para el empleo previsto en los Estados Unidos en una muestra de 26 industrias manufactureras como consecuencia de la decreciente competitividad. El empleo predeterminado o previsto se calcula aplicando al número total de personas empleadas en una industria la relación entre las importaciones y el "valor de los envíos" salidos de las fábricas de cada industria. El año de 1964 fue el último antes de la escalada militar en Vietnam, y el de 1972 el último para el que se tienen datos sobre las importaciones.

Los efectos en las industrias de equipos de radio y televisión, manufacturas de prendas de vestir y automotriz, son los suficientemente grandes como para explicar la gran concentración de desempleo que ha surgido en aquellas ciudades que por mucho tiempo han tenido muchas fábricas pertenecientes a tales industrias. La última industria en mostrar una marcada pérdida en el empleo es la industria del acero. Entre agosto y diciembre de 1977 se perdieron en la industria metalúrgica de los Estados Unidos, 20 mil empleos en trabajos de producción, técnicos y administrativos.

El abaratamiento del precio relativo de la mano de obra estadounidense, en comparación con la mano de obra extranjera, no ha detenido la erosión de las oportunidades de empleo en los Estados Unidos. Esta fue una de las consecuencias de la declinación del valor del dólar en relación a otras monedas a partir de 1972. Mientras que ciertas industrias tales como la de equipo para plantas generadoras han obtenido nuevos mercados para la exportación como resultado de ese desarrollo, el descenso en el empleo en la mayoría de las industrias mencionadas ha persistido. Una vez que se hacen inversiones industriales en el extranjero, por

ejemplo, la planta, el equipo y las muchas inversiones realizadas para dotar de personal a las fábricas, se convierten en activo para los inversionistas y, la administración es presionada para que continúe utilizándolos. Esto refuerza la pérdida del empleo en los Estados Unidos.

Segundo. A medida que avanza la inflación en las industrias fabricantes de maquinaria, esto tiene una serie de efectos particulares tanto para el empleo en esas industrias como, indirectamente, para toda la gama de industrias que utilizan maquinaria. Uno de los procesos básicos en una economía industrial basada en la minimización de costos es el efecto de alza en el salario de los trabajadores, a un ritmo mayor que el aumento en los precios de la maquinaria. Esto hace que la compra de maquinaria sea una opción más atractiva para un patrón interesado en minimizar los costos.¹³ Sin embargo, cuando los precios de la maquinaria aumentan igual o más rápidamente que los precios de la mano de obra, la compra de nuevos equipos de producción deja de ser una opción atractiva para ese patrón interesado en minimizar los costos. Esto hace que disminuyan los niveles de empleo al interior de las industrias fabricantes de maquinaria.

Pero el hecho de que los nuevos equipos no sean atractivos económicamente afecta también al resto del sistema industrial. A medida que la nueva maquinaria no se vende, y la reserva de capital de la industria manufacturera madura, el resultado es una disminución en la tasa de crecimiento de la productividad, una menor capacidad para contrarrestar los aumentos en los costos, y la consecuente disminución en la competitividad de los precios.

Los efectos de desempleo, por lo tanto, se multiplican a través de todo el sistema industrial.

Sobre este proceso existe una evidencia crucial que proviene del Inventario de Herramientas Mecánicas de la Industria Estadounidense de 1972, de la Compañía McGraw Hill. El 29 de octubre de 1973 ésta compañía informó (American Machinist, p. 143) que para 1973 el 67% de las herramientas mecánicas utilizadas en la industria de los Estados Unidos tenían por lo menos diez años de uso. Esta era la maquinaria más vieja de todos los países industriales. La tasa de aumento en la productividad de los Estados Unidos disminuyó, como lo demostré anteriormente, y esto llevó a un constante descenso en la competitividad y el empleo en las industrias manufactureras.

Tercero. Según el conocimiento convencional una de las formas de disminuir la inflación es retardar la inversión y otros gastos mediante el alza en las tasas de interés, lo que hace más costosos los préstamos. Pero a medida que se hace esto y disminuyen las nuevas inversiones y otras actividades económicas, el resultado es una reducción en las oportunidades de empleo. (Además, tales estrategias no eliminaron la inflación durante los setentas).

Cuarto. A medida que los poseedores de capital buscan oportunidades de inversión descubren que el crecimiento económico civil es más rápido en aquellos países que no tienen una economía de guerra permanente. Los inversionistas descubrieron mejores perspectivas en el extranjero durante los setentas, especialmente en Europa Occidental y Canadá. En consecuencia, los americanos colocaron unos 47 000 000 000 de dólares en inversiones extranjeras directas durante los sesentas. Esto acarrió una equivalente transferencia al extranjero de entre

¹³ Melman, *Our Depleted Society*.

3 y 4 millones de empleos en manufacturas y similares.¹⁴

CUADRO No. 3

Estimación de los empleos generados por mil millones de dólares gastados en actividades diversas.

Programa	Empleos
Bombardero B-1	58 000
Cuerpo de ingenieros militares	69 000
Aplicación de la ley	75 000
Sanidad	78 000
Construcción de transporte colectivo	83 000
Vivienda	84 000
Construcción de autopistas	84 000
Conservación y recreación	88 000
Pago de Seguridad Social	99 000
Seguridad Social	108 000
Educación	118 000

Fuente: G. Adams: *The B-1 Bomber: An Analysis of Its Strategic Utility, Cost, Constituency and Economic Impact. Report of the Council on Economic Priorities*, 1976, p. 21.

¹⁴ Melman, *Permanent War Economy*, pp. 97-104; P.G. Musgrave, "Direct Investments Abroad and the Multinationals; Effects on the United States Economy", Subcomité sobre corporaciones multinacionales, Comité de Relaciones Exteriores, Senado de los Estados Unidos, Imprenta del Gobierno de los Estados Unidos, agosto 1975, p. 14.

Quinto. El gasto en productos militares tiene la característica de generar menos empleos directos que muchos tipos de gasto civil. El Dr. Roger Bezdek, economista de la Energy Resource and Development Administration, ha calculado el efecto directo sobre el empleo de un gasto de 1 000 000 000 de dólares en cada una de las actividades que se indican. Sus resultados se hallan en el Cuadro No. 3

La producción militar, y especialmente aquella que está más elaborada técnicamente, es intensiva en capital, incluyendo los altos precios pagados por la utilización de investigaciones especializadas y costosas y por las instalaciones de experimentación y manufacturación. Además, la industria militar opera con generosos superávits administrativos para las instalaciones y salarios. Un resultado neto de los altos costos de capital y fuerza de trabajo en la economía militar es un empleo menos directo por dólar gastado en comparación con la economía civil.

Sexto. El trabajo militar utiliza recursos que podrían haber sido aplicados con propósitos económicamente productivos. Bruce Russett, de la Universidad de Yale, ha calculado la reducción promedio en los principales sectores económicos que está relacionada con los gastos en la economía militar. Así, para el periodo comprendido entre 1939 y 1968 se relacionó un aumento promedio de un dólar en el gasto militar con la reducción en los siguientes sectores:

Consumo personal (bienes duraderos, bienes no duraderos y servicios)	42% menos.
Inversiones fijas (estructuras residenciales y no residenciales y equipo productivo duradero)	29% menos.

Exportaciones	9% menos
Importaciones	2% menos
Compras civiles federales	4% menos
Consumo gubernamental estatal y local	12% menos

El gasto militar extrae algo de cada uno de estos sectores económicos, y el efecto principal

aparece como un menor consumo personal y una menor inversión fija.

Marion Anderson¹⁵ ha calculado el efecto sobre el empleo neto relacionado con los tipos de actividad económica prevista debido al gasto mili-

¹⁵ Anderson, Marion, *The Empty Pork Barrel*, Public Interest Research Group, Michigan, abril de 1975.



tar. Sus estimaciones del impacto negativo sobre el empleo del gasto militar muestran un promedio de 844 000 empleos (1968-1972).

La crisis fiscal que se está desarrollando en muchas ciudades de los Estados Unidos es un efecto derivado de la transferencia de capital y poder de compra a los centros de bases e industria militares a través de los impuestos y gastos federales. Así, las ciudades del Noreste y el Medioeste han sido las más golpeadas por el efecto acumulativo provocado al retirar dinero para ponerlo al servicio de la economía militar.¹⁶

Los efectos combinados directos del capital invertido en el extranjero durante la década de los sesentas y el empleo previsto en la industria civil debido al gasto militar, está entre 3 500 000 y 4 500 000 empleos previstos en años recientes. Si se supone un modesto efecto multiplicador, se puede hablar de una duplicación de estos cálculos. Esto eleva el efecto de desempleo civil relacionado con la economía militar sostenida de los Estados Unidos hasta 7 000 000 - 9 000 000 empleos.

Séptimo. El desempleo industrial aumentará en el futuro. Es posible prever la continuación de la deflación, así como determinar, al menos parcialmente, la localización y magnitud de sus efectos. Uno de los medios para lograrlo es a través del análisis de una serie de datos muy especiales hechos públicos por la iniciativa del Dr. Michael Boretsky,

¹⁶ "Federal Spending :The North's Loss is the Sunbelt's Gain", *National Journal*, junio 26, 1976: J.R. Anderson, "The Balance of Military Payments Among States and Regions", en Melman, S., (ed.) *The War Economy and the United States*, Melman, S. (ed.) St. Martin's Press, Nueva York, 1971.

analista económico del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. La Oficina de Censos de los Estados Unidos, que prepara el Censo de Manufacturadores, calculó el "valor añadido por manufactura", por empleado, para cada fábrica ("establecimiento"). Esta es una medida de la productividad en la que la producción se representa por el valor monetario de los envíos menos los materiales adquiridos, los envases y la energía. Posteriormente, las fábricas de cada industria fueron clasificadas de acuerdo a su nivel de productividad. La Oficina calculó entonces la relación entre la productividad promedio del cuartil superior de las fábricas en cada industria y la productividad promedio para la industria. Estas cifras aparecen en el Cuadro No. 4. En las Acerías y Altos Hornos (industria No. 3312) por ejemplo, la cifra de 1.5 significa que el cuartil superior de fábricas de esa industria fue, en términos de productividad, 1.5 veces más eficiente que el promedio para esa industria.

De manera similar, leyendo de izquierda a derecha, la siguiente columna muestra la relación entre el cuartil superior y el cuartil inferior de esa industria. Para 1967 las fábricas en el cuartil superior de la industria del acero eran 2.3 veces más productivas que las industrias del cuartil inferior.

Resulta claro que el cuartil más bajo de las industrias del hierro y el acero y otras es la parte menos competente, en términos de competitividad en costos y precios. Las fábricas en este cuartil más bajo de cada industria son las primeras en desaparecer cuando las empresas deciden cerrar sus ramas no competitivas. Así, las fábricas que fueron cerradas en siete estados entre agosto y noviembre de 1977 en la industria del hierro y el acero estaban seguramente en este grupo.

CUADRO No. 4

DISPARIDADES EN EL NIVEL DE PRODUCTIVIDAD EN INDUSTRIAS
MANUFACTURERAS SELECCIONADAS DE LOS ESTADOS UNIDOS

Código Industrial	Relación entre el valor agregado/empleo en el 25% de establecimientos (plantas) de mayor productividad y el promedio de la industria.	Relación entre el valor agregado/empleo en el 25% de establecimientos de mayor productividad y el valor agregado/empleo en el 25% de establecimientos de menor productividad	Total de empleados en 1974 (000)	Número estimado de empleados en el 25% de establecimientos de menor productividad (25% del total de empleados)
	1967	1967		
2211 Fábricas de hilados y tejidos, algodón	1.4	1.9	108.5 ('75)	27,100
2621 Fábricas de papel, exceptuando papel para la construcción	1.4	2.2	130.4	32,600
2812 Alkalinos y cloro	2.3	3.2	13.7	3,400
2821 Materiales plásticos y resinas	1.8	3.6	57.7	14,400
2911 Refinación de petróleo	1.5	4.8	102.9	25,700
3211	1.2	2.4	21.5	5,100
3312 Altos hornos y Acerías	1.5	2.3	518.0	129,500
3323 Fundiciones	1.5	1.8	53.3 ('75)	13,300
3334 Productos primarios de aluminio	1.1	1.7	25.3 ('75)	6,300
3391 Forjas de hierro y acero	1.4	1.9	39.4	9,800
3461 Estampados en metal	1.3	1.7	101.1	25,200

Cont. cuadro 4

Código Industrial	Relación entre el valor agregado/ empleado en el 25% de estableci- mientos (plantas) de mayor produc- tividad y el pro- medio de la indus- tria.	Relación entre el valor agregado/ empleado en el 25% de estableci- mientos de mayor productividad y el valor agregado/ empleado en el 25% de estableci- mientos de menor productividad	Total de empleados en 1974 (000)	Número estimado de empleados en el 25% de estable- cimientos de me- nor productividad (25% del total de empleados)
	1967	1967		
3519 Motores de combustión interna	1.6	2.3	80.8	20,200
3522 Equipo y maquinaria agrícola	1.4	2.1	130.8 ('75)	32,700
3541 Herramientas mecánicas	1.3	1.9	62.8	15,700
3561 Bombas y compresoras	1.6	2.1	63.9	13,500
3621 Motores y generadores	1.4	1.8	100.2	25,000
3632 Refrigeradores y congeladores domésticos	1.4	1.6	32.7	8,200
3717 Vehículos automotores y partes	1.4	2.5	889.0 ('73)	222,200
3722 Motores aeronáuticos y partes	1.4	1.8	108.0 ('75)	27,000
Promedio. . .	1.5	2.4		Total 656,900

Fuente: Datos de Productividad, M. Boretaky, *US Technology, Trends and Policy Issues*, US Dept. of Commerce, Octubre de 1973, basado en tabulaciones especiales de cuadros censales en años regulares de censo por el Departamento de Comercio, Oficina de Censos; US Bureau of the Census, *Annual Survey of Manufactures*, para 1974 y 1975, *Motor Vehicles*, 1973, del US Statistical Abstract para 1977, p. 773.

Siguiendo este razonamiento, he concluido que el cuartil inferior de fábricas en cada una de las industrias mencionadas es el sector más débil y el más propenso a ser golpeado por el desempleo cuando la administración descubre que ciertas ramas de su empresa han dejado de ser competitivas en costos y precios. De acuerdo a esto, muestro en el extremo derecho del Cuadro No. 4 el número total de empleados en cada industria en 1974-1975. En la última columna de la derecha muestro las cifras que comprenden el 25% de los trabajadores, administradores y técnicos de cada industria. Estos grupos en el cuartil menos productivo de cada industria serán los más propensos a verse desempleados a medida que continúe el proceso de deflación en los Estados Unidos.

Según esto, 656 000 empleados serán afectados por la primera ola de despidos en estas industrias durante el siguiente periodo. Hasta el momento no se ha hecho ningún intento por calcular la velocidad de estos procesos al interior de cada industria. Sin embargo, los registros de los sesentas y setentas muestran que el tipo de destrucción en las oportunidades de subsistencia aquí definido, puede ser anticipado en los próximos cinco o diez años.

Estos efectos de inflación y desempleo provocados por una economía de guerra duradera, destruyen el requerimiento básico de toda economía: que organice a las personas para desarrollar el trabajo útil que es indispensable para continuar con la vida. Una comunidad debe producir para seguir existiendo. A medida que la producción se descuida en aras de la ganancia monetaria por otros medios, las oportunidades de subsistencia se cierran para aquéllos que desarrollan ocupaciones productivas. Esto es la razón por la que los sindicalistas tienen un papel muy especial en la planificación competente para

la conversión económica de una economía militar a una alternativa civil.

4. Conversión económica

Aquí se discuten dos problemas relacionados con la conversión. El primero es la conversión de una economía militar a una economía civil. El segundo tipo de conversión está relacionado con la reconstrucción de las industrias civiles que están en crisis.

Existen características similares para ambos tipos de conversión, tales como el implicar la reconstrucción interna de empresas o ramas de empresas que no están capacitadas para servir a un mercado civil. La empresa militar carece por lo general de las capacidades administrativas e ingenieriles para diseñar, producir y comercializar al exterior de la esfera militar. Sin embargo, en la industria civil en crisis el requisito central es típicamente el rediseño y reconstrucción de los sistemas de producción necesarios para lograr importantes mejorías en la productividad de la fuerza de trabajo y la productividad del capital, con el propósito de lograr una producción de calidad y precios aceptables.

Ambos tipos de conversión se logran mejor cuando se confieren autoridad y responsabilidad a los empleados administrativos y no administrativos y a la comunidad circunvecina.

Primero el proceso de conversión de una economía militar a una economía civil: el requisito crucial es una planificación por adelantado sobre una base descentralizada para crear la capacidad de una transición de una economía militar a una economía civil. A continuación se mencionan brevemente los requerimientos centrales para una estrategia de planificación de la conversión: primero, la planificación de nuevas formas de distribución del

capital; segundo, una planificación detallada de la conversión en base y fábricas individuales; tercero, garantías para los patrones individuales; y cuarto, la formación de una Comisión Económica Nacional

de Conversión.¹⁷ Este es un esquema para la legislación federal.

¹⁷ Melman, *Permanent War Economy*, cap. 17.

CUADRO No. 5

NUEVOS PROGRAMAS O EXPANSION EN LOS PROGRAMAS CIVILES FEDERALES
EXISTENTES, AÑO FISCAL 1972
(Derivados de las proposiciones de fuerzas de trabajo y grupos de estudio)

Programa	Gasto hipotético (Miles de millones de ds.)
Gastos totales	39.7
Educación	7.0
Preescolar	1.0
Elemental y secundaria	2.5
Superior	3.0
Vocacional	.5
Salud	3.8
Atención infantil	.5
Atención a los incapacitados	1.8
Centros de salud	1.0
Construcción y modernización de hospitales	.5
Nutrición	1.0
Programas de servicios comunitarios	.8
Empleos y fuerza de trabajo	2.5
Empleos públicos	1.8
Desarrollo de la fuerza de trabajo	.5
Servicio de colocación	.2
Seguridad social y apoyo al ingreso	9.5
Seguro contra el desempleo	2.0
Asistencia pública	4.0
Mejoras en la seguridad social	3.5
Veteranos	.3

Cont. cuadro 5

Programa	Gasto hipotético (Miles de millones de dls.)
Programas especiales de desarrollo económico, de área, y de otros tipos	2.2
Ayuda empresarial	.5
Renovación	.5
Desarrollo rural	1.0
Asistencia indígena	.2
Crimen, delincuencia y motines	1.0
Prevención de violencia y motines	.1
Programas de seguridad urbana	.3
Rehabilitación de delincuentes	.3
Prevención de la delincuencia mediante medidas especiales para la juventud propensa a delinquir	.3
Calidad del medio ambiente	1.7
Prevención de la contaminación	.1
Programas para el abasto público de agua	.3
Control de la contaminación de las aguas y tratamiento de aguas negras	1.0
Tratamiento de desechos sólidos	.1
Embellecimiento natural, protección del ambiente y desarrollo recreacional	.2
Utilización y desarrollo de los recursos naturales	1.4
Conservación de tierras y bosques	.2
Programas relacionados con los recursos hidráulicos	1.4
Minerales y energéticos (excluyendo los hidroeléctricos)	.2
Desarrollo del medio ambiente natural	.5
Desarrollo urbano	5.5
Nuevas ciudades	.5
Adquisición de tierras y planificación de financiamiento (suburbana)	.5
Transporte colectivo urbano	.5
Ciudades modelo	2.0
Otros servicios urbanos y renovación	2.0
Transporte	1.0
Modernización de aeropuertos	.4

Cont. cuadro 5

Programa	Gasto hipotético (Miles de millones de dls.)
Transporte terrestre interurbano rápido	.1
Modernización de la marina mercante	.2
Investigación y patrocinio de programas de seguridad para vehículos de motor y transporte público	.3
Exploración y ciencia espacial	1.0
Programa espacial posterior al Apolo	.5
Investigación científica en comunicaciones oceanográficas, ciencias sociales y del comportamiento, y ciencias naturales	.5
Ayuda económica al extranjero	1.0

Fuente: "Report to the President" del Cabinet Coordinating Committee on Economic Planning for the End of Vietnam Hostilities, en: *Economic Report of the President*, transmitido al Congreso en enero de 1969. El reporte incluye una explicación sobre el contenido de las categorías del programa.

Una nueva distribución del capital para nuevos mercados y nuevos empleos

En el *Report of the Council of Economic Advisors to the President* en 1969, un apéndice sobre la economía después de Vietnam detallaba una agenda de actividades de responsabilidad pública que merecían un financiamiento continuo por parte del gobierno federal. La lista incluía las conocidas "prioridades descuidadas" y significaban 39.7 miles de millones de dólares por año. En valores de 1977 esto equivaldría a más de 50 mil millones de dólares por año. Esta lista se reproduce en el Cuadro No. 5.

Una redistribución del capital de esta magnitud, sostenida y planificada con anticipación, es equivalente a una gran lista de nuevos mercados por los que las empresas industriales pueden competir y respecto a los que muchas personas podrían planear nuevas oportunidades de empleo. La agen-

da de 1969 puede ser puesta al día y los planes de inversión civil ampliados para incluir no sólo una planeación federal, sino también una planeación a nivel de los estados, los condados, las empresas, las ciudades y las regiones, incluyendo las antiguas bases militares.

El Programa de Necesidades de Instalaciones Públicas preparado en 1966 por el Joint Economic Committee es otro ejemplo sobre las nuevas posibilidades para el gasto del capital (Cuadro No. 6).

Cuando todos estos grupos preparen y publiquen planes realistas para una redistribución a gran escala del capital para reparar la prologanda deflación de la economía de los Estados Unidos, es probable que la actividad total rebase por mucho la capacidad de la economía de los Estados Unidos. La existencia de dichos planes de inversión inspirará confianza sobre la funcionabilidad del futuro económico en lugar del que se obtendría de las

bases militares y las industrias militares. La traslación de nuevas inversiones a empleos puede ser estimada razonablemente: suponiendo que el costo promedio de un año hombre son 12 mil dólares,

entonces 50 mil millones de dólares generan directamente 4 500 000 empleos. Para dar un margen conservador a los efectos multiplicativos, se debe doblar esta cifra.

CUADRO No. 6

NECESIDADES EN SERVICIOS PUBLICOS: DESEMBOLSO DE
CAPITAL PREVISTO PARA DEPENDENCIAS PUBLICAS ESTATALES Y LOCALES
(En millones de dólares)

Servicios Comunitarios Básicos	1965 reales	Estimado para satisfacer necesidades en 1975
Sistemas de aprovisionamiento de agua regionales y fluviales	2	30
Sistemas públicos de aprovisionamiento de agua	1040	2250
Sistemas de aprovisionamiento de agua rurales y agrícolas	*	140
Sistemas de alcantarillado colectivo	385	1090
Sistemas de alcantarillado para tormentas	417	1820
Plantas tratadoras de aguas de desecho	625	1240
Instalaciones para recolección y eliminación de desechos sólidos	130	270
Energía eléctrica	766	1350
Sistemas de distribución de gas	44	70
Subtotal, servicios comunitarios básicos	3409	8260
Servicios de transporte		
Autopistas, carreteras y calles	7782	15330
Puentes, túneles y distribuidores de tráfico	388	500
Estacionamientos	102	300
Servicios de transporte colectivo urbanos	242	960
Instalaciones aeroportuarias	261	530
Instalaciones marítimas	159	50

Cont. cuadro 6

Servicios Comunitarios Básicos	1965 reales	Estimado para satisfacer necesidades en 1975
Subtotal, transportes	8934	17670
Servicios educativos		
Escuelas secundarias y primarias públicas	3650	4480
Servicios de educación vocacional	**	790
Servicios académicos para educación superior	915	1750
Alojamientos universitarios y servicios relacionados	301	720
Televisión educativa	5	30
Subtotal, servicios educativos	4871	7770
Servicios Médicos		
Hospitales		480
Centros comunitarios de salud mental		220
Clínicas y otros servicios de consulta externa		100
Servicios de atención a largo plazo	494	130
Servicios para incapacitados mentales	34	130
Servicios de investigación médica	*	240
Escuelas médicas y de salud	*	360
Subtotal, servicios médicos	528	1660
Servicios recreativos y culturales		
Servicios recreativos al aire libre, estatales y federales	313	530
Servicios recreativos urbanos al aire libre locales	360	2200
Arenas, auditorios, centros de exposiciones	600	910
Teatros y centros artísticos comunitarios	*	460
Museos	14	40
Bibliotecas públicas	103	240
Subtotal, recreación y cultura	1390	4380
Otras instalaciones públicas		

Cont. cuadro 6

Servicios Comunitarios Básicos	1965 reales	Estimado para satisfacer necesidades en 1975
Servicios residenciales de atención infantil	*	70
Armerías	1	15
Cárceles y prisiones	*	120
Estaciones de bomberos	191	170
Oficinas públicas y cortes	218	400
Otros	214	*
Subtotal, otras instalaciones públicas	410	775
Total	19542	40515

* No disponible

** Includido en escuelas primarias y secundarias públicas

Fuente: *State and Local Public Facility Needs and Financing*, Joint Economic Committee of the Congress, diciembre 1968, Vol. 1, pp. 24-25.

La planificación de la conversión. La planificación de la conversión para un trabajo civil autosostenido, para ser efectiva, debe hacerse con suficiente anticipación y por las personas directamente involucradas. Se necesita por lo menos un año para planificar los cambios detallados en la maquinaria, herramientas, materiales, capacitación, organización de la producción y comercialización para producir y vender un nuevo producto. Los preparativos de dichos planes para transformar las fuerzas de trabajo, equipos e instalaciones en cada planta industrial y base militar que cuenten con 25 empleados o más debe ser un requisito para todo contratista industrial y toda administración de base militar. El costo de la planificación debe ser cargado al contrato militar o al presupuesto de operación de la base, a una tasa no mayor de 50 dólares por empleado.

Las operaciones de planificación para la conversión deben ser responsabilidad de un comité tri-

partita en cada planta y base: una tercera parte nombrada por la administración, una tercera parte nombrada por los empleados, y una tercera parte nombrada por la comunidad local. Tales comités tendrán la fuerza autónoma que les proporcionará el interés personal. Al ser los depositarios de la autoridad y responsabilidad para las operaciones de planificación estos grupos tendrán una importante capacidad. La participación de las personas directamente involucradas hará innecesaria la creación de todo tipo de organización centralizada que supervise dicha planificación. Un esfuerzo centralizado que se hiciera con tal propósito sería costoso e improductivo. Los planes locales de conversión deberán ser puestos al día cada dos años.

Conversión ocupacional. Es de esperarse que aún los esfuerzos de planificación de la conversión más concienzudos e imaginativos realizados en muchas industrias y bases militares implicarían dislocacio-



nes para algunos sectores de la fuerza de trabajo. Algunas empresas militares emplean el triple de ingenieros que las empresas civiles, en términos proporcionales. Muchas bases militares son tan especializadas, y su situación geográfica tan remota, que puede ser difícil el transformarlas para un funcionamiento civil viable.

Garantías a los empleados individuales. La experiencia obtenida a partir de 1960 indica que existe una limitada capacidad de conversión para muchas empresas y bases militares. Esto se debe a la dificultad para abandonar los procedimientos de maximización de costos y subsidios que se han convertido en normales en la práctica profesional, especialmente entre los administradores e ingenieros. La prudencia exige, por lo tanto, que se otorgue un apoyo económico a los empleados en todos los niveles. Hay tres formas importantes de apoyo:

Garantías en el ingreso. Dos años de garantía otorgada por el gobierno federal basada en los ingresos del año anterior: 90% de los primeros 20 mil dólares por año; 50% de los siguientes 5 mil dólares por año. Estas cantidades deben incluir todos los demás pagos tales como los patronales, los sindicales, los gubernamentales, (incluyendo el seguro por desempleo, las compensaciones por fin de contrato, etc.).

Recapacitación laboral. Los empleados técnicos y administrativos son los primeros candidatos para la recapacitación laboral, puesto que son sus capacidades las que han sido "estropeadas" para el trabajo civil. Las capacidades de los obreros, en contraste, no han sido modificadas según un molde industrial militar especial: requerirán por lo tanto, de poca recapacitación.

Pagos por cambios de lugar de trabajo. Las nuevas oportunidades de empleo civil fuera de las regio-

nes industriales militares requerirán de pagos por cambios de lugar de trabajo. Se deberá incluir en las leyes un plan de pagos con este propósito.

Estas garantías a los empleados individuales pueden ser fácilmente administradas a través de la red existente de Oficinas Estatales de Empleo. No será necesario crear nuevas dependencias para realizar estas funciones.

Una Comisión Económica Nacional de Reversión. Dicha comisión es necesaria para fomentar la planificación económica descrita anteriormente, y para supervisar la disponibilidad de planes para las inversiones de capital previstas por los diversos departamentos gubernamentales. La Comisión deberá preparar y publicar manuales concisos para guiar a los comités de conversión de industrias y bases militares en su trabajo (por ejemplo, las principales interrogantes que deberán plantearse, dónde encontrar a los especialistas de planificación técnica y económica que asesoren a los comités locales).

La Comisión también deberá auspiciar reuniones regionales y nacionales y publicar boletines que incluyan las experiencias comerciales y unan los esfuerzos locales durante estos procesos. Esto no implica la supervisión de los comités locales de conversión. El intervenir de tal manera contraveniría el principio y las ganancias obtenidas mediante la autoridad y responsabilidad ejercitadas a nivel local. Los miembros de este Comité deberán incluir al Secretario de Comercio (Presidente) y los representantes de otros departamentos federales que sean apropiados, así como a cinco miembros administrativos y a cinco miembros trabajadores.

Aquellas personas cuya subsistencia depende del gasto militar recelan comprensiblemente de los pasos tomados para limitar el presupuesto del Pentágono, por más meritorios que dichos pasos

sean en otros aspectos. Los Congresistas y otros políticos que son presionados en sus distritos y estados para asegurar que el Pentágono recibirá dinero para bases y contratos industriales también recelan de los procedimientos emprendidos para limitar el presupuesto del Pentágono, aún cuando dichos procedimientos estén basados en sólidas consideraciones sobre la seguridad nacional. El temor a perder el empleo se ha convertido en una gran barrera aún para una limitación mutua y negociada de la carrera armamentista como una alternativa para aumentar la seguridad de los americanos.

Al mismo tiempo, la administración de la Casa Blanca y el Pentágono, que controla la economía militar, se han opuesto a la capacidad planificada para lograr una conversión de la economía militar a la economía civil.¹⁸ Esta administración teme que si el pueblo tuviera una oportunidad distinta a la economía militar, estaría tentado a aprovecharla.

5. Reconstrucción de la industria en crisis

Es posible identificar dos tipos de crisis industrial. El primero consiste en la desaparición total de una industria. Esto significa que el bien producido deja de producirse; no existen las instalaciones de producción, y los trabajadores, ingenieros y administradores que trabajaban en esa industria se han dispersado o retirado. Un ejemplo de esta desaparición en los Estados Unidos es la industria de los tranvías eléctricos, que produjo su último vehículo en 1952. A partir de entonces las instalaciones fueron demanteladas y los trabajadores se dispersaron.

¹⁸ Melman, *Ibid.*, cap. 10.

En estas circunstancias, el restablecimiento de la industria significa el comenzar de nuevo sin talentos ni instalaciones especializadas. Para este propósito, puede ser vital el apoyarse en el talento administrativo e ingenieril disponible en otros países en que la industria opere efectivamente (por ejemplo Alemania y Japón). Así se aceleraría un nuevo inicio en los Estados Unidos, facilitado por la presencia de un equipo asesor traído del extranjero y disponible durante unos dos años para ayudar en la capacitación de nuevos cuadros industriales estadounidenses. También será necesario, en el caso de una industria que haya desaparecido, buscar equipos especializados cuya producción y diseño hayan cesado en el país en el extranjero.

Un segundo tipo de problemas para la reconstrucción aparece cuando una parte de la industria en crisis aún perdura y está por lo menos cerca de ser económicamente viable. Las fábricas más productivas de la industria del calzado de los Estados Unidos, por ejemplo, son aparentemente capaces de servir al mercado frente a la competencia extranjera. Refiriéndose al Cuadro No. 4 sobre las diferencias en productividad al interior de las industrias, resulta evidente que el cuartil superior o la mitad superior de cada industria mencionada (y las industrias similares) es quizás capaz de progresar económicamente.

Para estas industrias el problema es: cómo inducir mejorías significativas en la productividad, de manera que la mitad inferior o los tres cuartiles inferiores de las fábricas de una industria se eleven al nivel de productividad de la fuerza de trabajo y el capital logrados por el cuartil más productivo de fábricas. Este es, desde un determinado punto de vista, un problema simplificado.

Los objetivos de productividad ya se han alcanzado. Para igualarlos, se requiere tan sólo de la

tecnología y la técnica organizativa ya disponible y demostrada. No se necesitan muchos conocimientos nuevos. El calendario de reconstrucción no se atrasará con nuevas investigaciones y desarrollo.

Sin embargo, para obtener marcadas mejorías en la productividad es necesario alterar sustancialmente no sólo las plantas y el equipo, sino también las capacidades, hábitos de trabajo y normas de los administradores, ingenieros y trabajadores. Se requiere de un profundo perfeccionamiento en la capacidad de trabajo. Además, frecuentemente deben añadirse nuevas ocupaciones, especialmente aquellas como los ingenieros industriales con su gran responsabilidad en la minimización de costos y perfeccionamiento del proceso de producción, tanto en operaciones unitarias como en los sistemas fabriles en general.

Las grandes transformaciones ocupacionales que son parte inevitable de una mejoría significativa en la productividad pueden encararse mejor cuando los principales grupos implicados tienen manera de intervenir sobre las decisiones tomadas respecto a las mejorías en la productividad. Este es un mérito fundamental de la estrategia basada en comités de conversión tripartitas tal como se recomiendan en este trabajo para la conversión de una economía militar a una economía civil, así como para la reconstrucción de industrias o empresas en crisis parcial o total.

Estas ventajas obtenidas de una amplia participación en las operaciones de planificación y ejecución de la conversión no se obtienen simplemente reforzando el control administrativo. Observo que existe un extendido sistema de creencias que indica que un intenso control de naturaleza jerárquica es necesariamente "mejor" en términos de eficiencia. Sin entrar en una discusión de fondo sobre este

problema, indicaré simplemente que: primero, virtualmente todas las investigaciones sobre este asunto apoyan la proposición de que no existe ninguna relación entre un aumento en la intensidad o el costo de la administración y un aumento en la productividad.

El plan de una comisión tripartita para controlar las operaciones de conversión industrial tiene el mérito de unir a las partes implicadas en estas operaciones. Existe una abundante evidencia en el sentido de que un control unilateral, en vez del control multilateral aquí propuesto, lleva a las fricciones, suspicacias, y pérdidas de tiempo y recursos ordinarios relacionados con la pugna por el poder y no con la cooperación en la producción.

No estamos suponiendo que las diferencias ocupacionales de clase desaparecen mediante organismos como un comité tripartita. Se supone, no obstante, que la operación regular de una institución tal permite una confrontación expedita de las diferencias y aporta una arena para resolver los problemas en términos mutuamente aceptables.

Es posible que la reconstrucción de las industrias requiera de una renovación institucional en el financiamiento. El capital para estas operaciones debe aportarse de manera consistente con el método de control local tripartita. Se debe diseñar un mecanismo de financiamiento mediante el cual

cada una de las tres partes interesadas en una empresa reconstruida pueda participar con, digamos, una tercera parte del fondo de capital proveniente de cada parte. La administración podría extraer su participación de los fondos locales o a través de los medios de financiamiento disponibles para los gobiernos locales.

Las presiones económicas y burocráticas tradicionales que tienden a conservar y aumentar el gasto militar como estrategia primaria para el desarrollo económico se enfrentan ahora con el interés de un sector mucho mayor de la población, el cual es perjudicado por los efectos de inflación y desempleo que acarrea una economía de guerra permanente. Por lo tanto, los sindicatos en cuanto instituciones, así como el gran número de miembros que dependen de la viabilidad de la economía de los Estados Unidos, tienen mucho que ganar con la transición de una economía militar a una economía civil. Los sindicatos, en ausencia de una conversión económica o una reconstrucción económica, tampoco han considerado el apoyo o participación en una economía de guerra como una alternativa viable. El proyecto para legislar sobre la conversión económica y la capacidad de reconstrucción crea nuevas opciones. Proporcionaría una nueva base para un futuro viable a los sindicalistas, ingenieros y otros trabajadores implicados en la producción. 🙌