

Producción de armamentos. ¿ Una vía hacia el desarrollo ?

Drumond-Saraiva, José

José Drumond Saraiva: Ingeniero brasileño. Posgrados en Economía y Administración de la Producción Industrial, así como en Administración Pública y Economía del Desarrollo. Actualmente elabora su tesis de doctorado sobre la industria brasileña de armamentos en la Universidad de Grenoble, Francia. Autor de diversos trabajos sobre el tema, publicados en Brasil y Europa.

En los últimos años, el número de países productores y exportadores de armamento viene creciendo en forma significativa. Países en desarrollo, del Tercer Mundo, periféricos, que no pueden ser considerados como integrantes del mundo industrializado, se han ido incorporando como vendedores - especialmente a partir de 1980 al mercado internacional de las armas. El autor examina en este artículo, con el auxilio de distintas teorías económicas, las variantes de la producción de material bélico en estos países. ¿Tiene aquélla, en efecto, un influjo industrializante, de motor, en el conjunto de las nuevas economías exportadoras? ¿Genera un número sustancial de nuevos puestos de trabajo? ¿Estimula nuevas inversiones? ¿Mejora el grado de integración de las distintas ramas productivas? ¿Soluciona problemas de divisas? El asunto queda abierto a numerosas otras interrogantes, que sólo estudios específicos sobre cada caso podrán responder, sostiene el autor, después de proporcionar el marco teórico correspondiente.

Para la Asamblea General de las Naciones Unidas, los años 70 debían caracterizarse por una reducción sustancial de los gastos militares y por la intensificación de los esfuerzos de los Estados dirigidos a detener la carrera armamentista. Convencida de que la eliminación de la enorme pérdida de riquezas y de talentos consagrados a la carrera armamentista ejercería una influencia positiva, sobre todo en los países en desarrollo, donde las necesidades de personal calificado y la escasez de recursos materiales y financieros se hacen sentir con mayor fuerza, la Asamblea

General de la ONU proclamó el período 1970-1980 como el Primer Decenio del Desarme¹.

Terminado el período, y ya en la primera mitad de los años 80, los hechos mostraban que la carrera armamentista no sólo había proseguido, sino que incluso había aumentado. Los números a este respecto son claros. Según la Agencia para el Control de Armas y el Desarme de EEUU (USACDA), la tasa de crecimiento anual real de los gastos militares fue de cerca de 5 por ciento para los países en desarrollo y de 9,48 por ciento para los países desarrollados, durante el decenio 1972-1982; las ventas de armas, en dólares constantes de 1981, llegaron a los 34 mil 400 millones de dólares, un 70 por ciento más que en 1972; el gasto militar mundial fue estimado en cerca de 970 mil millones de dólares corrientes para 1984, previendo la USACDA que, para 1985, tales gastos llegarían a más de 1 billón de dólares.

En 1982, el Medio Oriente concentraba el 42 por ciento de todas las transacciones mundiales de armamento y el 51 por ciento del comercio de armas del conjunto de los países en desarrollo. Tales cifras serían suficientes para evidenciar las dificultades inherentes a cualquier tentativa tendiente a una reducción de los gastos militares mundiales. Entretanto, los votos de la ONU por la paz, por una mejor utilización de los recursos mundiales, tanto financieros como materiales, y por un desarrollo más igualitario entre los pueblos, al proclamar el Primer Decenio del Desarme, se volvieron cada vez más irrealizables, tomando en cuenta que, en 1982, 44 países ya ostentaban la etiqueta de exportadores de armamento, engrosando el bloque de los 32 países exportadores de armas identificados por la USACDA en 1972. Si en 1972 sólo 10 países llegaban a exportar más de 100 millones de dólares en armas, en el año 1982, ese nivel ya había sido alcanzado por 29 naciones².

Las publicaciones internacionales relativas a la producción y al comercio de armas comenzaron a destacar el ingreso de nuevos países productores y exportadores de armamento al selecto club de los mercaderes de material bélico. Entre esos nuevos productores, Brasil, Israel, Corea del Sur, Corea del Norte y Turquía, surgían como exportadores de armamento a principios de los años 80. Lo mismo sucedía con India, China, Argentina, Africa del Sur e incluso Chile.

¹Resolución 2667 (XXV) adoptada el 7 de diciembre de 1970 por la Asamblea General de la ONU: Les conséquences économiques et sociales de la course aux armements et des dépenses militaires, Rapport du Secrétaire Général, Nations Unies, A/8469/rev. 1, New York, 1972, anexo I.

²USACDA: World Military Expenditures and Arms Transfers 1972-1982, U.S. Arms Control and Disarmament Agency, Washington, 1984, p. 1.

Es así como países del Tercer Mundo empezaban a ocupar, aunque en pequeñas proporciones, algunos espacios en el mundo de los negocios de material militar. Se comenzaron a desarrollar investigaciones, dentro y fuera de estos países, en una tentativa de encontrar una explicación para los cambios ocurridos en tan corto tiempo. ¿Cómo explicar el fenómeno? ¿Qué políticas han sido aplicadas para posibilitar el ingreso de estos países al mercado internacional de productos que se caracterizan por la utilización de tecnología de punta? ¿Cuáles son los límites en la aplicación de estas políticas?

Los riesgos inherentes a las tentativas de explicación genérica y globalizante acerca del reciente desarrollo de industrias de armamento en países del Tercer Mundo son, evidentemente, enormes. Cada país requiere de estudios específicos y, a nivel internacional, las obras existentes sobre el tema son escasas³.

Entretanto, a nivel económico, son tres las teorías generalmente evocadas para tratar de entender la rápida evolución de la producción de armas en los países en desarrollo: 1) la sustitución de importaciones; 2) el ciclo de los productos de Vernon; y, con algunos matices, 3) la teoría de los polos de desarrollo.

Pasamos a presentar algunas consideraciones sobre estas tres teorías, agregando algunos comentarios acerca del pensamiento de Keynes y el de Galbraith que, en nuestra opinión, entregan interesantes elementos para entender ciertas características del desarrollo industrial volcado a la producción de armamentos.

Sustitución de importaciones

La sustitución de importaciones caracteriza de una forma general la segunda fase de los procesos de industrialización de un buen número de países del Tercer Mundo, especialmente en América Latina (Brasil, Argentina y México, por ejemplo). Según Furtado, la insuficiencia prolongada en la oferta de productos industriales en estos países, consecuencia de una organización del sector externo o de su simple estancamiento en situaciones de fuerte crecimiento demográfico, y de la acción deliberada del Estado, han contribuido al despegue del proceso de sustitución de importaciones.

³Ver, por ejemplo, los trabajos siguientes: Brzoska, M. y Ohlson, T. (editores): *Arms Production in the Third World*, SIPRI, Taylor & Francis, Londres y Filadelfia, 1986; Saadet, Deger: *Military Expenditure in Third World Countries. The Economic Effects*, International Library of Economics, RKP, Londres, 1986; Schmidt, Christian: *Dépenses Militaires, Industries d'Armement et Endettement du Tiers Monde*, Défense Nationale, París, diciembre 1984, pp. 75 a 84.

En principio, esa política es simple: una vez establecida una demanda interna de productos industriales, se intenta fabricar localmente lo que se adquiere en el exterior. La aplicación de una política de sustitución de importaciones presupone una definición de prioridades, en lo que se refiere a la elección de los productos que deben ser fabricados localmente. En ciertos casos, puede ocurrir que la oferta de nuevos productos nacionales no corresponda exactamente a ningún tipo de demanda interna (inducción de demanda).

Normalmente, esto no ocurre con las industrias de armamento, las cuales disponen siempre de un mercado interno seguro. La reorientación de las inversiones del sector exportador hacia el sector industrial, especialmente en lo que se refiere a la producción de bienes de consumo no durables (alimentación, vestuario, etc.), y a la acción del Estado, en grados variables según cada país, en el desarrollo de la fabricación de bienes intermediarios (siderurgia, principalmente), son las principales características de la fase inicial del proceso de sustitución de importaciones.

Para Furtado, esa dinámica se mantiene en América Latina desde 1929 hasta los años 50, cuando empieza a dar muestras de los primeros signos de agotamiento. Una vez que se alcanza un cierto grado en la reducción de las importaciones, la posibilidad de incrementar la rentabilidad de las inversiones industriales se torna difícil, en especial cuando se trata de la producción de bienes de capital. El mecanismo que adoptan los Estados para tratar de mantener el ritmo de crecimiento industrial a través de este proceso es, normalmente, el de sobretasar los precios de los productos similares foráneos o, simplemente, prohibir su importación, procurando favorecer la producción nacional. La eficacia de estas medidas es relativa. Mucho depende del grado de desarrollo alcanzado por el sector industrial, el cual no siempre es capaz de responder convenientemente a la necesidad de mantener el ritmo de crecimiento⁴.

A partir de los años 50, la política de sustitución de importaciones, tal cual fue concebida en su primera fase, empezó a ser abandonada. Los esfuerzos internos, en pro de un desarrollo sustentado básicamente por capitales nacionales, fueron reemplazados por una recurrencia masiva al capital extranjero, en nombre de una necesidad de acelerar los procesos de industrialización que se llevaban a cabo en algunos países y de contribuir con mayor rapidez a su modernización. El deseo de sustituir importaciones seguía existiendo en los países del Tercer Mundo, pero a este afán se le sumaron los intereses de las grandes empresas transnacionales, inte-

⁴Furtado, Celso: *Teoría e Política do Desenvolvimento Económico*, Os Economistas, Ed. Abril Cultural. Sao Paulo, 1983, pp. 176-180.

resadas en descentralizar sus unidades productivas, en función de las dificultades de la rentabilidad capitalista.

Hoy en día, la aplicación de políticas de sustitución de importaciones está referida principalmente a la emergencia de industrias de armamento en los países en desarrollo. Se trata de producir armas localmente con el fin de economizar divisas, de reducir la dependencia económica de los países en el terreno militar, de utilizar la capacidad en la producción de armamentos, sin recurrir a inversiones masivas; de estimular la creación de nuevas empresas, garantizándoles, al mismo tiempo, la reserva del mercado interno y la aplicación de medidas de carácter crediticio y fiscal que aseguren la rentabilidad económica de su producción.

La sustitución de importaciones en materia de armamento exige la existencia de una red industrial relativamente estructurada y desarrollada, especialmente cuando se trata de una producción de armas pesadas (aviones, tanques, cañones, misiles...). Exige, también, inversiones considerables en investigación y desarrollo, concebidos como un verdadero factor de independencia estratégica y militar. Depende, además, de la existencia, en estos países, de mercados internos importantes. Sobre todo en el inicio de fabricación de cada tipo de armamento.

Es así como, por ejemplo, si un país determinado no produce armas sino bajo licencia de empresas transnacionales implantadas en su territorio, o por intermedio de consorcios, puede preguntarse sobre la eficacia de la elección desde el punto de vista de la seguridad del Estado. Si los armamentos producidos localmente utilizan componentes y material importado en gran escala, es difícil asegurar que esa producción represente un efectivo ahorro de divisas.

Si bien la emergencia de nuevos países productores y exportadores de armamento es atribuida constantemente a la adopción de políticas de sustitución de importaciones, no es menos cierto que desde principios de los años 70 se multiplicaron los acuerdos para la fabricación de armas bajo licencia junto a los procesos de implantación de nuevas empresas extranjeras productoras de material bélico en países en desarrollo. De esta manera, la realización de estudios específicos sobre cada nuevo productor, se vuelve esencial para poder caracterizar los resultados alcanzados por la adopción de políticas de sustitución de importaciones en materia de armamento. Tales resultados pueden representar efectivamente un cierto grado de independencia política, económica y militar, aunque, por otra parte, también se pueden caracterizar como factores favorables a un posible proceso de transnacionalización de la industria militar.

El ciclo de los productos de Vernon

La teoría del ciclo de los productos de Vernon puede ser considerada como una tentativa de renovación del pensamiento clásico, en lo que se refiere al papel desempeñado por el comercio exterior como elemento acelerador del proceso de crecimiento económico. Al comercio exterior le cabe el mérito de asegurar la transmisión internacional de las innovaciones tecnológicas, pero, para Vernon, el acceso a los nuevos conocimientos no es gratuito ni inmediato: lo explica, por una parte, a través de la aptitud desigual entre las naciones para asimilar el progreso técnico y, por otra parte, por la existencia de un ciclo de vida característico para cada producto.

Para Vernon, el ciclo de vida de los productos conduce a una transformación progresiva del panorama económico mundial, marcado por la tendencia irreversible del movimiento de ciertos sectores industriales de los países desarrollados hacia los menos desarrollados. Los escritos de Vernon definen una visión global del proceso evolutivo de las sociedades, basado en la aparición de una cadena ininterrumpida de innovaciones tecnológicas, localizadas en su inicio en los países capaces de ponerlas en marcha y transmitidas gradualmente hacia el resto del mundo, a través del comercio internacional. Su pensamiento, basado simultáneamente en hipótesis relativas al ritmo de difusión de las innovaciones tecnológicas y en observaciones empíricas, trata, en realidad, de conferirle un carácter dinámico a la teoría clásica de las ventajas comparativas⁵.

Para Vernon, son tres las fases principales que definen el ciclo de vida de un producto: el de su lanzamiento (producto nuevo), el de su madurez (producto maduro) y, finalmente, el de su estandarización (producto standard). En la primera fase, el producto es fabricado en los países desarrollados, privilegiados para la realización de investigaciones científicas y tecnológicas. La venta del producto se limita, casi siempre, al propio país de lanzamiento. La producción no alcanza grandes niveles, y su costo es relativamente elevado. En la medida en que el producto se vuelve más conocido, y en que su producción ya no plantea los problemas existentes en el momento de su lanzamiento, el producto entra a la segunda fase de su ciclo, a su madurez. La demanda crece considerablemente. El aumento en los niveles de producción y el perfeccionamiento de las tecnologías empleadas permiten una

⁵Sobre la teoría del ciclo de los productos de Vernon, ver, de preferencia, las siguientes obras: Vernon, R.: *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, *Quarterly Journal of Economics*, mayo, 1966; Vernon R.: *Les Entreprises Multinationales*, Editions Calman Levy, París, 1973; Morvan, Yves: *Fondements d'Economie Industrielle*, Ed. Economica, París 1985, pp. 141-149; Rhan, Duc-Loi: *Le Commerce International*, Ed. Economica, París, 1980, pp. 196-204.

reducción de los costos, y una extensión del mercado a nuevos consumidores. La exclusividad de la nueva tecnología desarrollada le confiere al país innovador una posición monopólica en el mercado mundial y es, entonces, cuando el producto empieza a ser exportado. Se inicia la primera fase de internacionalización de su producción. Estimuladas por el crecimiento de la demanda y por las ganancias resultantes de esta ventaja comparativa, basada en la superioridad tecnológica, nuevas empresas, situadas en los mercados importadores, procuran dominar, también, la nueva tecnología. Nuevos competidores aparecen en el escenario mundial. La internacionalización del producto adquiere una forma particular cuando se transforma en producto "standard". Una vez resueltos, definitivamente, todos los problemas relacionados con la producción masiva y simplificados los procedimientos necesarios relativos a su fabricación, las empresas poseedoras de la nueva tecnología tienden a desviar su producción hacia otros países, caracterizados anteriormente como importadores. Este traslado de la producción del bien, sea resultante de la implantación de unidades productivas en el exterior, sea por la transferencia de conocimientos técnicos a empresas extranjeras como para permitirles la fabricación del producto en otros países, completaría el proceso de la internacionalización de la producción y sería, para los países beneficiarios de tal política, una fuente de crecimiento económico. Los antiguos clientes se han transformado en proveedores y la fabricación del producto puede ser suspendida en el país que dio origen a la innovación tecnológica. En esta fase, los productos tienden a derivar hacia la periferia del sistema mundial. Si el producto tiene un fuerte componente de trabajo, si la elasticidad en el precio de demanda es elevada y si los costos de transporte son bajos, los países en desarrollo pueden imponerse en el mercado.

El nuevo producto habrá cumplido su ciclo de evolución y habrá desaparecido la ventaja comparativa del país innovador, basada en la producción exclusiva de ese bien. Mientras tanto, nuevos productos irán apareciendo y el proceso será reiniciado.

Las potencialidades de una dinamización en la especialización internacional sugerida por la teoría de Vernon, se reducen cuando se trata de la producción de armamento, debido a la rápida obsolescencia característica de estos productos. Sin embargo, el proceso puede funcionar en algunos casos particulares:

- La producción de armas tradicionales poco evolucionadas, sin secretos militares y que no exigen el empleo de tecnologías sofisticadas, puede seguir el ciclo propuesto por Vernon.

- La compra, por las grandes potencias a países amigos, a costos inferiores a los de una producción puramente nacional, de productos cuya utilidad no es considerada como determinante en eventuales conflictos que pudieran darse entre ellas. La naturaleza secundaria de estos productos justificaría su producción en el exterior, evitando las inversiones internas necesarias para su fabricación.

En los dos casos, las armas producidas por los países en desarrollo serían, en su mayor parte, de segunda categoría, secundarias, resultantes del empleo de tecnologías desvalorizadas y sin secretos militares. La emergencia de nuevos países productores y exportadores de armamento, principalmente en el campo de las armas pesadas (major weapons: aviones, tanques, cañones, misiles...) nos obliga a plantearnos otras hipótesis concernientes a su integración en el proceso de internacionalización de la producción de material bélico, a la luz de las enseñanzas de Vernon:

- Que algunos de esos países, a través de inversiones masivas en el área de la ciencia y tecnología, estén en condiciones de desarrollar innovaciones a ser aplicadas en el área militar.

- Que el proceso de industrialización acelerado en algunos de estos países, sumado a los esfuerzos dirigidos a su desarrollo científico y tecnológico, pueda tener resultado en un aumento sustancial de la capacidad de asimilación de las innovaciones desarrolladas en los países centrales, venciendo una de las fases del ciclo propuesto por Vernon.

Las respuestas a cualquiera de las cuatro hipótesis planteadas, exigen estudios específicos por país, procurando llegar a un nivel de detalle que permita definir cuál es válida en cada caso.

Polos de desarrollo

La teoría de los polos de desarrollo de François Perroux y las teorías adyacentes de Albert Hirschman y de Gérard Destanne de Bernis, sobre el papel desempeñado por las "inversiones motoras" o por "industrias industrializantes" en el proceso de aceleración del desarrollo económico, incluso cuando no son explícitamente invocadas, están presentes en algunos análisis que tratan de destacar la importancia económica de la emergencia de las industrias de armamento en países en desarrollo, especialmente en lo que se refiere a posibles mejoramientos en el grado de integración industrial de esos países, la generación sustancial de nuevos puestos de

trabajo y el estímulo a nuevas inversiones, como consecuencia de la producción de material militar⁶.

Los estudios de Albert Hirschman ponen en evidencia dos tipos de reacciones posibles provocadas por una decisión de inversión: el efecto de arrastre o aprovisionamiento (*backward linkage effect*) y el efecto de propulsión (*forward linkage effect*). El primero se basa en el principio de que toda actividad productiva provoca una cierta demanda de insumos (materias primas, equipos, mano de obra, servicios, etc.); el segundo, en el hecho de que la nueva producción puede representar insumos potenciales para otras actividades. Así, una actividad económica que se limita a la extracción de un bien natural, tiende a provocar sólo un pequeño efecto de arrastre (poca demanda de insumos). Por otra parte, si la actividad se dirige a la producción de bienes para el consumidor final, tiende a provocar un efecto de propulsión limitado (poca oferta de insumos potenciales para nuevas actividades). Para Hirschman, las decisiones nacionales de inversión deben tender a la promoción de sectores "motores", caracterizados como capaces de provocar, simultánea e intensamente, ambos efectos⁷.

Para François Perroux, en la tesis que elaboró sobre los "polos de desarrollo" ⁸, el crecimiento económico no se produce simultáneamente en todos los sectores: se manifiesta, más bien, con intensidades variables en determinados puntos o polos. Un polo de desarrollo es una unidad económica motora, o un conjunto formado por tales unidades (una empresa, una industria, una combinación de industrias) cuando ejerce sobre las otras unidades con las que se relaciona toda una serie de efectos que pueden representar una intensificación de las actividades económicas. En cierta forma, los efectos destacados por Hirschman (*backward* y *forward linkages*), están presentes en la obra de François Perroux, cuando resalta que la unidad motora tiende a producir lo que se define como "aglomeración" y "confluencia". La

⁶ Las tres teorías citadas integran un amplio abanico de estudios, desarrollados especialmente a partir de los años 50, formando parte de lo que se ha convenido en llamar "economía del desarrollo". Si bien es cierto que los fundamentos de muchos de estos estudios se remontan incluso al pensamiento clásico, a partir de 1950 se diversifican los trabajos destinados a la proposición de medidas a ser tomadas para el desarrollo económico de países insuficientemente desarrollados, así como las reflexiones acerca del problema del subdesarrollo. Sobre el tema, ver Guillaumont, Patrick: *Economie du Développement*, Tomo 1, *Le sous-développement*, Presses Universitaires de France, París, 1985, pp. 62-77.

⁷Hirschman, Albert O.: *The strategy of economic development*, Yale University Press, New Haven, 1964.

⁸Sobre la clasificación de los economistas según las dos corrientes citadas, ver Albertini, J.M. Silem, A.: *Comprendre les théories économiques*, tomo 2, "Petit guide des grands courants", Editions du Seuil, París, 1984, pp. 184-190; Guillaumont, Patrick, op. cit. (6), tomo 2: "Dynamique interne du développement", pp. 94-118; y Hagen, Everett E.: *Economía do Desenvolvimento*, Editora Atlas S.A., Sao Paulo, 1971, pp. 202-218, volumen 1.

unidad motora, según Perroux, al reunir actividades complementarias en un espacio determinado, suscita oportunidades acumulativas en términos de reducción de costos, con el consecuente aumento de las ganancias globales obtenidas (efecto de aglomeración). La necesaria realización de obras y servicios, principalmente en las áreas de transporte y comunicación, dirigidas a alcanzar una mejor integración entre las actividades aglomeradas, provoca el aumento acumulativo concentrado de la oferta y de la proveeduría de insumos y productos allí existentes, ampliando el campo de acción de los productores locales (efecto de confluencia).

Perroux hace, sin embargo, importantes observaciones en cuanto a la implantación de polos industriales como instrumentos capaces de contribuir a la promoción del desarrollo económico, advirtiendo que pueden suscitar una secuencia de desequilibrios económicos y sociales. Resalta, por lo mismo, la necesidad de la intervención del Estado para garantizar que el crecimiento de una industria o de una actividad pueda contribuir al crecimiento de la nación en su conjunto, impidiendo una secuencia de desarrollos anárquicos y conduciendo a un desenvolvimiento económico, si no equilibrado, por lo menos ordenado⁹.

El economista francés Gérard Destanne de Bernis, así como Hirschman y Perroux, está ubicado en la corriente de los defensores de la concentración de las inversiones industriales, en tanto estrategia más apropiada para acelerar los procesos de desarrollo económico. Apoyándose en el concepto de "economía integrada", De Bernis preconiza la necesidad de implantación, en países del Tercer Mundo, de lo que ha denominado "industrias industrializantes", las únicas realmente capaces, según De Bernis, de contribuir eficazmente a la aceleración de los procesos de desarrollo.

Una economía es integrada cuando, entre los distintos sectores que la componen, existen relaciones de complementariedad, donde cada sector absorbe partes significativas de la producción de los otros, definiendo una red de conexiones industriales necesarias para el funcionamiento de una economía desarrollada. Las industrias industrializantes serían, para este autor, todas aquellas capaces de modificar el perfil del conjunto del sector industrial, multiplicando su interdependencia, a través de sus adquisiciones, y por el abastecimiento de bienes intermediarios - simultáneamente -, a un conjunto múltiple y diversificado de unidades industriales. Gérard de Bernis explicita claramente como industrializantes a la industria siderúrgica, a las industrias mecánicas responsables de la fabricación de equipos pesados, a la industria química, a la industria electrónica y a todos los centros modernos de gene-

⁹ Perroux, François: *L'Economie du XXe Siècle*, Presses Universitaires de France, París, 1969, pp. 191-208.

ración de energía. Destaca que todas esas industrias, de gran envergadura, integran al sector de bienes de capital y son altamente intensivas en términos de capital; asegura que son las únicas capaces de ejercer un efecto directo en la reestructuración de las técnicas y, en esa forma, en el conjunto de las estructuras económicas y sociales¹⁰.

En las tres teorías presentadas, la industrialización aparece como el motor del desarrollo económico, especialmente cuando se basa en la promoción de la industria pesada, considerada, en realidad, como la única en condiciones de generar los efectos de propulsión necesarios para asegurar una complementariedad vertical y/u horizontal de la red industrial.

Las modernas empresas fabricantes de armas, operando en diferentes sectores industriales (química, material de transporte, electrónica, metalurgia, etc.), normalmente de gran importancia y caracterizadas, generalmente, como industrias pesadas, ¿podrían, en los países del Tercer Mundo, ser consideradas como polos de desarrollo, como empresas motoras, como industrias industrializantes? ¿Estarían realmente estimulando la creación masiva de nuevas empresas en los nuevos países productores y exportadores de armas; induciendo a la realización de nuevas inversiones y generando una gran cantidad de puestos de trabajo?

Hasta el momento no existe ninguna prueba y tampoco hay una caracterización sistemática de un mejoramiento del grado de integración industrial como resultado de la creación de industrias de armamento en países en desarrollo. Nos parecen muy arriesgadas las generalizaciones a este respecto. La producción de cada tipo de arma tiene, evidentemente, un significado industrial particular. Este depende, al menos parcialmente, de las condiciones del mercado internacional, de la oportunidad del lanzamiento del producto, de la existencia de insumos potenciales para su fabricación en cada país, del nivel y del tipo de industrialización propia de cada nación productora, de las técnicas utilizadas en el proceso productivo (más o menos intensivas en capital y en trabajo); en fin, de toda una serie de factores específicos en cada país productor, de cada tipo de arma producida y de las formas características de su producción (simple montaje, producción parcial, producción total).

¹⁰Discípulo de François Perroux, Destanne de Bernis no deja de retomar, en cierta forma, los conceptos relacionados con la importancia de la implantación de polos industriales, como estrategia a ser seguida para la promoción del desarrollo económico. G. de Bernis, en tanto pensador marxista, concentra su atención en los problemas de la evolución de las fuerzas productivas, como instrumentos de reestructuración económica y social. Sobre el tema, ver De Bernis, Gérard Destanne: *Les Industries industrializantes, contenu d'une politique d'intégration régionale*, *Economie Appliquée*. tomo XIX, N° 3.4, 1966, pp. 415-473.

El crecimiento equilibrado en pleno empleo es el principal objetivo para Keynes. Si los mecanismos espontáneos del mercado dejan de ser suficientes para asegurar el pleno empleo, la ausencia de crisis de sobreproducción y el mayor crecimiento económico posible compatible con los recursos disponibles, entonces, según Keynes, le cabe al Estado intervenir en la economía de una forma más o menos permanente, utilizando el conjunto de medios de que dispone. El Estado debe desempeñar un papel correctivo para alcanzar un volumen de demanda efectiva (esperada por los empresarios y determinante en su comportamiento), suficiente para asegurar el pleno empleo. La intervención del Estado puede, teóricamente, evitar el desempleo en gran escala y contribuir a la reducción de la inflación. La fórmula fiscal básica, en la cual se le pueden agregar otras medidas de carácter financiero, consiste en el aumento de los impuestos y la disminución de los gastos por parte del gobierno, durante períodos inflacionarios, y en la disminución de los impuestos y el incremento de los gastos durante períodos depresivos. El análisis de Keynes sugiere que la política fiscal es la función que influye más directamente sobre los índices de producción, de empleo y de renta. En situaciones de depresión, se espera que el aumento en los gastos del gobierno signifique un incremento en las rentas de las empresas y de los individuos y que esto, a su vez, provoque aumentos en el consumo y en las inversiones privadas, aumentando la demanda efectiva y reduciendo el nivel de desempleo¹¹.

Los gastos militares (gastos de personal, de adquisiciones y de producción de material a ser usado militarmente, de operación y mantención de unidades militares, de construcción de instalaciones militares y de Investigación y Desarrollo - I&D -, directamente producida por el sector militar) pueden contribuir, siguiendo esta línea de pensamiento, a la expansión de la economía nacional, principalmente en los países productores de armamento y en los países desarrollados.

Las teorías de inspiración keynesiana sugieren que la industria militar es un importante instrumento para la expansión de la actividad económica. La demanda militar compensaría el debilitamiento de otros tipos de demanda interna, estimularía el progreso técnico y favorecería la reducción del nivel de desempleo en situaciones depresivas.

¹¹Las recetas de Keynes, tanto para la corrección de los rumbos de la economía en épocas de inflación (aumento de impuestos y reducción de gastos), como en la formulación de políticas antidepresivas (disminución de impuestos y aumento de gastos), conducen a una serie de interrogantes; para empezar, las relativas a qué impuestos o qué gastos deben ser aumentados o disminuidos. Además, el modelo básico de Keynes no preveía la posibilidad de que ocurriera una situación simultánea de desempleo e inflación. Sobre el tema, ver Hunt y Sherman: *Macroeconomía - O enfoque tradicional e a crítica dos economistas radicais*, Ed. Vozes, Petrópolis, 1977, pp. 142-155.

El modelo básico formulado por Keynes proporciona argumentos nada despreciables a los defensores del aumento sistemático de los gastos militares. Si los gastos militares globales aumentan, tienden a surgir demandas suplementarias que contribuirían, en cierta medida, a la expansión de la actividad económica. Si las compras internas de armamento se multiplican, las inversiones y el consumo intermedio tienden a expandirse a mediano plazo. El ritmo de crecimiento de las ganancias resultantes de este proceso puede verse acompañado por nuevas inversiones, provocando una expansión más acelerada de la economía a largo plazo.

Los estudios sobre los resultados provocados por el aumento de los gastos militares y por el incentivo a la producción interna de armamento en épocas de crisis económica, merecen una especial atención de parte de los investigadores, especialmente en los casos de países que han ingresado recientemente al universo de los fabricantes de material de uso militar, y que hoy se perfilan como nuevos exportadores de material bélico (reacciones de la oferta global en relación al crecimiento de la demanda interna de bienes y servicios, tensiones inflacionarias provocadas por la demanda militar, reacciones sobre la balanza de pagos, evolución de los déficit fiscales, etc.).

En el caso brasileño, es interesante observar que la implantación de modernas industrias fabricantes de armas y la reconversión industrial de lo civil a lo militar, tuvieron lugar, al menos en una primera fase, en períodos de acentuada crisis económica. El aumento de la demanda de armamento fabricado internamente, y el estímulo gubernamental para su desarrollo, coincide con períodos de subutilización de la capacidad industrial instalada ¹².

Para Galbraith, "todos los gastos, sean de armamento o de salud, habitacionales o de control de la polución del aire, se adicionan a la demanda y en todos ejerce el mismo papel el financiamiento de la tecnología. Los gastos militares son de gran utilidad en ese sentido y pagan por innovaciones que pueden ser útiles a la producción civil. Riesgos que, de otro modo, resultarían inaceptables, pueden ser asumidos por la economía civil si se encuentran protegidos por la mucho menos arriesgada economía armamentista"¹³.

¹² Sobre el tema, ver Fontanel, Jacques, y Saraiva, José: Les Industries d'armement comme vecteur du développement économique du Tiers Monde, París, Problèmes Economiques N° 2. 062, febrero, 1988, pp. 2-8.

¹³Galbraith, John Kenneth: O Novo Estado Industrial, Os Economistas, Sao Paulo, Abril Cultural, 1982, p. 246.

En realidad, Galbraith considera que las modernas industrias de armamento son verdaderos polos de desarrollo industrial. Destaca la importancia de la economía militar caracterizada por la existencia de grandes grupos capaces de crecer rápidamente, actuando en diferentes sectores industriales y de servicios como fundamental para el desarrollo tecnológico nacional.

Según Galbraith, sólo una pequeña parcela de productos destinados al mercado civil es independiente de las innovaciones y de los métodos utilizados en la construcción de materiales militares.

El pensamiento de Galbraith suscita interrogantes sobre hasta qué punto la fabricación de armamentos no se constituiría en etapa necesaria para la emergencia de nuevas estructuras nacionales de Investigación y Desarrollo - I&D -, en países del Tercer Mundo que lleguen a ser capaces de competir con las estructuras implantadas, hoy en día, en los países desarrollados, escenarios privilegiados, por la concentración de recursos financieros, para la realización de investigaciones científicas y tecnológicas.

Sin embargo, las discusiones sobre las relaciones de causa y efecto entre la realización de investigaciones con fines militares y la realización de investigaciones para el sector civil, son innumerables. La emergencia de nuevos países productores y exportadores de armamento podría ser explicada, en parte, a la luz de las enseñanzas de Galbraith, como el resultado de decisiones políticas que consideran el desarrollo de la industria militar como un factor efectivamente capaz de acelerar el progreso tecnológico y, consecuentemente, favorecer el desarrollo económico¹⁴.

Consideraciones finales

Es evidente que se podrían haber presentado otras teorías complementarias para establecer un cuadro de análisis más amplio, con posibilidades de aumentar otros elementos para profundizar las reflexiones sobre la rápida evolución de la producción de armamento en países en desarrollo. El marco teórico aquí esbozado, que contempla sólo algunas corrientes del pensamiento económico no debe ser considerado como limitante. En términos de propuesta, nos reportamos a las teorías que vienen siendo evocadas, ya sea para exaltar los supuestos beneficios económicos de las producciones nacionales de armamento (ahorro de divisas, desarrollo tecnoló-

¹⁴Acerca de las discusiones sobre las relaciones de causa y efecto entre I&D militar e I&D civil, ver: Fontanel, Jacques et Saraiva, José: *Industries d'Armement et Développement* ; Arès: *Le Desarmement pour le Développement*, Grenoble, SDE DSI, 1986, pp. 177-138; y UNESCO: "Le Fardeau de la Militarisation", *Revue Internationale des Sciences Sociales*, 95, Vol XXXV, N° 1, París, 1983.

gico, efectos industrializantes), ya sea para poner en discusión el efectivo grado de independencia política, económica y militar perseguida, al menos a nivel de declaración de principios, por los nuevos productores y exportadores de material bélico. Lo que sí juzgamos fundamental, es la realización de estudios específicos sobre cada nuevo país productor, para alcanzar una mejor comprensión de las políticas aplicadas y de los resultados alcanzados en términos de producción de armamento, y de sus consecuencias políticas, económicas y sociales.

(Traducción del portugués de Ricardo Sanhueza).

Referencias

- *Albertini, J. M.; Silem, A., THE STRATEGY OF ECONOMIC DEVELOPMENT. - New Haven, Yale University Press. 1964;
- *Arès, INDUSTRIES D'ARMEMENT ET DEVELOPPEMENT. - Grenoble, SDE DSI. 1986;
- *Brzoska, M.; Ohlson, T., WORLD MILITARY EXPENDITURES AND ARMS TRANSFERS 1972-1982. p1 - Washington, USA, U.S. Arms Control and Disarmament Agency. 1984; Military Expenditure in Third World Countries. The Economic Effects.
- *De Bernis, Gérard D., L'ECONOMIE DU XXE SIECLE. p191-208 - París, France, Presses Universitaires de France. 1969;
- *Fontanel, Jacques; Saraiva, José, MACROECONOMIA - O ENFOQUE TRADICIONAL E A CRITICA DOS ECONOMISTAS RADICAIS. p142-155 - Petrópolis, Ed. Vozes. 1977;
- *Fontanel, Jacques; Saraiva, José, OS ECONOMISTAS. p246 - Sao Paulo, Brasil, Abril Cultural. 1982;
- *Furtado, Celso, DEPENSES MILITAIRES, INDUSTRIES D'ARMEMENT ET ENDETTEMENT DU TIERS MONDE. p75-84 - París, France, Défense Nationale. 1984; Les Industries industrializantes, contenu d'une politique d'intégration régionale.
- *Galbraith, John K., PROBLEMES ECONOMIQUES. 2.062. p2-8 - París, France. 1988;
- *Guillaumont, Patrick, COMPRENDRE LES THEORIES ECONOMIQUES. p184-190 - París, France, Editions du Seuil. 1984;
- *Guillaumont, Patrick, LECOMMERCE INTERNATIONAL. p196-204 - París, France, Ed. Economica. 1980;
- *Hagen, Everett E., ECONOMIE DU DEVELOPPEMENT. 2. p94-118 - París, France, Presses Universitaires de France. 1985;
- *Hirschman, Albert O., ECONOMIE DU DEVELOPPEMENT. 1. p62-77 - París, France, Presses Universitaires de France. 1985;
- *Hunt; Sherman, ECONOMIE APPLIQUEE. XIX, 3.4. p415-473 - 1966;
- *Morvan, Yves, LES ENTERPRISES MULTINATIONALES. - París, France, Editions Calman Levy. 1973; Le Fardeau de la Militarisation.

- *Perroux, François, ECONOMIA DO DESENVOLVIMENTO. 1. p202-218 - Sao Paulo, Brasil, Editora Atlas S.A. 1971;
- *Rhan, Duc-Loi, FONDEMENTS D'ECONOMIE INDUSTRIELLE. p141-149 - París, France, Ed. Economica. 1985;
- *Saadet, Deger, ARMS PRODUCTION IN THE THIRD WORLD. - Londres, England; Filadelfia, USA, SIPRI, Taylor & Francis. 1986; Teoría e Política do Desenvolvimento Económico.
- *Schmidt, Christian, INTERNATIONAL LIBRARY OF ECONOMICS. - Londres, England, RKP. 1986; International Investment and International Trade in the Product Cycle.
- *UNESCO, LE DESARMEMENT POUR LE DEVELOPPEMENT. p177-138 - París, France. 1983;
- *USACDA, RAPPORT DU SECRETAIRE GENERAL, NATIONS UNIES. A/8469/rev. 1 - New York, USA. 1972; Les conséquences économiques et sociales de la course aux armements et des dépenses militaires.
- *Vernon, R., OS ECONIMISTAS. p176-180 - Sao Paulo, Brasil, Ed. Abril Cultural. 1983; Les Industries d'armement comme vecteur du développement économique du Tiers Monde.
- *Vernon, R., QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS. - 1966; O Novo estado industrial.