

The Military-Industrial Complex and US Military Spending After 9/11

Enviado por Josue Garcia Veigaen Vie, 10/05/2018 - 10:56

Cita:

Cox, Ronald [2014], "The Military-Industrial Complex and US Military Spending After 9/11", *Class, Race and Corporate Power*, Estados Unidos, Florida International University, 2(2):1-20, <https://digitalcommons.fiu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1027&context=...> [1]

Fuente:

Artículo científico

Fecha de publicación:

2014

Revista descriptores:

Corporaciones militares - corporaciones civiles que participan en la producción militar o en actividades militares [2]

Relación economía y guerra

Sujetos de la guerra [4]

Tema:

El Complejo Militar-Industrial tras los ataques del 9/11

Idea principal:

Ronald Cox es profesor de ciencias políticas en la Universidad Internacional de Florida.

Introducción

Los teóricos del Complejo Militar-Industrial (CMI) son deudores de los aportes del trabajo de Wright Mills (1956) sobre la "Élite del poder", principalmente respecto a la influencia de los intereses corporativos en los procesos políticos. Mills enfatizó la existencia de una constelación de intereses interconectada entre el crecimiento burocrático de gran escala (como el Departamento de Defensa, *DoD* por sus siglas en inglés) con empresas particulares que obtienen ganancias de los programas públicos de adquisiciones militares. Dicho bloque de intereses busca orientar sus objetivos en la definición de prioridades, estrategias militares y construcción de "amenazas" para utilizarlos a su favor.

La segunda guerra mundial intensificó la influencia del CMI mediante la centralización de la autoridad en el poder ejecutivo y una compleja matriz de burócratas (cuya existencia está justificada en la presencia de una amenaza/enemigo externo) para definir la política exterior. Lo cual no quiere decir, señala el autor, que su influencia sea directa y esté exenta de contrapesos. Por el contrario, la existencia de periodos en los que el presupuesto se reduce indica que las decisiones en torno al gasto son producto de un conjunto complejo de

negociaciones entre el poder político y los actores económicos. Al mismo tiempo intervienen otros factores económicos e ideológicos en la determinación de las “amenazas externas”.

El trabajo de Cox busca teorizar en torno a lo que denomina *economía política de la militarización*. Para lo cual se realiza un análisis de las distintas divisiones que integran los intereses de poder consolidado en torno a lo militar, específicamente, la corporación militar y la alta burocracia.

Primero se exponen los alcances y límites de las principales corrientes que intentan explicar los cambios en el presupuesto militar estadounidense:

i) *Realismo estructuralista*. Argumenta que la estrategia militar estadounidense es una respuesta directa a la estructura de poder del sistema internacional. Entendiendo el desarrollo militar estadounidense durante la Guerra Fría como resultado de la distribución de poder entre Estados Unidos y la Unión Soviética. No obstante, no hace ningún análisis sobre la política interior estadounidense.

ii) *Realismo neoclásico*. Retoma los supuestos del realismo estructuralista (análisis del entorno externo internacional) pero enfatiza la necesidad de las élites nacionales por movilizar recursos domésticos para alcanzar objetivos políticos y promover e implementar una estrategia militar deseada.

De acuerdo con Cox, ambos tipos de realismo pecan en un simplismo extremo que parte del supuesto de la existencia de un estado unificado que articula un "interés nacional" que sea capaz de actuar frente a las amenazas de seguridad. Enfoques alternativos que parten del trabajo de Mills señalan que el complejo de intereses que constituye el CMI es imprescindible en la definición de "interés nacional" en función de la maximización de sus ganancias y asegurar su acceso a los recursos. Dicha determinación no es lineal, es producto del choque y la fuerte competencia entre los diferentes proyectos y definiciones particulares de “interés(es) nacional(es)” de los diversos grupos de intereses nacionales más poderosos.

iii) *Teoría del conflicto de negocios*. Argumenta que las empresas localizadas en diferentes sectores de la economía capitalista asumen diversas posturas sobre la expansión militar, la intervención en territorios extranjeros, y a su vez sobre el nivel necesario del gasto militar. Se plantea que la definición de “amenazas” está determinada por los grupos corporativos en función de su posición particular dentro de la producción capitalista y su capacidad de maximizar ganancias y mantener su cuota de mercado.

Por su parte, los aportes de la teoría marxista coinciden de manera general con la teoría de la élite del poder respecto la estrecha relación entre la clase capitalista y el estado burgués.

iv) *Marxismo instrumentalista*. Examina la historia de la competencia entre las empresas capitalistas y los grupos que influyen en la toma de decisiones de la política externa

v) *Marxismo estructuralista*. Desarrolla un teoría sobre la "economía permanente en armas" para explicar la relevancia del gasto militar como estímulo keynesiano para propulsar el capitalismo y orientar a las empresas capitalistas por parte del estado.

El trabajo de Cox construye un marco analítico a través de la conjunción del enfoque marxista

(instrumentalista y estructuralista) y la teoría de la élite del poder (Mills), con el fin de explicar la injerencia del CMI en la estructura del gasto militar estadounidense después de los eventos del 9/11.

A continuación Cox analiza la composición del bloque de poder de intereses corporativos y la alta burocracia que conforma el CMI. Para lo cual parte de que las corporaciones industriales son centrales en CMI, identificándolas como un bloque de intereses particulares: i) por mantener una alta dependencia de sus ganancias en la producción militar (medido como porcentaje de los ingresos totales por ventas, véase *Dato Crucial 1*); ii) tener relaciones sustanciales con la alta burocracia, clave en la política exterior estadounidense, para conservar/extender sus intereses contratistas con el estado estadounidense (haciendo que sus márgenes de ganancia sean una función dependiente del proceso político de identificación de amenazas estratégicas en el largo plazo); y iii) la existencia de “coyunturas críticas” como momentos oportunos en la política exterior que posibilita la definición de amenazas y planes estratégicos de largo plazo a la seguridad estadounidense en función de una estrecha colaboración entre corporaciones, organizaciones de planeación (*think-tank*) y alta burocracia que maximice su acceso al presupuesto gubernamental destinado al ejercicio militar.

De esta manera Cox se propone usar el marco teórico del CMI para explicar las estrategias militares estadounidenses post-9/11, donde la influencia de las corporaciones no se limita a las actividades de cabildeo político, sino se amplía a una compleja variedad de relaciones entre contratistas y los sujetos tomadores de decisiones en la defensa del gobierno de Estados Unidos.

Corporaciones militares y coyunturas críticas en la política exterior estadounidense

Cox plantea una continuidad en el gasto militar desde la Guerra Fría hasta la actualidad con tan solo tres reducciones absolutas, pero temporales, al final de confrontaciones importantes: final de la guerra de Corea (1953-54), reducción de la Guerra de Vietnam (1973) y durante la transición de la Guerra Fría al periodo post-Guerra Fría. Como resultado de los ataques del 9/11 el gasto militar estadounidense escaló rápidamente y en 2008 alcanzó una cima mucho más alta que la Guerra Fría (*Dato Crucial 2*).

El trabajo hace una crítica a la forma tradicional de medir el gasto militar estadounidense etiquetado en el DoD al no considerarse otras vías de gasto militar como la Nasa, la Atomic Energy Agency o US National income Products (que involucra pagos de intereses de deuda, servicio de gastos de médicos para militares retirados y beneficios para veteranos).

Otro indicador para medir la importancia del gasto militar es su comportamiento respecto el total del presupuesto gubernamental donde se aprecia que el gasto militar acapara la mitad del gasto discrecional del presupuesto estadounidense. Cox explica lo anterior como causa de una débil política fiscal (en general) para hacerse de un ingreso robusto vía impuestos a las corporaciones que logran evadirlos mediante la deslocalización de sus actividades (*Dato Crucial 3*). Así, se argumenta que la cuestión de fondo no es el PIB sino la cantidad de ingresos fiscales, la cual ha ido disminuyendo en los últimos años debido al fortalecimiento de la influencia política de las corporaciones.

Uno de los objetivos particulares del artículo es explicar cómo es que el presupuesto militar retoma

sus altas tasas en 2008 desde el final de la Guerra Fría. Para responder Cox pone en el centro la fuerte e imprescindible influencia del CMI, la cual nunca es ni lineal ni automática, sino que se trata de una influencia condicionada por la tensión de otros factores como: i) la presencia de una amenaza externa y, ii) la reproducción de una “economía de guerra” en estado permanente a través del gasto militar estadounidense como mecanismo para estimular la producción y demanda de un amplio rango de bienes militares (en periodos de recesión o relativo desempleo) además de brindar apoyo a las actividades de investigación y desarrollo orientadas a la innovación tecnológica.

Adicionalmente se menciona la presencia de tensiones al interior del sector corporativo militar en diversos momentos históricos en torno a la distribución del gasto militar, dichas diferencias suelen exacerbarse en momentos de paz o tregua entre Estados Unidos y sus rivales foráneos. Por otro lado, las coyunturas críticas en la política exterior pueden movilizar a las organizaciones privadas de planeación política en dirección de impulsar aumentos sustanciales en el gasto militar. Otro ejemplo son las inversiones extranjeras directas de corporaciones estadounidenses (especialmente petroleras) que en ocasiones requieren del apoyo militar para proteger sus inversiones en momentos de turbulencias locales.

Se argumenta que el ataque 9/11 fue la “coyuntura crítica” aprovechada por los intereses que abogaban por una ampliación del cuerpo militar y la extensión de la “Doctrina Canalla” (Rogue Doctrine) en la transición de la Guerra Fría a un periodo post-Guerra Fría. En el proceso de transición al periodo post-Guerra Fría los defensores de la militarización estadounidense se vieron perjudicados con recortes sustanciales en el gasto militar en la medida en que se aproximaba el fin de la Guerra Fría y se instalaba un periodo de paz. En ese periodo las organizaciones privadas de planeación política, que mantenían nexos cercanos con contratistas militares, desarrollaron la “Doctrina Canalla” como una nueva política de defensa que pudiera justificar la retención de los sistemas de armas de gran escala una vez que colapsara la URSS. Dicha doctrina posicionaba a Estados Unidos como blanco de nuevas amenazas por estados canallas* (léase también corruptos) en vías de desarrollo con posesión de armas de destrucción masiva y la capacidad de amenazar los intereses vitales geoestratégicos estadounidenses en regiones clave del mundo (*Dato Crucial 4*).

Dicha doctrina logró resolver dos problemas para los contratistas militares: i) mantener amplias líneas de producción militar (no se eliminó ningún sistema grande de armas) y, ii) proveer una base para justificar la respuesta armada ante los ataques del 9/11 contra los “estados canallas” y actores no-estatales como Al-Qaeda.

Detrás del diseño de la doctrina estuvieron los intereses de los contratistas militares y las corporaciones petroleras mediante su intervención directa en centros de investigación privados que participaron en la discusión de políticas, así como con la publicación de estudios, informes y análisis que buscaban promover la militarización estadounidense en Medio Oriente y reforzar la alianza con Arabia Saudita (*Dato Crucial 5*). La Doctrina Canalla impidió recortes presupuestales a los programas de armas más grandes durante el periodo post-Guerra Fría, no obstante no logró bloquear los recortes al gasto militar (*Dato Crucial 6*).

Los contratistas privados de la industria aeroespacial y de defensa buscaron soportar las reducciones del presupuesto militar mediante una mezcla de diversas estrategias económicas y políticas. Las firmas más grandes reestructuraron sus operaciones mediante una combinación de

despidos, liquidaciones, remates de divisiones corporativas, y fusiones y adquisiciones con otras empresas (*Dato Crucial 7*). Las operaciones de fusiones y adquisiciones en la industria militar fueron respaldadas por el apoyo financiero directo del DoD desde comienzos de 1993 lo que, en combinación con las tendencias económicas de concentración, contribuyó a la reestructuración más dramática en la historia militar estadounidense: la consolidación de 4 grandes empresas que concentrarían la gran mayoría de los contratos con el DoD en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial (*Dato Crucial 8 y 9*). Las 4 grandes empresas de defensa incrementaron sus gastos de cabildeo y expandieron su financiamiento a *think-tanks* para promover el incremento del gasto militar (*Dato Crucial 10*).

También son importantes las relaciones imbricadas entre mesas directivas de los contratistas más grandes y organizaciones privadas de planeación política. Cox retoma los aportes de Mills sobre las relaciones cercanas entre contratistas de defensa y la alta burocracia estadounidense y señala que éstas se incrementan después del 9/11 para dar forma a las estrategias de política exterior, políticas de ubicación militar y en la definición de amenazas estratégicas (*Dato Crucial 11*). Al mismo tiempo el 9/11 fue el pretexto utilizado por las corporaciones de defensa, *think-tanks* conservadores financiados por corporaciones y burócratas clave en la administración de Bush para justificar la expansión del gasto militar.

El poder emergente del Complejo Militar Industrial post 9/11

Las coyunturas críticas en la política exterior estadounidense involucran algunos eventos clave que sirven para incrementar la percepción de una amenaza entre los políticos y la élite económica estadounidense. Cox utiliza el ejemplo del ataque 9/11 ante el cuál la primera respuesta oficial que emitió la *National Security Strategy* en septiembre de 2002 fue señalar que se trataba de una “guerra de terror de escala global” como resultado de los estados canalla que funcionaban como paraísos y caldo de cultivo para promover redes terroristas como Al Qaeda.

La emergente Doctrina Bush, influenciada directamente por *think-tanks* conservadores y neoconservadores financiados por contratistas militares, promovía la expansión del sistema de armas de larga escala para responder contra los estados canalla. Esta doctrina se resume en tres puntos: i) un enfoque de militarización global que implicaba aumentos robustos en todos los aspectos del gasto militar, junto con intervención militar en estados canallas; ii) un enfoque de guerra preventiva que justificara los ataques en estados canallas al vincular amenazas de largo plazo encubiertas en estos estados; iii) una estrategia de retirada que brindara apoyo a las tácticas de derrocamiento y transformación del estado canalla en favor de un nuevo estado aliado estadounidense que pudiera ser posteriormente utilizado para transformar regiones enteras (como el Golfo Pérsico).

El argumento central del autor es que los contratistas de defensa jugaron un papel muy activo, detrás de los *think-tanks* y las redes de cabildeo que contribuyeron a construir una amenaza plasmada en la Doctrina Bush post 9/11. La coyuntura crítica fue usada para incrementar el poder e influencia del CMI en la creación de políticas ante un debilitamiento en los balances del sistema federal. A continuación se exponen algunos casos:

- Project for the New American Century (PNAC). Establecida en 1997 y financiada por corporaciones militares y firmas petroleras. Sus miembros guardan conexiones con grupos del CMI que datan desde la Guerra Fría (ej. ex miembros del Committee on the Present Danger). El

PNAC llamó a robustecer la militarización global para realizar cambios efectivos en los estados canallas, especialmente del Golfo Pérsico. Después de los eventos del 9/11 obtuvo mayor influencia directa en las políticas públicas y sus miembros principales ascendieron en la administración de Bush. Un caso es Bruce Jackson, quien fue consejero de campaña de Bob Dole en 1996 y director ejecutivo de PNAC en 1997, posteriormente director estratégico de planeación de Lockheed Martin. Fundó en 1996 el Committee to Expand NATO para promover agresivamente la exportación de armas frente a las menores tasas de crecimiento del gasto militar post Guerra Fría. Fundó el Project for Transitional Democracies para impulsar la NATO en los estados europeos del este. En 2002 participó en la planeación sobre la justificación de la ocupación en Iraq.

- Committee on the Present Danger (CPD). Comité financiado por contratistas militares durante el periodo de Guerra Fría. Resurgió en 2004. Influyó en la Guerra de Corea (1950).
- National Institute for Public Policy (NIPP). Mantiene vínculos cercanos con Lockheed Martin (ej. el director ejecutivo de Lockheed M., Charles Kupperman, estaba en la mesa de consejo del NIPP) y la industria de las armas nucleares. Avocó por la revitalización de una campaña estratégica para incrementar la producción y uso de armas nucleares de bajo nivel contra los grupos terroristas. Tres de sus miembros tuvieron posiciones significativas en la administración de Bush. El director del instituto asumió el liderazgo de *Nuclear Posture Review*, un espacio de discusión del DoD sobre el uso de armas nucleares, donde sugería la adopción de la mayoría de las recomendaciones del NIPP sobre el incremento del arsenal de armas nucleares de bajo alcance y la creación de una nueva generación de armas nucleares para ser utilizada en escenarios bélicos donde la guerra del terror se había expandido.
- Center for Security Policy (CSP). Financiado en una sexta parte por la industria de defensa. Influenció en la expansión de *National Missile Defense* después del ataque 9/11.

La Comisión 9/11 impulsó el robustecimiento de la coordinación de las actividades de inteligencia lo que derivó en una mayor concentración de las funciones de inteligencia por el DoD, departamento que terminó por controlar cerca del 80% del gasto en el rubro de inteligencia. Al mismo tiempo esto fue la puerta para engendrar la privatización de una red de inteligencia (*Dato Crucial 13*), expandiendo los rangos del CMI en un sinnúmero de corporaciones privadas que se han beneficiado de la amplia distribución de contratos de inteligencia. El CMI emergente estaba prácticamente integrado en las 10 corporaciones de defensa más grandes de Estados Unidos. El DoD también expandió su radio de alcance sobre áreas previamente controladas por el Departamento de Estado (*Dato Crucial 14*).

Otras investigaciones confirman una estrecha relación entre el gasto militar asignado a áreas rurales y regiones de baja densidad poblacional como una vía para maximizar el financiamiento de un presupuesto militar alto. Estas localidades son mucho más propensas a elegir representaciones que constantemente votan por apropiaciones militares dada la importancia del gasto militar en la actividad económica local.

Cox propone una vía para medir la efectividad del CMI como factor causal que impulsa el incremento del gasto militar estadounidense, examinando la "definición de amenaza" utilizada por políticos y sus relaciones con los niveles del gasto militar. La teoría del CMI, en contraste con la teoría realista, puede predecir los tipos de sistemas de armas que reciben financiamientos

desproporcionados.

La continuidad del Complejo Militar Industrial de Bush a Obama

Las circunstancias del periodo post 9/11 no significan un cambio, sino un fortalecimiento en la continuación de una política impulsada por intereses inmersos en el CMI. El oportunismo del CMI para usar coyunturas críticas ha sido un patrón recurrente en la historia estadounidense para establecer respuestas estratégicas en el largo plazo. La expansión del CMI es más visible con las puertas giratorias entre los intereses que vinculan a los altos burócratas con un grupo consolidado de corporaciones militares. El CMI usa las *think-tanks* como correas de transmisión para los políticos en su definición de amenazas y en los lineamientos de las respuestas estratégicas posteriores.

En seguida, el autor retoma el marco analítico del CMI para analizar los patrones de gasto militar después de la crisis financiera de 2008 y la administración entrante de Barack Obama. De manera sorprendente se observa que el CMI se ha robustecido en comparación con los periodos de la Guerra Fría. Se sugiere concebir la crisis financiera 2007-2008 como otra coyuntura crítica, pero del tipo que potencialmente contribuye a la reducción absoluta del gasto militar (similar a la crisis del dólar durante la Guerra de Vietnam que contribuyó a la división de intereses corporativos sobre las tasas del gasto militar, véase *Dato Crucial 16*). A pesar de la gran magnitud de la crisis, el impacto en el recorte al presupuesto militar fue menor que en la crisis del dólar post Guerra de Vietnam. Esto lo explica el autor, en parte por una escalada de 15 años en el gasto militar (desde 1998 hasta 2012) que ha resultado en presupuestos militares altísimos, más que en cualquier otro momento después de la Segunda Guerra Mundial (*Dato Crucial 17*).

Los factores señalados por Cox que explican la resistencia a los recortes en el gasto militar (sin amenaza externa) son:

i) La centralización de poder a largo plazo dentro de la rama ejecutiva como resultado de la Guerra Fría y que se ha extendido e institucionalizado como una guerra del terror sin fin. Esto contribuye a la construcción de “amenaza” que favorecen a burócratas con recursos de inteligencia desproporcionales. Lo que al mismo tiempo le facilita a las corporaciones militares influir en las decisiones del gasto militar mediante el uso de organizaciones y consultorías privadas para la planificación de políticas (ej. National Defense Industrial Association *Dato Crucial 18*).

ii) La fuerza política de las corporaciones militares ha aumentado debido a su consolidación económica, permitiendo que un pequeño número de empresas garanticen una gran participación de los contratos militares más robustos. Los 10 contratistas más grandes están estrechamente vinculados en el financiamiento desproporcional de *think-tanks* y organizaciones de planificación de políticas. Éstas producen sistemas de armas militares mediante una cadena de suministro que los conecta con otros sectores de la economía corporativa, expandiendo los intereses del gasto militar (al menos en el corto plazo) a otras secciones de la sociedad. La agenda actual del CMI es apoyar desde intereses corporativos no-CMI que estén a favor de reducir los recortes al gasto militar y aumentar recortes a los subsidios sociales, esto por la coincidencia de intereses institucionales financieros de gran escala y contratistas militares, así como la cadena de suministros que produce bienes para la milicia.

La habilidad de los contratistas militares para preservar cuantiosos contratos está arraigada a

relaciones institucionales y económicas entre empresas militares y personas influyentes en el Congreso, cuyos distritos incluyen significativos contratos militares. El balance de poder institucional y económico se ha inclinado en favor del CMI, hasta tal punto que numerosos aliados corporativos, el poder ejecutivo, el Congreso y los burócratas están vinculados por mantener los niveles relativamente altos de gasto militar; algo que Cox denomina como “fuerza política incrustada”.

* Estados canallas: Una referencia bibliográfica sobre la definición de los “Estados canallas” o “Estados fallidos” es Zamora (2000).

Datos cruciales:

1. En 2012 las principales corporaciones de armamento obtienen un alto porcentaje de sus ganancias de la venta de armas: Lockheed Martin (76%), BAE Systems (95%), Raytheon (92%), General Dynamics (66%) y Northrop Grumman (77%).
2. Gráfica. Gasto en defensa estadounidense desde 1948, miles de millones de dólares constantes. En general el comportamiento del gasto es fluctuante con una tendencia ligeramente creciente con sus cimas más importantes en 1952, 1968, 1986 y 2008. Se observan tres momentos decrecientes: final de la guerra de Corea (1953-54), reducción de la Guerra de Vietnam (1973) y durante la transición de la Guerra Fría al periodo post-Guerra Fría.
3. El gobierno estadounidense es incapaz de fiscalizar impuestos al 20% de las ganancias corporativas que son trasladadas al exterior, y que equivalen a una tercera parte de los ingresos fiscales corporativos.
4. La primera apelación al “estado canalla” fue hecha por el presidente Reagan, quien utilizó el término para referirse a Irán, Libia, Corea del Norte, Cuba y Nicaragua. Posteriormente, a finales de los ochenta y principios de los noventa, se incorporaron nuevos estados a la lista como Irak. Para 1990, la guerra estadounidense contra Irak resultó en un compromiso oficial por parte de la administración de George H. W. Bush para respaldar la Doctrina Canalla en un reporte emitido por la Casa Blanca titulado “National Security Strategy Report in March of 1990”.
5. Un reporte publicado por el Centro sobre Estudios Internacionales Estratégicos (CSIS, por sus siglas en inglés) en 1986 se señala que parte importante de su financiamiento proviene de 26 compañías que fabrican armas al Pentágono junto con otras 8 firmas petroleras estadounidenses. En 1988 CSIS publicó un reporte que identificaba a los estados del Tercer Mundo como nuevas amenazas a la seguridad nacional de Estados Unidos debido a su capacidad para amenazar intereses estadounidenses en regiones clave del mundo (<https://www.csis.org/> ^[5]).
6. El gasto militar declinó 17% durante la administración de George Bush y 12% al principio de la administración de Clinton.

7. Gráfica. Fusiones y adquisiciones (F&A) en la economía estadounidense y el sector de defensa. Ambas variables crecieron aceleradamente a mediados de los años noventa. Las F&A de defensa alcanzan su cima en 1998, reactivando su ascenso hasta 2006. La economía en general ascendió hasta su cima en 2000 e igualmente hasta 2006.
8. Gráfica. Concentración de los contratos concedidos por el DoD entre los 100 y 4 principales contratistas, 1958-2006 (porcentajes). Los primeros 100 contratistas de haber tenido niveles de concentración superiores al 70% del total de contratos en la segunda posguerra empieza a declinar paulatinamente a mediados de los setenta y con mayor aceleración a mediados de los ochenta con su punto mínimo en 1998 menor del 60% , en los años posteriores su recuperación es ligera. Por su parte, los 4 contratistas más grandes inician el periodo con una participación media menor al 20% (1/5 parte del total), su comportamiento se mantiene hasta 1992-1993 cuando empieza a incrementarse aceleradamente, logrando su cima más alta en 2002 (con una concentración de 30%).
9. Las cuatro firmas contratistas más grandes en la industria de defensa incrementaron su participación de contratos de armas de 18% en 1993 a 30% en 2003.
10. Grandes firmas contratistas de defensa financiaron *think-tanks* conservadores y neoconservadores que emergieron prominentemente en discusiones de políticas de defensa y debates desde mediados de los años noventa hasta el ataque del 9/11, figurando: Project for the New American Century, National Institute for Public Policy y el Center for Security Policy.
11. En 2010 el número de generales y almirantes retirados que se trasladaron a puestos lucrativos en la industria de defensa se incrementó de menos de 50% entre 1994-1998 a un estratosférico 80% entre 2004-2008.
12. Al menos 9 de los generales de alto mando y almirantes que se retiraron entre 2009 y 2011 tomaron posiciones entre las 5 primeras compañías de armamento (Lockheed Martin, Boeing, General Dynamics, Raytheon y Northrop Grumman).
13. El norte de Virginia ha recibido una participación desproporcionada del financiamiento post 9/11 para incrementar las funciones de inteligencia, ahora privadas, realizadas por corporaciones que tienen una participación en la perpetuación de la guerra de terror y la designación de nuevos enemigos.
14. En 2006 un reporte del "Senate Foreign Relations Committee Report" concluyó que el Departamento de Defensa había usurpado la autoridad y la influencia del Departamento de Estado para incrementar la militarización de la guerra de terror.
15. El nivel de ascenso del gasto militar estadounidense desde 1998 a 2008 no tiene precedentes en la historia de política exterior de Estados Unidos (destinado principalmente a los rubros de operaciones, mantenimiento y modernización de los sistemas de armas de larga escala). En 2008 el presupuesto fue mayor que cualquier momento de la historia de la Guerra Fría.
16. La reducción absoluta en el gasto militar fue de 550 mil millones de dólares (mmd) en 1968 a

400 mil mdd en 1975.

17. Gráfica. Estimación del presupuesto corriente del Pentágono, 2001-2023 (miles de millones de dólares constantes de 2013). Se observa una tendencia de crecimiento constante desde 2001 con un punto de inflexión en 2010 (con un máximo por arriba de 700 mmd) del gasto del Pentágono. Situación similar se presenta para el presupuesto en defensa con su cima en 2009 (cerca de 600 mmd).

18. La National Defense Industrial Association (NDIA) es una organización con 9 000 afiliaciones corporativas, 2 6000 miembros individuales y ninguna membresía extranjera. La NDIA mantiene una coordinación cercana con el DoD operando mediante 56 capítulos y 34 comités, cada uno con acceso directo y una relación de trabajo con el DoD.

Trabajo de Fuentes:

Mills CW [1956], *The power elite*, Oxford, Oxford University Press

Zamora, Augusto [2000], *Política y geopolítica para rebeldes, irreverentes y escépticos* España: Foca Ediciones y Distribuciones Generales, pp. 400.

Nexo con el tema que estudiamos:

El texto de Cox actualiza el enfoque de Mills para la comprensión del Complejo Militar Industrial en el siglo XXI. Mostrando que el marco analítico sigue siendo vigente para el estudio del complejo entramado de relaciones de poder en torno a intereses económicos y políticos del aparato militar estadounidense. La disputa por las “coyunturas”, construcción de “amenazas” e “identidades nacionalistas” por parte de intereses corporativos militares, la alta burocracia, agentes de las fuerzas armadas y de otros segmentos de la sociedad civil; lejos de ser algo del pasado, es hoy, quizá un rasgo cínico y sistemático del capitalismo contemporáneo.

Source URL (modified on 1 Febrero 2019 - 12:50pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/1975>

Links

- [1] <https://digitalcommons.fiu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1027&context=classracecorporatepower>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/descriptores-let/corporaciones-militares-corporaciones-civiles-que-participan-en-la-producci%C3%B3n>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/descriptores-let/relaci%C3%B3n-econom%C3%ADa-y-guerra>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/descriptores-let/sujetos-de-la-guerra>
- [5] <https://www.csis.org/>