



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**Programa de Posgrado en Economía**

**Instituto de Investigaciones Económicas**

**La economía de guerra de los Estados Unidos: las transformaciones del  
keynesianismo militar en la posguerra fría y la dimensión del complejo  
militar industrial durante el gobierno de George Walker Bush  
(2001-2009).**

**Tesis**

Que para optar por el grado de:

**Doctor en Economía**

**Campo de conocimiento: Economía Internacional**

Presenta:

**Omar Rodrigo García Arias**

Tutor principal:

**Dra. María Teresa Gutiérrez Haces**

**Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM**

**Ciudad Universitaria, CD.MX, Agosto 2022**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## ***Dedicatoria***

*A mi madre: Rafaela Soledad Arias Delgado.*

*A mi hermano: Francisco Ulises García Arias.*

*A mi esposa: María Guadalupe Virginia Méndez Valverde.*

*A mis hijos: Natalia Franz y Rodrigo Alejandro.*

En memoria de

*Mi padre: Pablo Luciano García Jiménez y*

*Mis hermanos: Marco Alejandro y Ricardo Pablo.*

## *Agradecimientos*

A mi Directora de Tesis:  
*Dra. María Teresa Gutiérrez Haces.*

Al Comité Tutorial y Profesores:

*Dr. Raúl Guillermo Ornelas Bernal*

*Dr. Gabriel Mendoza Pichardo*

*Dr. Oscar Ugarteche Galarza*

*Dr. Jesús Gallegos Olvera*

*Dr. José Luis Orozco Alcántar +*

A las siguientes instituciones:

*Universidad Nacional Autónoma de México,*

*Instituto de Investigaciones Económicas,*

*Observatorio Latinoamericano de Geopolítica,*

*Laboratorio de estudios sobre empresas transnacionales (LET),*

*Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)*

## Índice de contenidos

Introducción	7
Delimitación del problema	13
Estructura capitular	16
Capítulo 1. Keynesianismo militar	19
1.1 Antecedentes históricos	21
1.2 Estado del Arte	24
1.3 Consolidación durante la Guerra Fría	28
Capítulo 2. Base Industrial de Defensa Estadounidense.	42
2.1 Truman y la DIB durante la Guerra Fría.	46
2.2 Reversión, diversificación y mercado dual.	52
2.3 Cambios con la Globalización y Revolución de los Asuntos Militares	57
2.3.1 Concentración oligopólica de la DIB y sus efectos	62
2.3.2 Cadenas globales de valor: entre hegemonía y vulnerabilidad la DIB	74
2.4 Mercado internacional de armamento en la posguerra fría	83
2.5 La hegemonía y la base industrial de defensa	88
Capítulo 3. Economía de guerra en el gobierno de G.W. Bush	94
3.1 Intervenciones en Afganistán e Iraq	95
3.2 El visible Complejo Militar Industrial	102
3.3 El <i>outsourcing</i> de la guerra, empresas militares privadas	111
Capítulo 4. Alcances empíricos del keynesianismo militar estadounidense (2001-2009)	119
Conclusiones	128
Referencias	136
Anexos	147
Anexo 1. Estado de la cuestión	148
Anexo 2. Proveedores de defensa (2013)	154
Anexo 3. Distribución del gasto militar por Estado (2009)	156
Anexo 4. Insumos estratégicos de la DIB (Ejemplos)	162
Anexo 5. Estados Unidos: Cifras macroeconómicas: 1940-2014.	163
Siglarío	165

## Índice de Cuadros

Cuadro 1. Delimitación temporal del objeto de estudio	13
Cuadro 2. Objetivos de la investigación	14
Cuadro 3. Hipótesis de la investigación	15
Cuadro 4. Acta de Seguridad Nacional NSC-68. Supuestos y recomendaciones	23
Cuadro 5. Impacto económico de la Segunda Guerra Mundial en los Estados Unidos (1939-1947)	32
Cuadro 6. Deuda Federal y Balanza Fiscal (1939-1947)	33
Cuadro 7. Gasto de Defensa de Estados Unidos (1950-1959)	36
Cuadro 8. Presupuesto de la Iniciativa de Defensa Estratégica	40
Cuadro 9. Fases de la investigación y desarrollo (instituciones, duración y costos)	52
Cuadro 10. Gasto de defensa de Estados Unidos (1993-2000)	62
Cuadro 11. Concentración oligopólica de la base industrial de defensa (1985-2005), sector aeroespacial	66
Cuadro 12. Gasto militar, déficit fiscal y deuda federal en la Guerra Global Contra el Terrorismo	71
Cuadro 13. Matriz crítica de metales especiales	77
Cuadro 14. Inversión extranjera, de la industria aeroespacial y de defensa, distribución en México, año 2008	80
Cuadro 15. Encadenamiento productivo global (empresas no estadounidenses) de la aeronave F-35	82
Cuadro 16. Principales países proveedores mundiales de armamento 2000-2014	86
Cuadro 17. Principales países compradores mundiales de armamento 2000-2014	87
Cuadro 18. Capacidad militar de las Fuerzas Armadas de Estados Unidos	89
Cuadro 19. Tipología Kossiakoff de Organizaciones de Innovación y Desarrollo Militar	91
Cuadro 20. Gasto militar de los Estados Unidos 1940-2015	107
Cuadro 21. Los 10 países con mayor gasto militar en 2008	108
Cuadro 22. Los 20 mayores contratistas de defensa: 2002 vs 2012	109
Cuadro 23. Empleados en establecimientos de defensa 1955-1963	112
Cuadro 24. Civiles contratados en apoyo a operaciones militares	114
Cuadro 25. Estímulo económico del gasto militar y por guerra	120
Cuadro 26. Correlación del gasto en defensa con el crecimiento económico de EE.UU.	124
Cuadro 27. Economía de guerra de los Estados Unidos	130

## Índice de ilustraciones

Ilustración 1. Aproximación teórica-empírica al keynesianismo militar	25
Ilustración 2. Gasto de la defensa de EE.UU. 1940-2016 (porcentaje del PIB y del presupuesto federal)	30
Ilustración 3. Producción acerera de Estados Unidos 1935-2004	32
Ilustración 4. Balance fiscal de Estados Unidos, en proporción del PIB 1939-2014	34
Ilustración 5. Deuda federal de Estados Unidos, en proporción del PIB 1939-2014	34
Ilustración 6. Estructura del mercado de defensa en Estados Unidos	46
Ilustración 7. Tipos de reconversión e Innovación y Desarrollo de origen militar al mercado civil	56
Ilustración 8. Economía y globalización	59
Ilustración 9. Reducción de contratistas de defensa en sectores bélicos, 1990-2000	63
Ilustración 10. Contratos de defensa dentro del presupuesto del Departamento de Defensa 1990-2010	68
Ilustración 11. Contratos del Pentágono por categoría (1990-2010, porcentaje)	69
Ilustración 12. Contratos adjudicados directamente sin licitación por componente del Departamento de Defensa (2000-2012, porcentaje)	70
Ilustración 13. Distribución de los mayores contratistas del Departamento de Defensa (2013)	72
Ilustración 14. Conexiones del gabinete con el sector privado (ejemplos)	103
Ilustración 15. Clasificación de las empresas de fuerzas militares privadas por gama de servicios y nivel de fuerza	117
Ilustración 16. Elementos relevantes del militarismo global neoliberal de los Estados Unidos	122
Ilustración 17. Correlación GM-PIB en el gobierno de Reagan	125
Ilustración 18. Correlación GM-PIB durante la Guerra Fría.	125
Ilustración 19. Correlación GM-PIB, de gobiernos en la Posguerra Fría antes de Bush Jr.	126
Ilustración 20. Correlación GM-PIB, durante el gobierno de Bush Jr.	126

## INTRODUCCIÓN

---

Pocas definiciones del universo económico contemporáneo muestran un nivel tan elevado de ambigüedad como el de la economía de guerra, este rasgo podría atribuirse a la polivalencia del concepto y a la propia interpretación de lo que son sus límites. En términos generales la economía de guerra, se refiere a aquellas actividades económicas organizadas en coordinación con uno o varios gobiernos con el propósito de financiar la preparación o mantenimiento de una o múltiples intervenciones bélicas. Dichas actividades se caracterizan por la producción, movilización y distribución de un amplio espectro de recursos.

Desde esta perspectiva, la economía de guerra, podría acotarse a un conjunto de actividades, estructuras e interrelaciones económicas generadas directa o indirectamente por la aparición, perpetuación o terminación de una situación de gran amenaza<sup>1</sup> o violencia entre países la cual resulta, no solamente favorable al negocio armamentista, sino que también, se deriva en un beneficio económico para el gobierno involucrado, y en ocasiones también reditúa políticamente al grupo en el poder.

Derivado de la amplitud de perspectivas sobre la utilidad económica del conflicto militar, de las interpretaciones sobre las mediciones en que las guerras generarán expansión económica o crisis, así como las diferentes concepciones sobre las empresas del sector armamentista y su impacto dentro de una economía nacional, es que no se cuenta con una definición universalmente aceptada de la economía de guerra<sup>2</sup>, y tampoco refiere a una forma única para enfrentar los conflictos armados, independientemente del autor o de la escuela de pensamiento.

Para efectos del presente análisis, definimos a la economía de guerra como un subsistema económico *sui géneris* orientado a la industria de armamento y la producción de un sistema –de defensa, caracterizado por una estructura compleja en la que interactúan agentes económicos, —entidades de investigación y desarrollo (I+D), industria de defensa, industria civil pública/privada—,

---

<sup>1</sup> En este trabajo se empleará el termino amenaza como aquel o aquellos actos generados por el poder de otro Estado, o por actores no estatales, que puede vulnerar de modo particularmente grave las aspiraciones, intereses y objetivos nacionales. Es importante no confundir la amenaza con el término riesgo, ya que por riesgo se referirá a la probabilidad de que en un lapso determinado se produzca un daño o perjuicios a los intereses nacionales debido a la interacción de fenómenos políticos, económicos y sociales con la intervención de agentes no estatales o desastres de origen natural o antropogénico que ponen a prueba las capacidades de respuesta del gobierno y/o la población y se potencia por sus vulnerabilidades.

<sup>2</sup> Aunque el presente trabajo comprende el fenómeno de la economía de guerra derivada de la incursión en conflictos bélicos internacionales y una amplia proyección de los negocios de la base industrial de defensa, con total énfasis en aquellos en los que ha intervenido el gobierno y ejército de los Estados Unidos, se entiende que la expresión también se aplica a conflictos bélicos/violentos locales y sus agentes económicos no coordinados por el Estado, incluso se conocen los estudios desde esa óptica, un ejemplo es la lucha colombiana contra la guerrilla o las formas económicas de los grupos guerrilleros anti Gadafi en Libia, o grupos armados yihadistas en el Medio Oriente, etc. Desde una perspectiva empírica se aplica a las situaciones en que las sociedades, por determinadas circunstancias, se ven obligadas a controlar estrechamente el uso de sus recursos económicos, financieros y las estructuras políticas-administrativas para ejercer o repeler la violencia contemplando dividendos económicos o el orden de las finanzas públicas.

los cuales comparten (i) una visión política, —hegemonía internacional de los Estados Unidos—, y (ii) una filosofía de economía política, —keynesianismo militar—, para cumplir con un doble objetivo: (i) generar las condiciones materiales y estratégicas para derramar el desarrollo de la economía nacional por medio de afectaciones a la inversión público/privada, empleo, recursos tecnológicos, etc., y (ii) acrecentar el bien público de la seguridad nacional y defensa. Consecuencia de ello es su consolidación en el *establishment* económico-político estadounidense y el elevado grado de impacto de sus interacciones en el gobierno, el mercado internacional e incluso en la esfera de la seguridad internacional.<sup>3</sup>

Dentro de la bibliografía consultada, se encontraron enfoques que abordan las manifestaciones de la economía de guerra estadounidense como es el triángulo de hierro<sup>4</sup> (TDH) o el complejo militar industrial (CMI), que argumentan que desde el término de la Segunda Guerra Mundial el sector industrial de defensa ha fortalecido su vínculo con los centros de investigación y desarrollo tecnológico, y a través de la integración entre la élite de los altos mandos del ejército, los empresarios de la base industrial de defensa y destacados individuos de instituciones clave para la seguridad nacional los cuales han gestionado conjuntamente: (1) políticas, estrategias y programas en el ámbito de la política de seguridad y defensa nacional, de la política exterior y hasta de la industria y desarrollo económico; (2) han propiciado la configuración de un imaginario político de amenazas y enemigos constantes a su proyecto de hegemonía y seguridad nacional; y, (3) han diseminado la idea de que el flujo del gasto militar tiene una derrama positiva en la economía nacional.

Para la creación de la infraestructura y el desarrollo de la base industrial de defensa estadounidense (DIB, por sus siglas en inglés) las dos Guerras Mundiales, como factor, contribuyeron al estrechamiento del vínculo entre los industriales, científicos, militares y políticos para planear y orientar los recursos financieros, materiales, tecnológicos y de administración pública necesarios para acelerar y establecer una robusta producción de armamento. Dentro de este contexto, muchas empresas de productos de uso civil hicieron la transición a la fabricación de equipo para la guerra. Al finalizar las dos guerras, el sector manufacturero, las universidades e instituciones que se integraron a esta la red que beneficiaba del presupuesto militar, consolidaron su peso político y económico para asegurar la integración permanente de su sector y de sus amplios vínculos (complejo militar industrial), para esto se involucraron en la promoción ideológica de la Guerra Fría y por supuesto en tener a la vista un arsenal de avanzada tecnológica para la defensa propia y de los aliados.

---

<sup>3</sup> Una forma simple de entender este subsistema *sui géneris* es asumirlo como una variante del subsistema de planificación de Galbraith (1967), de acuerdo al cual una élite o tecnoestructura —CMI— trabaja de forma colegiada aportando conocimiento especializado y recursos a decisiones de grupo que rebasan la capacidad de cada uno de los integrantes de dicha élite.

<sup>4</sup> El compuesto por las élites: política, industrial y militar para definir los intereses y políticas de EE.UU. en términos de asuntos exteriores, militares y desarrollo tecnológico que amparen la hegemonía estadounidense.

El complejo militar industrial objeto de análisis de esta investigación se consolidó de la mano del pensamiento económico del keynesianismo militar durante la Guerra Fría. El keynesianismo militar dio cohesión teórica y determinó la línea de organización industrial para extender el desarrollo económico patrocinando la tecnología dual y el poder de fuego del Pentágono. Por todo esto, es que el keynesianismo militar representa la primera categoría que será objeto de estudio en este trabajo, por ser un claro componente de la economía de guerra estadounidense y pieza clave que se concatena con el complejo militar industrial.

## **Definiciones operativas de las categorías de análisis en la tesis**

### **Keynesianismo militar<sup>5</sup>**

El keynesianismo militar es una interpretación de la tesis de Keynes que parte de la afirmación de que el presupuesto gubernamental propicia un alza en la demanda agregada y derrama recursos sobre los agentes productivos, lo que desencadena beneficios en ventas y costos con el consiguiente incremento del empleo y la inversión. De acuerdo con las premisas del keynesianismo militar, el presupuesto militar implica la movilización de recursos humanos, materiales y financieros enfocados directa o indirectamente para la eventualidad de la guerra o en los criterios estratégicos de la defensa nacional previendo amenazas y la supremacía bélica sobre el enemigo; esa escalada y vínculos de agentes económicos nacionales son parte efectiva de la producción nacional de riqueza y que en cierta medida, con ese gasto militar, se evita que el ciclo económico se dirija a una recesión o crisis.

### **Complejo militar industrial**

Se debe al presidente Eisenhower la denominación del *complejo militar industrial*, en su discurso de despedida de 1961, que describió la conformación de un poder económico, militar y de influencia política creciente. Para efectos de esta tesis, se entenderá por complejo militar industrial al conglomerado de corporaciones productoras de armamento, de bienes y servicios para la defensa con sus interacciones económicas, políticas y administrativas vinculadas a la gestión de recursos financieros, humanos y materiales para la gestión y ejecución de la guerra o defensa. En esta estructura compleja se entretajan conexiones entre personal de alta dirección militar, personal del gobierno y del congreso con el sector privado las empresas de armamento, asociaciones y personalidades encargadas de impulsar la industria y desarrollo armamentístico —contratistas del ejército, proveedores, entidades de I+D— y hasta de aquellos estrategas o tanques pensantes que

---

<sup>5</sup> El keynesianismo militar será analizado con mayor profundidad en el capítulo 1 del presente trabajo.

relacionan el bienestar de la industria militar en pro del mejor desarrollo económico y de la seguridad nacional.

### **Base industrial de defensa**

Se denominará así a las compañías que proveen de la capacidad estratégica, de movilidad con poder defensivo y destructivo sobre cualquier superficie, que suministran equipo militar y tecnología a las Fuerzas Armadas, incluyendo recursos de disuasión nuclear, y desarrollo de armas químicas y biológicas. Se conforma de cadenas productivas de otros sectores que directamente están relacionadas con centros de investigación científica, cadenas de valor de insumos para la producción de maquinaria y tecnología bélica y operativa para los conflictos armados.

### **Triángulo de hierro**

Grupo con poder e influencia superior para la toma de las decisiones políticas, económicas y de defensa, compuesto por la élite política, empresarial-industrial y militar.

### ***Establishment***

El *establishment* se empleará para referirse a la base de acción y experiencia pública en el marco de un sistema de prioridades (políticas, económicas, militares, etc.) que se establece por medio de las capacidades del Estado, esquemas ideológicos y culturales, que emplea la clase dominante para organizar las estructuras y orden público a su beneficio y perpetuación como élite que ostenta el poder en nombre del bien común y de la entelequia del interés nacional.

## **Planteamiento del problema**

Esta investigación considera que al final de la guerra fría, la visión del neoliberalismo y su modelo económico -encabezado por EE.UU.- avanzó en los países capitalistas y alcanzó una intensificación de los procesos productivos de grandes corporaciones a escala mundial por medio de la integración de cadenas globales de valor, se incrementó el libre comercio con tratados comerciales bilaterales y regionales para la reducción o eliminación de barreras comerciales, de la misma manera las empresas encontraron espacios y sectores para sus servicios e inversiones que tradicionalmente realizaba el Estado y sus empresas públicas; estas acciones en el ámbito de la perspectiva neoliberal de la posguerra fría tuvieron repercusiones para la industria de defensa, la administración de ejército y del gasto militar. Por ende, el modelo liberal implementado en el sector industrial de la defensa y administración del gasto militar implicó límites y alcances en los eventuales beneficios económicos para la economía Estados Unidos.

El fin de la guerra fría impulsó a que Estados Unidos definiera la agenda de la seguridad internacional, estableciendo su hegemonía a los niveles de colaboración en seguridad mundial,

colectiva y regional, sin la U.R.S.S. se eliminó la amenaza del comunismo y la rivalidad geopolítica pasó al plano de la competencia geoeconómica de la globalización. Este contexto repercutió en el descenso de los presupuestos militares en todo el mundo, con lo que en los 90's se observó la imperiosa necesidad de optimizar los recursos militares, disminuir tamaños de los ejércitos y procurar un cambio tecnológico en la defensa.

La economía de guerra estadounidense, bajo la dinámica productiva que desencadenó la globalización, necesariamente tuvo que reconfigurar la organización de su base industrial de defensa (Chossudovsky, 2002a; Flamm, 2005; Guay, 2007; Kapstein, 2010; Adams, 2013; Fritzgerald & Saylor, 2014; etc.); asimismo se transformó para adaptarse a otras maneras de buscar rentabilidad, creó mecanismos para obtener mayor innovación y acomodarse a una revolución en los temas de administración en las estructuras de defensa y con presupuestos militares a la baja, todo esto como efecto de la aparente desaparición de la amenaza soviética y la intensificación del comercio internacional.

Los sucesos del 11 de septiembre de 2001, de algún modo, van a poner a prueba esa revolución de los asuntos militares iniciada en la década de los 90's y aunque se apreciará un <<triángulo de hierro>> en el gobierno de George W. Bush que impulsó para sí mismo los negocios de la invasión a Afganistán en 2001 y a Iraq en 2008 y pugnó por un mayor gasto militar, se analizará que el complejo militar industrial manifestó su alcance económico y conexión con el desarrollo en medida diferente a la esperada desde la óptica del keynesianismo militar, y es que los cambios en la estructura de organización productiva de la base industrial de defensa bajo la globalización establece otras condiciones económicas importantes de conocerse.

Antes de proseguir con nuestro planteamiento consideramos pertinente precisar dos puntos: el primero se refiere a que la economía de guerra, como subsistema económico, no tiene las mismas características, componentes y organización económica en cada país, esto depende del grado de inversión del gobierno, el tamaño de ejército, la escala y encadenamiento del sector industrial tecnológico de defensa, etc. Una de las particularidades del caso estadounidense es el *establishment* del complejo militar industrial. El segundo, se refiere a que no existe un consenso o conclusión dominante que afirme que la guerra o el presupuesto militar estadounidense podría generar o no crecimiento o desarrollo económico, y lo mismo sucede al considerar los objetivos de un presupuesto según su momento, o sea, siendo en momentos de paz (con o sin amenaza y armamentismo), en los preparativos para una invasión, o bien en la ejecución de una guerra.

En esta tesis se revisaron los trabajos de autores que analizaron con diferentes perspectivas los efectos y la relación del gasto militar con el crecimiento económico (Barnet, 1972; Benoit, 1973; Melman, 1975; Gerace, 2002; Samuelson & Nordhaus, 2006; Stiglitz, 2008; Garet-Peltier, 2009;

Dunne, 2011; Odehnal, 2012; etc.), de los cuales no hay acuerdo sobre las repercusiones negativas o positivas del presupuesto de defensa. Aunque, más allá de las consideraciones de especialistas, es cierto que persiste -en gran parte de la sociedad civil, de la esfera militar y política- la noción de que la defensa es un bien público, con la convicción de aceptar el costo económico de tener un ejército preparado y altamente equipado para su éxito en el campo de guerra, y existe la profunda creencia de que las pequeñas y medianas empresas, y muchas universidades estadounidenses se sustentan directa e indirectamente del gasto militar.

Diversos autores (Saxe-Fernández, 2006; Foster, 2008; Higgs, 2009b; Hartung, 2011; Koistinen, 2012; Griffin, 2015; Cypher, 2015; etc.) coinciden que la economía militar estadounidense está anclada históricamente y sostenida por la existencia del complejo militar industrial, caracterizada por la ejecución del keynesianismo militar, más allá de los contextos o ciclo en que la economía se encuentre o de las críticas a los costos de la guerra que pudieran existir. Washington moviliza su industria y maquinaria militar para sostener su hegemonía y seguridad, esperando, -de paso-, los beneficios económicos que sugiere contribuyen el gasto militar.

## **Preguntas-guía de la investigación**

Después de haberse llevado a cabo la revisión bibliográfica que ha dado sustento a la investigación, procedemos a la elaboración de las preguntas de investigación que sirvieron de guía al desarrollo de la tesis.

- ¿El gasto militar promueve el crecimiento y/o el desarrollo económico?;
- ¿Cuál es el alcance económico de la industria de defensa estadounidense en el ámbito del keynesianismo militar?;
- ¿Cuáles son las transformaciones que la Posguerra Fría y la globalización neoliberal trajeron a la industria militar, al gasto militar y al ejercicio de la guerra?;
- ¿Las dinámicas generadas por la globalización en la industria de defensa son contrarias o disminuyen los efectos esperados del gasto militar en la economía nacional estadounidense?;
- ¿Es necesario que los Estados Unidos mantengan la doctrina del keynesianismo militar para proteger los mejores intereses de su economía y seguridad nacional?;

Estos cuestionamientos, a su vez, conducen teórica y conceptualmente a tres categorías de análisis cuyos procesos y características se aprecian particularmente en la economía estadounidense: (i) la economía de guerra; (ii) el keynesianismo militar; y (iii) el complejo militar industrial. Una

exhaustiva revisión de la literatura especializada,<sup>6</sup> nos permitió integrar la definición operativa<sup>7</sup> de dichas categorías de análisis, mismas que conforman el sustrato teórico de la presente investigación.

## Delimitación del problema

La economía de guerra estadounidense ha sido profusamente analizada desde mediados del siglo pasado contando con abordajes diversos en función del autor o de la escuela de pensamiento que los trate<sup>8</sup>. Este trabajo delimita su análisis al periodo que abarca el gobierno del presidente estadounidense George Walker Bush<sup>9</sup>, por considerar que es posible identificar en este periodo la transformación de la economía de guerra, así como la actividad del complejo militar industrial en un contexto globalizado, además de abundar en los efectos del keynesianismo militar.

La investigación parte de una distinción temporal clave para el análisis de la economía de guerra: (i) Periodo de antecedentes: Guerra Fría y (ii) Periodo objeto de estudio: Posguerra Fría (v. Cuadro 1).

### Cuadro 1. Delimitación temporal del objeto de estudio

Guerra Fría (1945-1989)	1	Conformación, fortalecimiento y consolidación del complejo militar industrial a partir de la conformación de la base industrial de defensa fortalecida a través de la aplicación de estrategias derivadas del keynesianismo militar y su impacto en el crecimiento y desarrollo de la economía nacional impulsado por un robusto gasto militar que dinamizaba el mercado estadounidense, su industrialización e innovación gracias a los contratos del Departamento de Defensa.
Posguerra Fría (1990-2008)	2	Reorganización productiva de la base industrial de defensa debido a la aparición de fenómenos nuevos derivados de la globalización neoliberal que impactan de modo notable en la economía de guerra durante el gobierno de Bush Jr. que encumbró al complejo militar industrial a pesar de la reducción de los alcances del keynesianismo militar.

Elaboración propia. El cuadro 1 muestra la delimitación temporal establecida por el autor para enmarcar la evolución de la economía de guerra estadounidense.

La delimitación temporal es un factor medular para establecer el objetivo general de investigación: *Analizar la necesidad de los Estados Unidos de mantener la práctica del keynesianismo militar como factor estabilizador de la economía y de la política industrial; promotor de las estructuras de I+D e integrador de los sectores gubernamental, productivo y académico para el mejor desarrollo de los fines de la economía y la seguridad nacionales.* Objetivo que, cruzado con

<sup>6</sup> V. anexo 1. Estado de la cuestión.

<sup>7</sup> Definición operativa considerada únicamente para los fines del presente trabajo.

<sup>8</sup> V. anexo 1. Estado de la cuestión.

<sup>9</sup> 20 de enero de 2001-20 de enero de 2009.

los cuestionamientos de investigación, permite delimitar los objetivos específicos recogidos en el Cuadro 2.

### Cuadro 2. Objetivos de la investigación

OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
<p>Analizar la necesidad de los Estados Unidos de mantener el enfoque del keynesianismo militar como un factor estabilizador de la economía y la política industrial; como promotor de las estructuras de I+D e integrador de los sectores gubernamental, productivo y académico para el mejor desarrollo de los fines de la economía y la seguridad nacional.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Identificar las causas por las que el gasto militar tuvo repercusiones positivas en el crecimiento económico durante la Guerra Fría en tanto que su impacto en el Producto Interno Bruto (PIB) estadounidense descendió durante el periodo de globalización neoliberal.</li> <li>2 Analizar si los procesos de globalización neoliberal de la Posguerra Fría fueron un elemento relevante en la transformación de la organización productivo-comercial de la industria militar estadounidense y su alcance en el mantenimiento de la doctrina del keynesianismo militar.</li> <li>3 Analizar el nivel de impacto de los procesos de globalización neoliberal en (i) la fusión de las empresas contratistas del Pentágono, (ii) en los procesos de transnacionalización de la industria militar estadounidense por la proliferación de las cadenas globales de valor y (iii) en la participación de las empresas de fuerzas militares privadas en la defensa nacional.</li> </ol>

Elaboración propia. La lectura del cuadro 2 muestra el deslinde de los objetivos específicos de investigación a partir del objetivo general que, a su vez, proviene de los cuestionamientos iniciales de la investigación.

La inclusión de la globalización como la quinta variable a considerar, facilitó la construcción de los supuestos hipotéticos que, además de las cuatro variables iniciales —base industrial de defensa, complejo militar industrial, keynesianismo militar y economía de guerra—, debían incluir la dinámica transformacional derivada de la globalización neoliberal.

Cabe señalar que la globalización neoliberal debe entenderse como un proceso de índole multifactorial —económico, político, social, cultural, tecnológico, etc.— de desarrollo exponencial durante la Posguerra Fría, que en términos económicos se caracterizó por: (i) la expansión de la visión e ideología capitalistas; (ii) la organización y la preponderancia del libre mercado a escala mundial; (iii) las transformaciones económicas y financieras encabezadas por las potencias económicas capitalistas y por empresas transnacionales apoyadas en las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC); (iv) la integración de los mercados regionales y mundiales de mercancías y capitales mediante transacciones a gran escala en numerosos países; (v) el consenso de las economías capitalistas por medio de organismos financieros internacionales que derivó en la expansión del liderazgo estadounidense; (vi) la interdependencia económica y la distribución de los procesos productivos induciendo en pro de la obtención de ventajas competitivas de naciones y empresas a

escala mundial y (vii) la aparición de nuevas contradicciones y conflictos económicos, políticos, culturales y sociales (Adams, 2013; Fritzgerald & Sayler, 2014; Caputo, 2016).

### Cuadro 3. Hipótesis de la investigación

HIPÓTESIS GENERAL	HIPÓTESIS SECUNDARIAS
<p>Con las transformaciones de la base industrial de defensa producidas por la globalización se modificó el keynesianismo militar en sus alcances de organización industrial pero su doctrina y corporaciones militares respaldaron la implementación de las estrategias de seguridad y hegemonía durante el gobierno de George W. Bush.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 El gasto militar tuvo repercusiones positivas para la economía estadounidense durante el periodo de la Guerra Fría y, negativas, durante el periodo de la posguerra fría.</li> <li>2 El proceso de globalización neoliberal a partir de la posguerra fría fue un elemento relevante en la transformación de la organización productivo-comercial de la industria militar estadounidense, que modificó el alcance de la doctrina del keynesianismo militar.</li> <li>3 Como producto de la globalización se suscitó la fusión de las empresas contratistas del Pentágono, que junto con los procesos de transnacionalización de la industria militar estadounidense implicaron la proliferación de las cadenas globales de valor y la participación de las empresas de fuerzas militares privadas en la defensa nacional.</li> </ol>

Elaboración propia. El cuadro 3 muestra la hipótesis general de trabajo y las tres hipótesis secundarias deslindadas de ella.

El análisis de la problemática expuesta se abordó desde una perspectiva metodológica de estudio de caso siguiendo las recomendaciones de Flyvbjerg (2006) quien afirma que cuando se pretende recopilar la máxima cantidad de información posible en cuanto a las causas y/o repercusiones sobre un problema o fenómeno dado, en esta tesis, el keynesianismo militar como elemento medular del desarrollo económico y las guerras de los Estados Unidos, es preferible seleccionar un caso específico —en lugar de una muestra aleatoria— en el que el investigador podrá identificar con un alto grado de validez aquello que pretende explicar. De acuerdo a esto, se optó por seleccionar un caso paradigmático<sup>10</sup>, entendiendo como tal aquellos que ofrecen puntos de referencia para el desarrollo e interpretación de una doctrina o escuela de pensamiento, —el keynesianismo militar—, permitiendo al investigador la articulación de un contexto teórico surgido del propio proceso de investigación y, por ende, la formulación de enunciados novedosos vinculados al objeto de estudio, lo que convierte a este tipo de selección en una alternativa muy adecuada para estudios de ciencias sociales en los que la perspectiva historiográfica pueda ser un factor de interés.

Considerando lo anterior, se optó por seleccionar el periodo de gobierno de George W. Bush (2001-2009) por tratarse de una etapa económicamente convulsa que incluye la primera gran crisis

<sup>10</sup> Flyvbjerg (2006), define seis formas de selección de casos de estudio: a) selección aleatoria: (i) la muestra aleatoria y (ii) muestra estratificada; b) selección orientada por la información, o muestras que buscan obtener información de aspectos particulares, circunstancias específicas, o de la lógica de funcionamiento del fenómeno: (iii) casos extremos; (iv) casos de máxima variación; (v) casos críticos y, (vi) casos paradigmáticos.

económica global del siglo XXI<sup>11</sup> y, en materia geopolítica, una intervención militar mayor de los Estados Unidos en Medio Oriente, en el marco de la denominada Guerra Global Contra el Terrorismo (GGCT) tras los ataques sufridos a los Estados Unidos el 11 de septiembre de 2001<sup>12</sup>, lo que permite profundizar en el análisis cualitativo de la historia económica de la industria de defensa y del gasto militar; asimismo es posible explicar la relación entre las formas y métodos de guerra, el contexto geopolítico y las amenazas derivadas de él, y los avances tecnológicos. Permite, igualmente, la elaboración de un análisis cuantitativo sobre el gasto militar en función de las teorías de la economía de guerra —estructura, procesos y estrategia de político-económica— facilitando la comprensión de la relación presupuesto militar vs crecimiento económico.

## Estructura capitular

Para el mejor ordenamiento y sistematización de los datos, así como su interpretación, esta tesis se estructura en cuatro capítulos, el primero de los cuales, de naturaleza conceptual, identifica y define al keynesianismo militar, rodeado de las variables objeto de estudio —base industrial de defensa y complejo militar industrial — en el contexto de la economía de guerra correspondiente a la Guerra Fría (1945-1990). Se procuró la descripción y análisis del periodo durante el cual la aplicación de la doctrina del keynesianismo militar explica el impulso económico de los Estados Unidos, lo que permitirá desarrollar el siguiente capítulo.

El capítulo segundo parte de la relevancia histórica que tuvo el enfoque del presidente Franklin D. Roosevelt (1940) cuando advirtió a los Estados Unidos: *“Debemos tener más barcos, más balas, más aviones, más de todo... Debemos ser el gran arsenal de la democracia”*<sup>13</sup>. Palabras que fueron fuente de inspiración para la base industrial de defensa, la clase política y el Pentágono en cuanto a alcanzar autosuficiencia en materia de equipamiento y abasto de las capacidades bélicas, pero también de la supremacía del comercio mundial de armamento, posición hegemónica sostenida

---

<sup>11</sup> La crisis financiera global de 2008 se desató de manera directa debido al colapso de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos en el año 2006, que provocó aproximadamente en octubre de 2007 la llamada crisis de las hipotecas subprime, cuya onda expansiva aún continúa generando consecuencias una década después.

<sup>12</sup> Los atentados del 11 de septiembre de 2001, también llamados «9/11» «11/9» «11-S» y «11S», fueron una serie de cuatro atentados terroristas suicidas cometidos la mañana del martes 11 de septiembre de 2001 en los Estados Unidos por la red yihadista Al Qaeda que mediante el secuestro de aviones comerciales para ser impactados contra diversos objetivos causaron la muerte de 3016 personas, incluidos los diecinueve terroristas, la desaparición de veinticuatro y más de seis mil heridos. A su vez, se registró la destrucción de todo el complejo de edificios del World Trade Center, más notablemente las Torres Gemelas de Nueva York y graves daños en el edificio del Pentágono, sede del Departamento de Defensa de los Estados Unidos.

<sup>13</sup> Emisión radiofónica del 29 de diciembre de 1940 donde Roosevelt se dirigió a la nación estadounidense comprometiéndose a ayudar al Reino Unido a luchar contra la Alemania nazi mediante el envío de suministros militares, pero sin participar directamente en la contienda. Un año más tarde, tras el ataque a Pearl Harbor —7 de diciembre de 1941—, los Estados Unidos entraron formalmente en la guerra.

por la venta de armas a sus aliados durante la Guerra Fría. Llamado al que se sumaron igualmente aquellas corporaciones y empresas proveedoras de insumos y servicios a la industria de defensa, a las agencias de seguridad nacional y de defensa —bases militares, estaciones navales, puestos de control militar, entre otras—. Cabe señalar que si bien la capacidad destructiva del poder militar estadounidense ha sido considerablemente superior al arsenal empleado por otras naciones desde la Segunda Guerra Mundial —incluyendo la bomba nuclear y el número de submarinos—, tal capacidad instalada provenía de la Primera Guerra Mundial, momento en que se requirieron gran cantidad de recursos materiales, humanos y tecnológicos.

La idea de mantener un sector industrial militar con una dimensión económica capaz de influir en el desarrollo o crecimiento económico de la nación se explica teóricamente a través de la definición estadounidense del keynesianismo militar en el cual resulta definitorio el gran aporte del gobierno del presidente Truman que arropó, diseminó y consolidó una relación entre la base industrial de defensa, el keynesianismo y la construcción de la hegemonía. Por ello, en este capítulo describiremos la evolución e interacciones de la base industrial de defensa desde su periodo de construcción de la dimensión y dinámica con los contratos del Pentágono e intervenciones militares, enfatizando la importancia de los procesos de I+D y de su impacto tanto en el mercado de defensa como en el mercado civil y en la categoría de hegemonía, incluyendo la verificación de las múltiples transformaciones de la base industrial de defensa encontradas durante la Posguerra Fría (1990-2008) y asociadas a la transformación derivada de la internacionalización del capitalismo, la presencia de oligopolios de defensa y a las cadenas globales de valor en un escenario de globalización neoliberal caracterizado por la reducción de las regulaciones y de las actividades económicas encabezadas por el Estado: el incremento en la participación del sector privado en los asuntos públicos como la seguridad nacional y la defensa. Se analiza, el impacto en los negocios militares de producción y empleo de armamento con tecnología de frontera que, a su vez, impactará en las manifestaciones de la economía de guerra.

En esta parte de la introducción es importante señalar, que la DIB está compuesta por las empresas que proveen al sistema de defensa de vehículos bélicos, maquinaria e instrumentos de apoyo en la defensa en tierra, mar, aire, espacio y ciberespacio; suministran tecnología o equipo/maquinaria a soldados, vehículos o instalaciones de seguridad; suministran a las defensas sistemas de telecomunicaciones, artillería y hasta infraestructura especializada con el objetivo de garantizar la eficiencia técnica y militar de los recursos de defensa, disuasión nuclear, o cualquier otro elemento que permita asegurar la victoria en las guerras y, en tiempos de paz, liderar las capacidades de poder militar en relación a otras naciones.

El tercer capítulo aborda las conexiones económicas, políticas y militares de los agentes del complejo militar industrial que impactan en ejecución de las políticas y estrategias de seguridad nacional de Estados Unidos en el gobierno de George W. Bush, manifestando la proliferación de actores no tradicionales o estatales enfrentados en los campos de batalla de Afganistán e Iraq, de manera que las fuerzas militares privadas coronan la visión de negocios de los conflictos armados en una forma estadounidense de hacer la guerra e impulsar su economía.

Por último, el cuarto capítulo, concluye, vinculando empíricamente los procesos derivados de la globalización neoliberal que explican la externalización productiva de las industrias de defensa estadounidense (vistos en el segundo y tercer capítulo) con la correspondiente modificación de los resultados económicos del gasto de defensa, y las variaciones en el funcionamiento del complejo militar industrial. Se lleva al lector a observar cómo al cambiar la dinámica del keynesianismo militar por efectos de la globalización se modifican las dimensiones e influencia del gasto militar en del crecimiento económico de los Estados Unidos.

## CAPÍTULO 1. KEYNESIANISMO MILITAR

---

La teoría económica sostenida por John Maynard Keynes se convirtió en objeto de renovado interés de la literatura a raíz del *Crac de 1929*<sup>14</sup>, antes de la publicación de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936). La importancia del pensamiento económico de Keynes fue tal que desencadenó decisiones económicas importantes en el interior de la administración pública de varios presidentes estadounidenses (Manchón, 2007), especialmente en materia de organización y distinción de la base industrial de defensa y del fortalecimiento de Departamento de Defensa durante el periodo de la Guerra Fría en el que se construye el *establishment* económico militar de los Estados Unidos.

El keynesianismo militar debe de ser entendido como una estrategia contra cíclica, esto es, que busca generar desarrollo en el corto plazo previniendo o enfrentando las recesiones económicas a través del gasto federal en la defensa y de su efecto multiplicador. Desde tal perspectiva, el keynesianismo militar comienza a ampliar sus conexiones empresariales en el mercado nacional en los años previos a la segunda guerra mundial, favoreciendo del desarrollo de tecnología y armamento, de modo que en los inicios de la misma, mucho antes de su participación, ya contaba con financiamiento público destinado a entidades de I+D y, de forma particular, a las universidades y al sector productivo bélico-militar, mientras se preparaba para impulsar a la industria civil hacia procesos de conversión para la fabricación de armamento y otros sistemas de defensa que posteriormente emplearía durante la guerra.

El desarrollo de tal filosofía económica propició la consolidación durante la Guerra Fría del *establishment* económico-militar estadounidense, consolidando el CMI, teóricamente entrelazado con lo que Mills (1957) denominó *triángulo de hierro* que, a su vez, remite a la teoría de las élites<sup>15</sup>, como una forma de explicar la alianza tripartita de intereses entre (i) el sector productivo —banqueros, empresarios e industriales— vinculado al negocio de la defensa; (ii) los altos mandos militares del Departamento de Defensa y (iii) la élite política —presidente, secretarios de Estado, Congreso— (Rosen, 1973), quienes definen la política nacional “*a través del Triángulo de Hierro, que se ha convertido en una máquina institucional en movimiento perpetuo que desafía la entropía, con al*

---

<sup>14</sup> El jueves 24 de octubre de 1929 —*Black Thursday*—, se produjo el crack de la Bolsa de Nueva York. Más de 16.000.000 de títulos que cotizaban a la baja no encontraron comprador provocando la ruina de miles de inversores, muchos de los cuales habían comprado dichos títulos con créditos que ya no podrán pagar. El pánico generalizado genera retiros de las cuentas bancarias y lleva a la quiebra alrededor de 600 bancos. Para profundizar en el concepto puede revisarse a Manchón (2007).

<sup>15</sup> La teoría de las élites tiene su punto de arranque en la constatación de que en toda sociedad hay unos que mandan, gobiernan y dirigen —la minoría— y otros —la mayoría— que obedecen y son gobernados. El fundamento de la teoría está, pues, en la oposición entre quienes detentan el poder, las élites, y los que no tienen poder, las masas, que son dirigidos por aquéllos. De acuerdo con ella, el triángulo de hierro constituiría la élite de la sociedad estadounidense en el momento histórico del que este trabajo se ocupa. Para abundar en el tema puede revisarse a Pareto (1935) y Mosca (1939).

*menos un lado de triangulo empujando por más ingresos por el complejo militar-industrial”* (Cypher, 2015:28). El complejo militar industrial se sustenta políticamente en la élite que conforma el triángulo de hierro, entendida como la estructura esencial para la toma de decisiones en los ámbitos militar y de política exterior.

“Las decisiones de un puñado de empresas influyen en los acontecimientos militares, políticos y económicos en el mundo. Las decisiones de la institución militar descansan sobre la vida política, así como el nivel mismo de la vida económica, y los afecta lastimosamente. Las decisiones que se toman en el dominio público determinan las actividades económicas y programas militares. Ya no hay de una parte, una economía, y de otra parte, un orden político que contenga una institución militar sin importancia para la política y los negocios. Hay una economía política vinculada de mil maneras con las instituciones y decisiones militares.” (Mills, 1957: 15)

En el escenario descrito, la Guerra Fría proporcionó un espacio geopolítico con las condiciones necesarias para impulsar la demanda y, por ende, la producción de armamento y equipo bélico, detonando la carrera armamentista entre los bloques capitalista y socialista a lo largo de casi medio siglo, cuyo crecimiento exponencial impactó positivamente en el alza de ingresos de las empresas de la base industrial de defensa estadounidense sostenida por una sólida estructura keynesiana. Por el contrario, las finanzas públicas soviéticas ancladas en una estructura económica centralizada —carente de CMI y, por tanto, de esquemas económico-políticos orientados a incentivar la competencia de empresas privadas para ser proveedores del Estado— se debilitaron gradualmente. De esta forma, para la década de los setenta la carrera armamentista ya había posicionado sólidamente el negocio de la guerra, sostenido en cuatro ramas básicas de la industria directamente involucradas con los altos márgenes de utilidad provenientes de los contratos con el Pentágono: (i) aeroespacial; (ii) electrónica; (iii) producción de armamentos y (iv) construcciones navales.

“El 90 por ciento de toda la producción de la industria de armamentos va a parar a los arsenales de la Secretaría de Defensa. El Pentágono consume el 80% de la producción de aviones, el 60% de la construcción naval y el 35% de la producción de equipos electrónicos.” (Piádishev, 1978: 111)

Tanto la élite militar como el lado productivo del triángulo de hierro —banca e industria— consideraban prioritario acelerar el peso militar de Estados Unidos como condición *sine qua non* para ganar la Guerra Fría. De modo paralelo, además de acrecentar el poder de fuego del país, el gasto militar repercutió en el desarrollo de las entidades de I+D e incrementó el empleo en los cuatro sectores industriales vinculados a la carrera armamentística con la consiguiente derrama económica y mejora en la calidad de vida del pueblo estadounidense.

Por lo tanto, veremos que la existencia de la perspectiva del keynesianismo militar es parte paradigmática de una instrumentación para la procuración económica-política y militar de seguridad nacional, esta entendida de la manera siguiente:

“La seguridad nacional es la suma de un conjunto de sistemas donde el sistema nacional de planeamiento es el encargado de organizar todos los recursos, habilidades y vulnerabilidades del Estado para poder interactuar en el sistema mundial con ventajas competitivas efectivas y el sistema de seguridad nacional es el optimizador de las acciones y reacciones del Estado en el campo internacional para obtener resultados proyectados y programados.” (Santos, 2004: 55)

## 1.1 Antecedentes históricos

La debacle de la economía europea tras la primera guerra mundial, favoreció el ascenso de la industria y la banca estadounidenses apuntaladas en el nacionalismo económico y las políticas de comercio exterior, sentando los estándares de la prosperidad estadounidense a lo largo de los años veinte, sostenida por el progreso del régimen de producción capitalista que respetaba el libre funcionamiento del sistema de producción y distribución sin la intervención del Estado. Los efectos del *Crac de 1929*, amplificados en la economía europea como consecuencia de la primera guerra mundial, obligaron a las naciones a implementar soluciones autárquicas<sup>16</sup> para paliar las consecuencias de la recesión: apoyo a los monopolios nacionales, políticas de rearme, intensificación del proteccionismo y devaluación de la moneda, entre otras. Por lo que respecta a Estados Unidos, se ha llegado a sugerir que después de las políticas del *New Deal*<sup>17</sup> se fueron construyendo en el país las condiciones —en cierto modo similares a las de la economía de guerra nazi<sup>18</sup>— que empoderaron la intervención del Estado en el mercado y en las industrias de defensa mediante la implementación de estrategias para asignar capital a dichas industrias y acelerar el crecimiento económico del país (Saxe-Fernández, 2006). Marcuse (1954, citado en Saxe-Fernández, 2004) asocia la concepción de estado de guerra estadounidense con aquella en la que el gobierno alcanza el estado bienestar:

“Se logra el estado de bienestar por medio de la movilización total de los recursos humanos y materiales para la eventualidad de la guerra, interna o externa, contra un enemigo interno o

---

<sup>16</sup> Autarquía. Sistema económico en el que un estado se abastece con sus propios recursos, evitando en lo posible las importaciones.

<sup>17</sup> New Deal. Denominación por la política intervencionista de Franklin D. Roosevelt para luchar contra los efectos de la *Gran Depresión* en Estados Unidos.

<sup>18</sup> La economía de guerra nazi se basó en el fortalecimiento de las corporaciones e industrias ligadas al proyecto expansionista del nacional-socialismo de Hitler, puestas a operar en toda su potencia para minimizar los efectos de la recesión y de la crisis alemana tras la PGM. Los bonos del gobierno nazi para respaldar las operaciones y producción de las grandes empresas de defensa son un ejemplo de ello (Novelo, 2011).

externo, real o imaginario, tiene expresiones específicas de corte político-ideológicas tanto en su dimensión <<liberal>> como <<neoconservadora>>” (Saxe Fernández, 2004:10).

En un intento de abatir la crisis, las naciones intentaron la aplicación de una política de austeridad con propósitos de restaurar tanto la rentabilidad de las empresas como la del estado mediante un ejercicio económico estricto que redujese los precios de costo mediante la restricción de los créditos, la reducción de la producción, la venta de los stocks almacenados y la baja salarial. Medidas que desencadenaron la resistencia de los trabajadores, renuentes a pagar las consecuencias de la crisis y a abrazar dinámicas de subconsumo. En consecuencia, el efecto fue contrario: los ingresos del estado disminuyeron porque la baja en la producción disminuía los ingresos fiscales y, por ende, se mantenía el desequilibrio presupuestario derivado del incremento de las subvenciones a los sectores más deprimidos. Ante un fracaso más que evidente, los países buscaron nuevos caminos<sup>19</sup>, lo que llevó al presidente Roosevelt a aplicar el *New Deal* con la pretensión de incrementar el poder de compra de los consumidores a costa del déficit en el presupuesto del Estado bajo los criterios teóricos de Keynes.

Cabe señalar, que la alarma derivada de los elevados niveles de desempleo estadounidense a lo largo de la Gran Depresión<sup>20</sup> generó numerosas reflexiones en torno al quehacer económico, desde los cuestionamientos a la responsabilidad del Estado en la carencia de mayores regulaciones económicas y bursátiles, a las críticas sobre el papel del gobierno en materia de empleabilidad (Skidelsky, 2009) que llevaron a Keynes a trabajar sobre las variables que determinaban el nivel general del empleo y de la actividad económica, y a considerar la imposibilidad de hallar soluciones de mercado a la depresión económica sin la intervención o regulación del Estado en el sistema económico (Keynes, 1936: 139).

“(Keynes considera...) tres variables independientes (la propensión marginal a consumir, la eficiencia marginal y la tasa de interés) que determinan a dos dependientes del ciclo económico, la que marca el ritmo, proviene de la inversión misma que no se ve incentivada (lo que hoy es totalmente evidente) por el bajo precio del dinero (bajas tasas de interés), cuya abundancia – manipulada o no- zozobra en la trampa de la liquidez, sino por el incremento de la demanda efectiva o demanda agregada (demanda de bienes de consumo, de bienes intermedios y de bienes de inversión) que en ambientes deprimidos, de rentismo financiero y de déficit fiscal cero, deja de cumplir su encomienda, como la más general falla de mercado” (Novelo, 2011: 47).

---

<sup>19</sup> Es deseable revisar las políticas económicas de Hitler (Alemania, 1933-1945) y León Blum (Francia, 1936).

<sup>20</sup> La Gran Depresión, recesión económica que inicia en 1929, fue una de las mayores crisis económicas que han afectado a las economías de los países industrializados. Tuvo su origen en Estados Unidos, desde donde se expandió a otras naciones, sin que su fin pueda situarse en un momento concreto e idéntico para todas ellas.

Inspirado en el keynesianismo, el *New Deal* (1933-1936) se sustentó sobre tres acciones básicas: (i) Una amplia campaña de obras públicas financiadas por el Estado con propósitos de elevar el empleo, además de establecer un salario mínimo y un programa de seguridad social que incrementó el poder adquisitivo del trabajador estadounidense, que al consumir e invertir su ahorro detonó la economía en su conjunto. (ii) Aumento de la masa monetaria con el consiguiente incremento de los precios — inflación—, restando importancia al déficit del presupuesto público que, por otra parte, no presentó variaciones negativas considerables durante los años posteriores —Gran Depresión y parte de la Guerra Fría—. (iii) Incremento de la intervención del Estado en el manejo de la economía — establecimiento de precios mínimos para algunos productos, restricción de la producción en determinados sectores productivos— ampliando notablemente el sector público nacionalizado y su participación en numerosas sociedades de economía mixta<sup>21</sup>.

Posteriormente a la superación de la Gran Depresión y de la Segunda Guerra Mundial, el keynesianismo militar se vincula teóricamente con los fines económicos derivados de la emisión del *Acta de Seguridad Nacional NSC-68*<sup>22</sup> (Consejo de Seguridad Nacional de los Estados Unidos, 1948), basada en cinco supuestos a partir de los cuales se formularon cuatro recomendaciones:

**Cuadro 4. Acta de Seguridad Nacional NSC-68. Supuestos y recomendaciones**

Supuestos	Recomendaciones
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Disputa del poder mundial entre Estados Unidos y la Unión Soviética.</li> <li>2. La prioridad de la Unión Soviética es establecer su poder absoluto sobre su país y Europa oriental.</li> <li>3. El conflicto entre los dos poderes es endémico e implica un creciente número de armas de destrucción masiva.</li> <li>4. La Unión Soviética depende del poder militar para llevar a cabo su diseño comunista del mundo y sólo podrá ser detenida con el poder militar de Estados Unidos.</li> <li>5. Si Estados Unidos demuestra que puede contener y rechazar el poder comunista habrá iniciado la destrucción del sistema soviético.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desarrollar una enorme y costosa fuerza convencional de hombres y armas que permita detener una invasión soviética en una guerra limitada para evitar una guerra nuclear de aniquilación.</li> <li>2. Establecer una vasta red de alianzas.</li> <li>3. Abastecerse/generar armas atómicas y termonucleares.</li> <li>4. Asignar recursos financieros suficientes para acrecentar el suministro de armamento.</li> </ol>

Elaboración propia basada en La Feber (1994). El cuadro 4 muestra los aspectos medulares de la NSC-68: (i) la extensión del conflicto con la Unión Soviética a nivel mundial y (ii) el llamado a un rápido desarrollo político,

<sup>21</sup> Sociedades de capital público y privado.

<sup>22</sup> Documento parcialmente desclasificado en 1975. El economista Leon Keyserling y Paul H. Nitze, director de planificación de políticas del Departamento de Estado en 1949, fueron los encargados de redactar y robustecer los argumentos económicos para impulsar los gastos militares y el desarrollo de la base industrial de defensa, vinculando las corporaciones militares a las universidades para contar con profesionales científicos que incrementarán las capacidades bélicas mientras se procuraba mantener en esas empresas las tasas de empleo, remuneración y producción que en la Segunda Guerra Mundial.

económico y militar para enfrentar una amenaza geopolítica-militar que Estados Unidos consideró como inminente.

El NSC-68 ofrece la idea de un mundo polarizado que permite a los Estados Unidos justificar ideológicamente su concepto de seguridad nacional a partir de tres elementos sustantivos: (i) aislamiento; (ii) guerra preventiva y (iii) el reforzamiento militar del "mundo libre" (Insulza, 1982).

El NSC-68 fue la herramienta principal de construcción de una estrategia global que convenció a los actores sociales del efecto multiplicador<sup>23</sup> del gasto militar sobre la economía nacional en materia de incremento de productividad y generación del empleo a partir de los grandes contratos de defensa, lo que a su vez requerirá de la colaboración de entidades de investigación y desarrollo (I+D) para diseñar armamento y otros insumos tecnológicos asociados a los requerimientos del Departamento de Defensa. De esta forma, universidades, laboratorios y empresas de transferencia tecnológica se integraron tanto al poder militar como a la economía de guerra.

## 1.2 Estado del Arte

Cabe indicar que la denominación de keynesianismo militar para referirse a la política económica vinculada a la economía de guerra ha sido utilizada —en ciertas ocasiones con fines de descrédito y, en otras bajo pretensiones de adhesión al keynesianismo— por autores o escuelas de pensamiento asociados al liberalismo, al marxismo o a otras corrientes críticas que inciden en la posible influencia del gasto de defensa en el desarrollo económico bajo los términos contenidos en el modelo macroeconómico de Keynes, sin que se haya encontrado en la revisión de la literatura referencias a seguidores del pensamiento keynesiano que aceptaran dicha denominación, que el propio Keynes desacredita en la carta dirigida a Roosevelt en 1933<sup>24</sup>.

El abordaje de la relación entre los preceptos teóricos y macroeconómicos y la teoría del keynesianismo militar es una tarea reciente (Custers, 2009; Dunne, 2011) dado que desde la década de los setenta eran comunes las aproximaciones fácticas que describían la funcionalidad del keynesianismo militar entendido como política de subsidio industrial (Barnet 1972, 1976); catalizador económico (Aldridge, 1976); estrategia para superar la pobreza (Szymanski, 1973; Mintz y Hick,

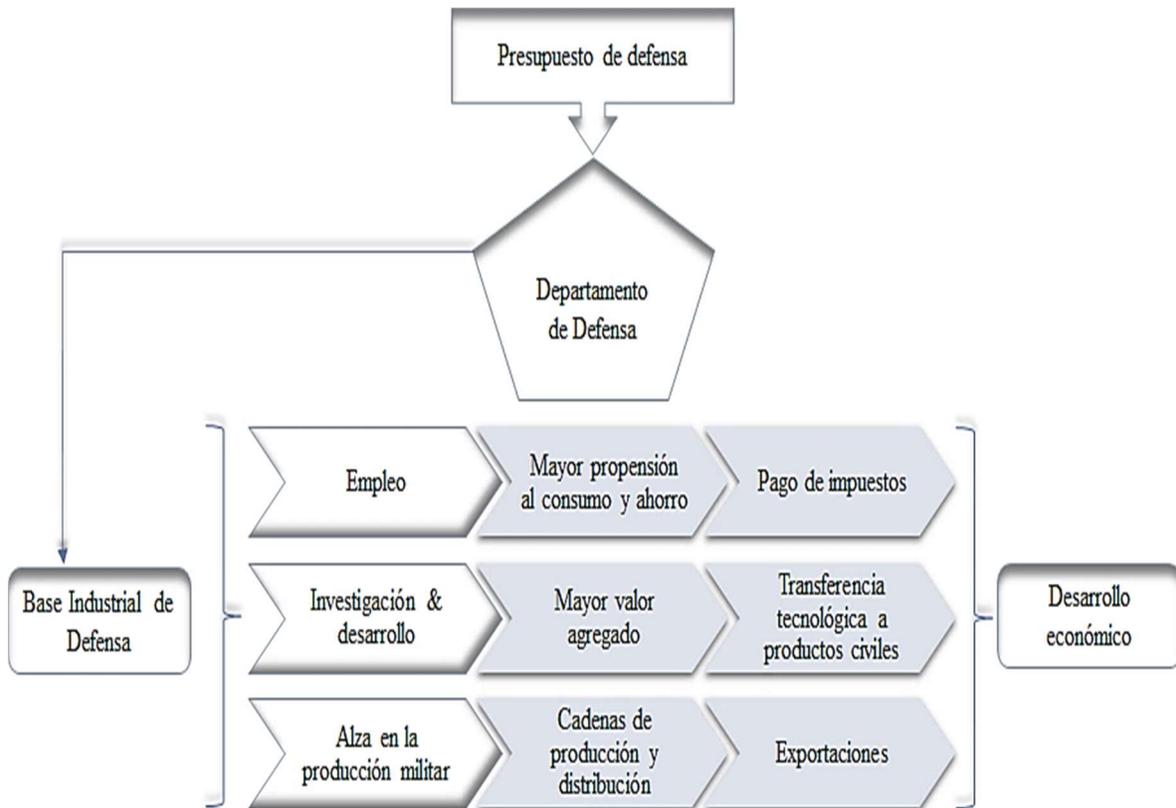
---

<sup>23</sup> El modelo keynesiano de la economía establece la teoría de la existencia de patrones de conducta que tienen un efecto multiplicador del dinero y que se centran en el hecho de la inversión. Es lo que se conoce como el efecto multiplicador Keynesiano, término utilizado para referirse a la influencia de una variación unitaria de una variable exógena en una variable endógena. Por ejemplo, podemos referirnos al multiplicador de una variación de la oferta monetaria con respecto al nivel de desempleo considerado uno de los fundamentos cuando se trata de estudiar la macroeconomía.

<sup>24</sup> Ver la carta de Keynes a Roosevelt en "An open letter to Roosevelt" 16 de diciembre de 1933. Disponible en: <http://www.upf.edu/materials/fhuma/hcu/docs/t4/art/art15.pdf>

1984) o factor crítico en el incremento de los beneficios en la balanza comercial mediante la exportación de armamento producido en el país (Yakovlev, 2007) (v. ilustración 1).

**Ilustración 1. Aproximación teórica-empírica al keynesianismo militar**



Elaboración propia. La ilustración 1 presenta las relaciones que se establecen entre los diferentes elementos empíricos implicados en el keynesianismo militar y a partir de los cuales pueden establecerse aproximaciones teóricas.

Retomando la situación estadounidense, es preciso incidir en que durante la implementación del *New Deal*, fueron pocos los espacios en los que el Estado no penetró económicamente, incluyendo los vinculados a la defensa, especialmente cuando la Segunda Guerra Mundial creó las condiciones requeridas para impulsar el incremento del presupuesto para la defensa, aumentar los efectivos militares y acrecentar el número de contratos con empresas privadas para cubrir las necesidades de las agencias de seguridad nacional. En tal escenario, debe recordarse que Keynes sugiere que la guerra —su economía— es un posible factor de generación de riqueza cuando el Estado retoma los recursos inutilizados y los recursos públicos para generar empleo y, por ende, fortalecer la demanda agregada.

“Cuando existe desocupación involuntaria, la desutilidad marginal del trabajo es necesariamente menor que la utilidad del producto marginal. En realidad, puede ser mucho menor; porque cierta cantidad de trabajo, para un hombre que ha estado sin empleo largo tiempo, en vez de desutilidad

puede tener utilidad positiva. Si se acata esto, el razonamiento anterior demuestra cómo los gastos “ruinosos” (*wasteful*) de préstamos pueden, no obstante, enriquecer al fin y al cabo a la comunidad. La construcción de pirámides, los terremotos, y hasta las guerras pueden servir para aumentar la riqueza, si la educación de nuestros estadistas en los principios de economía clásica impide que se haga algo mejor.” (Keynes, 1936: 43)

Pese a lo expuesto, los altos mando militares aprovecharon los preceptos keynesianos arguyendo cuestiones de seguridad nacional, para justificar los elevados niveles de gasto militar; de igual forma, que los economistas de la administración pública —predominantemente keynesianos— proveyeron los mecanismos requeridos para acelerar procesos de industrialización e innovación de la defensa durante el gobierno del presidente Truman<sup>25</sup>; Finalmente, los dirigentes de las empresas militares, alcanzaron a imponer a lo largo de la Guerra Fría, que la administración de la seguridad mediante el uso de presupuestos militares elevados generaría un impacto benéfico para la economía nacional, tal y como había sucedido con el modelo keynesiano para el resto de la macroeconomía. Prioridades del triángulo de hierro que fueron plasmadas en el NSC-68<sup>26</sup> (1948) y que Higgs (2009b: párrafo 13) sintetiza del modo siguiente:

“La economía keynesiana descansa en la presunción de que el gasto gubernamental, ya sea para municiones u otros bienes, crea un aditamento a la demanda agregada de la economía y de ese modo trae empleos y otros recursos que de otra forma hubiesen permanecido ociosos. La economía recibe no solamente la producción adicional ocasionada por la utilización de estos recursos, sino inclusive más resultados a través de un efecto multiplicador. De allí viene la afirmación keynesiana de que incluso el gasto del gobierno en contratar gente para cavar hoyos en la tierra y que los tape nuevamente tiene efectos benéficos: aun cuando los excavadores no creen nada de valor, el efecto multiplicador entra en acción a medida que gastan sus ingresos en bienes recién producidos por otros.”

Por su parte, Mintz & Hick (1984) argumentan que el enfoque y la estructura del keynesianismo militar se orienta en buena medida a la adquisición de equipo militar directamente con los monopolios, con empresas sindicalizadas o con aquellas otras cuya tecnología proviene de entidades de investigación y desarrollo, de forma que el gasto militar impacte profundamente en las estructuras económicas de dichos monopolios y pueda sostenerse una relación simbiótica entre la industria, las entidades de I+D —especialmente con las universidades— y el ejército (Mintz y Hick 1984). De esta forma, las interpretaciones del keynesianismo militar establecieron la relevancia de los recursos públicos para abastecer a la industria bélica y generar empleo aun cuando la demanda agregada del

---

<sup>25</sup> Harry S. Truman presidió el Gobierno de los Estados Unidos entre 1945 y 1943.

<sup>26</sup> Ver Cuadro 4.

sector industrial-militar no fuera un bien de consumo final, sin que ello impida la observación del efecto multiplicador en el desarrollo (Higgs 2009a; Cypher 2007).

Al respecto, Melman (1981) indica que más allá de la producción continua e importante de los productos militares en tiempos de economía de guerra, el sector militar-industrial de defensa se adhiere al resto de los sectores generadores de empleo, ahorros y renta de capital, de forma que dicha economía agrega valor al cálculo del producto nacional. Expresado en otros términos, para Melman la economía de guerra se integra al sistema económico regido por las directrices del keynesianismo militar para conformar el ciclo económico impulsado por el triángulo de hierro sobre el que se cimenta el sector industrial de defensa, de tal forma que la economía nacional además de alimentarse de la producción adicional derivada del uso de recursos estratégicos y tecnológicos se abre a la posibilidad de acrecentar el desarrollo nacional gracias al efecto multiplicador del keynesianismo.

Para Mariana Mazzucato (2014), el keynesianismo militar debe entenderse como parte de la política industrial estadounidense si se considera que el gasto militar redundante en enormes ganancias en tanto que fomenta el ingreso de las grandes empresas del sector de defensa, mismas que contribuirán a la economía con el pago de salarios e impuestos. Por tanto, es posible considerar el gasto militar como un subsidio otorgado por el gobierno como comprador único, lo que deja al Pentágono el ejercicio de la función determinante en relación a las necesidades de demanda agregada del sector y de la dinamización de la competencia en el mercado en virtud de: (i) la asignación de contratos en materia de innovación y (ii) el poder de fuego que ofrece al ejército estadounidense. De acuerdo a ello, para la teoría keynesiana el gasto gubernamental incrementa la demanda agregada de la economía mediante el estímulo de la inversión que, a su vez, genera empleo y moviliza recursos que, de no ser por él, permanecerían ociosos. Beneficios que facilitan el hecho de restar importancia al déficit público debido a que estimula la demanda y la producción, convirtiendo al keynesianismo militar en el pilar ideológico de la economía de guerra como parte del *establishment* estadounidense.

Por su parte, el profesor Raúl Ornelas afirma que las empresas y los estados interactúan con intensidad financiera para la coinversión, para abrir, desarrollar o fortalecer los mercados, destacando especialmente tres actividades económicas:

“(i) las inversiones en desarrollo tecnológico, (ii) la “cooperación” para garantizar el abasto y/o el control de ciertos productos estratégicos, sea desde el punto de vista económico (diseños, patentes y/o componentes de alta tecnología), o desde la perspectiva militar (por ejemplo, informaciones sobre sistemas de defensa o las propias armas), y (iii) las inversiones en educación y formación de fuerza de trabajo de las más alta calificación, dando un énfasis particular a la especialización y a la cooperación en los niveles científico y tecnológico.”  
(Ornelas, 1995:60)

El sector de defensa es una expresión económica y política de la intervención del Estado; que con la determinación de apuntalar y desarrollar las tecnologías que fortalezcan su liderazgo económico y militar internacional genera las condiciones jurídicas y presupuestales correspondientes. Para Mazzucato (2014), el papel del Estado se extiende para “arreglar” y “habilitar” mercados o eliminar los riesgos del sector privado, por medio de sus políticas públicas, programas, presupuestos, estímulos económicos y colaboración con las organizaciones empresariales. De manera que el Estado es un inversor al propiciar la conexión de recursos y establecer las políticas y medios para ampliar las capacidades de innovación y desarrollo tecnológico para la cadena de valor del sector de defensa, con la intención implícita de fomentar el crecimiento económico e innovación tecnológica. Así que los productos generados a partir de la intervención empresarial del Estado están orientados a su supremacía o liderazgo internacional:

“El papel del Estado es enorme, no sólo por el lado de la demanda, sino también en el de la oferta, es decir, el desarrollo y la difusión de las nuevas tecnologías. Incluso en los casos en que los mercados privados parecen haber tenido un papel fundamental, como en la revolución de los automóviles, fue el Estado quien creó las condiciones que permitieron la paulatina aceptación del automóvil (nuevas regulaciones urbanas, construcción de carreras, licencias y reglas de tráfico, etc.). En la producción en masa, por ejemplo, el Estado invirtió tanto en las tecnologías subyacentes como en su difusión por toda la economía. En el lado de la oferta, las inversiones de defensa en Estados Unidos, que empezaron durante la Segunda Guerra Mundial, llevaron a mejoras en la industria aeroespacial, electrónica y de materiales. En el lado de la demanda, los subsidios del gobierno de Estados Unidos a las zonas residenciales después de la guerra -a través de la construcción de carreteras, el apoyo a las hipotecas y garantizando las rentas a través del Estado del Bienestar- permitieron a los trabajadores ser propietarios de vivienda, comprar coches y consumir otros bienes producidos en masa.” (Mazzucato, 2014: 78)

### **1.3 Consolidación durante la Guerra Fría**

En diciembre de 1942 el Presidente Roosevelt encargó secretamente al Proyecto Manhattan la construcción de una bomba nuclear, con una erogación de 22 mil millones de dólares entre 1942 y 1946<sup>27</sup> (Stine, 2009). El desarrollo de esas investigaciones, ayudó a consolidar relaciones del sector militar con las más prestigiadas universidades estadounidenses, particularmente con las de Chicago, California, Columbia e Illinois, que pusieron la ciencia e investigación al servicio de las necesidades de la guerra y la defensa a suerte de una estrategia de sinergia pragmática que avaló al keynesianismo

---

<sup>27</sup> Calculado en dólares de 2008.

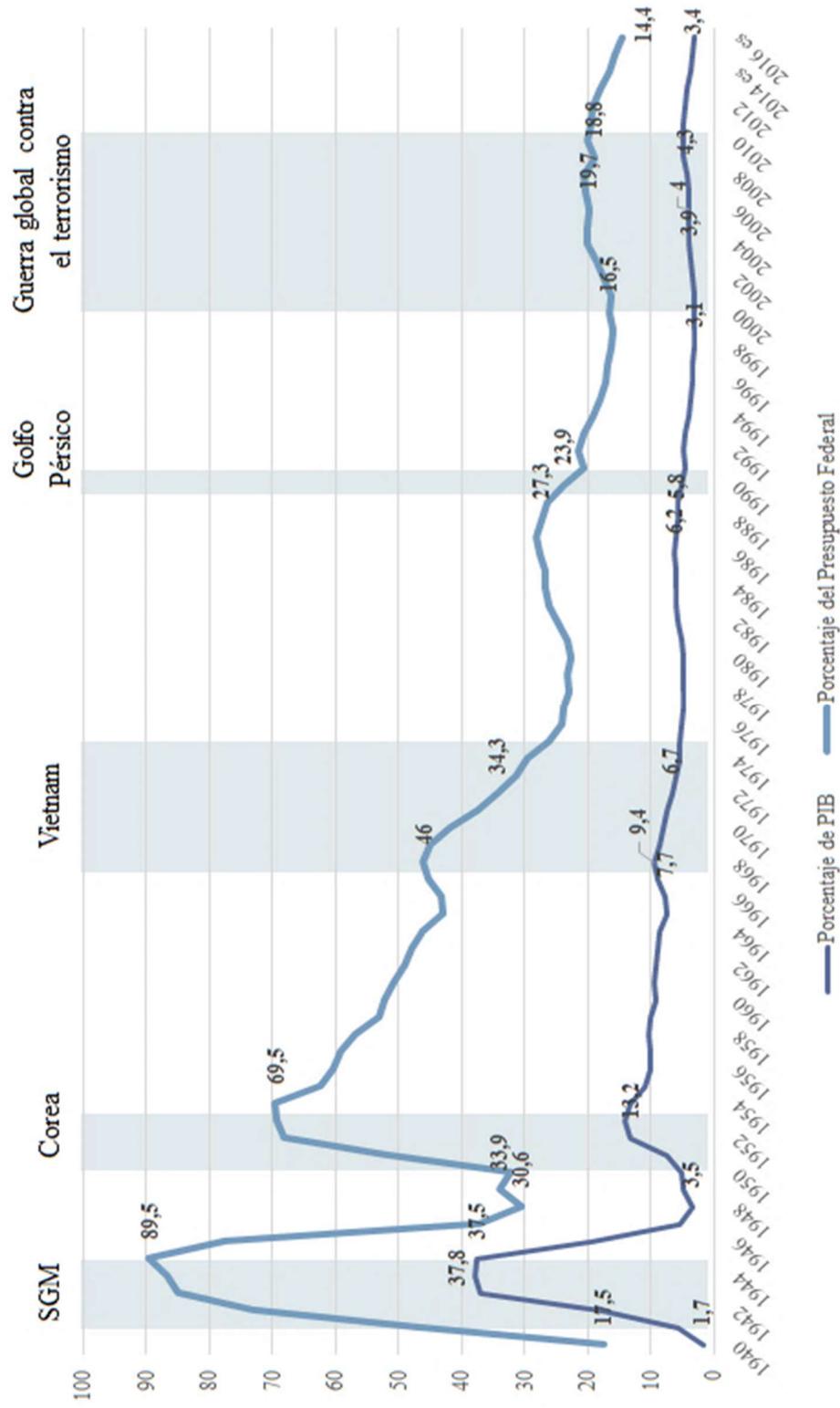
militar. Por otra parte, las estructuras lucrativas —industria, banca, empresas de servicios— comenzaron a contratar a la red universitaria para proyectos de I+D destinados a la fabricación de armamento con alta tecnología que posteriormente pudieran venderle al Pentágono. Sin embargo, el Proyecto Manhattan fue sólo una parte de la derrama de recursos del gobierno sobre las universidades y las empresas que apoyaron a la defensa nacional empujando el avance económico y tecnológico del país a través de una estructura simbiótica entre la industria militares y el Estado, articulada por contratos pagados con el erario público.

Tanto la primera como la segunda contienda mundial, fueron esenciales para orquestar una relación estrecha, productiva y exitosa en términos económicos entre los agentes económico-políticos de la defensa estadounidense —gobierno, ejército, empresas, bancos, universidades y grupos de presión—, además de fortalecer los mercados nacionales, elevar la calidad de vida de los estadounidenses y comenzar a construir una nación preparada industrial y comercialmente para la guerra. Algunos de los sectores impulsados por el esfuerzo bélico estadounidense como la aviación, computadoras, empaques, conservas y enlatados alimenticios, energía nuclear, fibras sintéticas, medicinas y electrónica fueron detonantes de mayor calidad de vida de los estadounidenses.

El presidente Harry Truman (1945-1953) estableció condiciones estructurales en su gobierno para darle orden y jerarquía a las instituciones de seguridad y defensa, a lo que se le conoce como «Establecimiento Militar Nacional». En 1947 por medio de la promulgación de la Ley de Seguridad Nacional de 1947 (PL 235-61 Stat. 496; 50 USC 402) estableció el Consejo de Seguridad Nacional (NSC) en el que institucionalizó la concepción de la relación entre la seguridad nacional con el desarrollo, con la visión de movilizar la economía nacional involucrando la base industrial de defensa.

Con la Ley de Seguridad Nacional y la Orden Ejecutiva 9877, Truman (en 1949) dio origen al Departamento de Defensa de los Estados Unidos. También fueron creadas la Junta de Recursos de Seguridad Nacional y la Agencia Central de Inteligencia (CIA), instituciones que establecieron un nuevo modelo para sostener al Estado y la sociedad ante el nuevo papel hegemónico que configuraba en el orden político mundial después de la guerra. Para lo anterior, Truman requirió sostener los porcentajes elevados del gasto de defensa, como se percibe en la ilustración 4, evitar los descensos de 1946 y 1947, procuró niveles altos, no como los presupuestos de defensa durante la Segunda Guerra Mundial, pero si capaces de brindar a su gobierno las capacidades de reacción militar y mantener vigorosa la capacidad de la industria militar.

Ilustración 2. Gasto de la defensa de EE.UU 1940-2016 (porcentaje del PIB y del presupuesto federal)



Elaboración propia basada en Office of Management and Budget (s/f).

Puede percibirse (en la ilustración 2) que tanto en términos de porcentaje del PIB como de porcentaje del presupuesto federal, que los gastos de defensa más elevados en la historia de Estados Unidos corresponden a los presupuestos de la Segunda Guerra Mundial y del periodo presidencial de Truman, esto significó un impulso a los sectores y empresas relacionadas con la contienda militar:

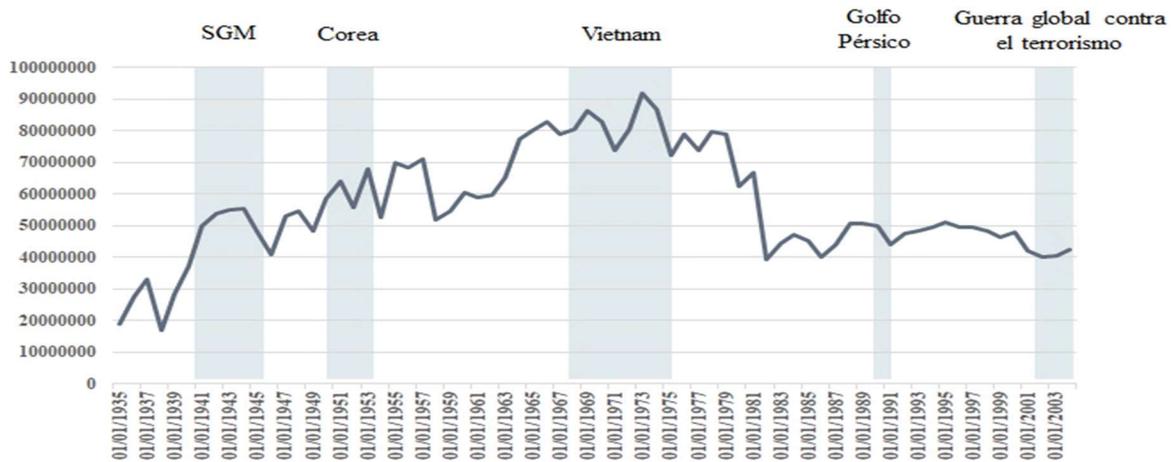
“Para la empresa privada la guerra [Segunda Guerra Mundial] significó no sólo subsidios considerables –nuevas instalaciones, con un valor aproximado de 16 000 millones de dólares, construidas enteramente con fondos del gobierno, se quedaron en manos de intereses privados al terminar la guerra- sino una revolución tecnológica sobre la cual podía ser formada una nueva generación de rápida expansión industrial. Los jets, las computadoras, los empaques, la energía nuclear, las fibras sintéticas, las medicinas y la electrónica habían recibido un impulso enorme como resultado del esfuerzo bélico. Puesto que a las grandes compañías se les había dado la mayor parte de los contratos del gobierno –cincuenta y cinco compañías tenían el 80% de los contratos más importantes- la guerra aceleró la concentración de capital y crecimiento espectacular de la compañía nacional.” (Barnet, 1972: 77-78)

En otro aspecto, la proporción de recursos federales asignados a la defensa durante la Segunda Guerra Mundial se relacionan en el incremento de la producción industrial hasta el punto más alto registrado en su historia, impulsando incluso a la industria acerera, insumo fundamental<sup>28</sup> para la industria pesada y para la defensa en cuanto a la fabricación de armamento, vehículos y embarcaciones utilizadas por el ejército estadounidense durante las guerras de Corea (1950-1953) y Vietnam (1964-1973) para la incursión de tropas de asalto o para desembarcos (v. ilustración 3).

---

<sup>28</sup> Cabe señalar que el acero ha dejado de ser fundamental para las nuevas estrategias bélicas de los Estados Unidos, especialmente en aquellas guerras asimétricas contra actores no estatales. Los conflictos de finales del siglo XX —Guerra del Golfo (1990-1991) o la guerra global contra el terrorismo (2001 -2011) se caracterizaron por estrategias quirúrgicas que requerían de equipos altamente tecnológicos y soporte aéreo que minimizara la muerte de civiles no beligerantes, como misiles teledirigidos con precisión GPS y características específicas —operaciones nocturnas, operaciones en ciudades o barrios civiles, desiertos o cavernas—, que disminuyeron la utilidad del acero.

### Ilustración 3. Producción acerera de Estados Unidos 1935-2004



Elaboración propia basada en: [http://www.data360.org/dsg.aspx?Data\\_Set\\_Group\\_Id=813&page=1&count=100](http://www.data360.org/dsg.aspx?Data_Set_Group_Id=813&page=1&count=100)

Nota: expresado en toneladas. La ilustración 3 muestra una progresión ascendente de la producción acerera de los Estados Unidos desde mediados de los años 30 hasta la Guerra de Vietnam para descender abruptamente los años posteriores hasta el momento previo a la Guerra del Golfo en que asciende nuevamente para mantener una tendencia estable ligeramente descendente hasta el inicio del siglo XXI.

La Segunda Guerra Mundial se ha definido como un momento clave en la política industrial estadounidense donde las inversiones para la defensa se equiparán a subsidios gubernamentales que permitieron la construcción de nuevas instalaciones con un valor aproximado de 16,000 millones de dólares y que, tras el fin de la contienda permanecieron en manos de intereses privados (Barnet, 1972:77). Su mayor impacto, sin embargo, recayó en el valor agregado a la producción manufacturera iniciando una revolución tecnológica sobre la que se fincaría una nueva generación de rápida expansión industrial.

#### Cuadro 5. Impacto económico de la Segunda Guerra Mundial en los Estados Unidos (1939-1947)

Año	PIB (millones de dólares constantes de 2009)	Ingresos federales (millones de dólares corrientes)	Empleos manufactureros (personas)	Producción de acero (en toneladas)
1939	1,163,000.60	6,295,000.00	9,077,000.00	28,200,000.00
1940	1,266,000.10	6,548,000.00	9,927,000.00	37,400,000.00
1941	1,490,000.30	8,712,000.00	11,211,000.00	50,000,000.00
1942	1,771,000.80	14,634,000.00	12,965,000.00	53,600,000.00
1943	2,073,000.70	24,001,000.00	15,532,000.00	55,100,000.00
1944	2,239,000.40	43,747,000.00	16,439,000.00	55,300,000.00
1945	2,217,000.80	45,159,000.00	15,669,000.00	48,300,000.00
1946	1,960,000.90	39,296,000.00	12,719,000.00	40,700,000.00
1947	1,939,000.40	38,514,000.00	14,328,000.00	52,900,000.00

Elaboración propia basada en: Office of Management and Budget (s/f).

El cuadro 5 permite percibir el momento en que la economía estadounidense experimentó una expansión generada por la guerra en 1944, un año antes del término de la SGM. Así, entre el PIB de 1939 y el de 1944 se presenta una variación del

92.5%; en cuanto a los ingresos fiscales la variación es del 594.9%; los empleos manufactureros se elevaron un 81% y la producción de acero creció un 96%.

La aceleración de la economía durante la Segunda Guerra Mundial contrasta con las cifras de los años posteriores, la comparación entre 1944 y 1947, muestra una contracción del PIB al finalizar la contienda de -13.39%, aunada a una reducción de los ingresos federales del 11.96%; también se redujeron los índices de empleo en manufactura —12.84%— y en la producción acerera —4.33%—. Pese al proceso general de desaceleración es posible concluir que los niveles de desarrollo económico de 1947 superan a los de 1939, debido a que la guerra incrementó la capacidad instalada y mejoró las proyecciones en la economía, a pesar del creciente endeudamiento federal (v. Cuadros 5 y 6).

**Cuadro 6. Deuda Federal y Balanza Fiscal (1939-1947)**

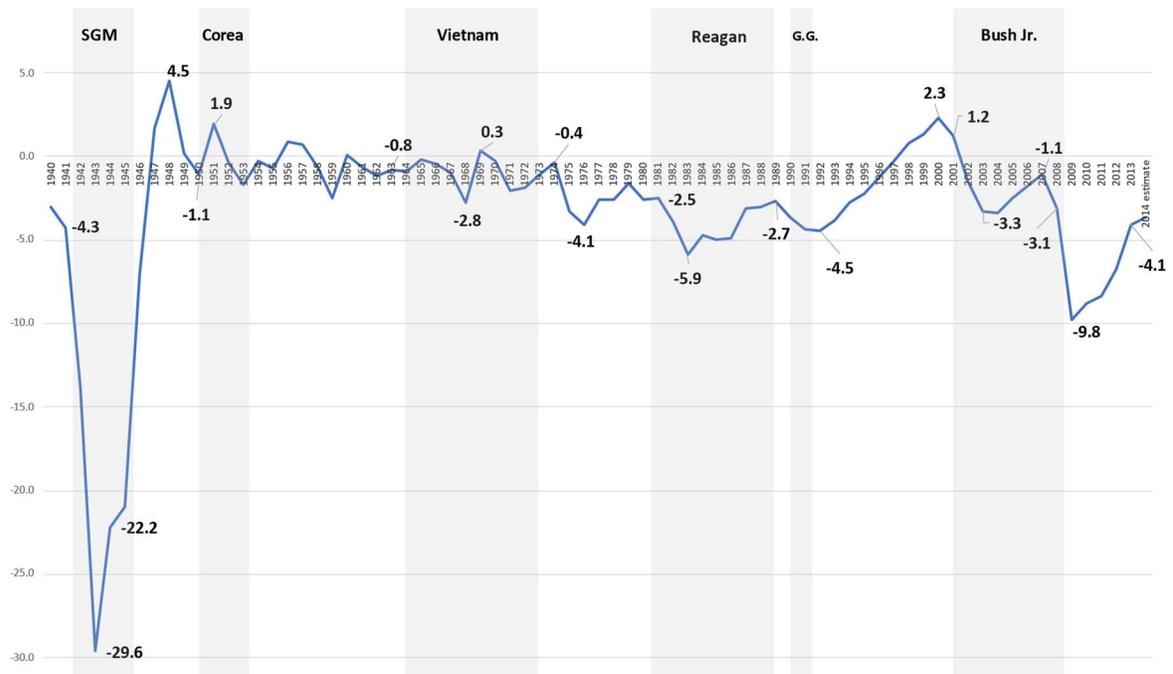
Año	Balanza fiscal (miles de millones de dólares corrientes)	Deuda federal (porcentaje del PIB)
1939	-2,846	51.55
1940	-2,920	49.27
1941	-4,941	44.43
1942	-20,503	47.71
1943	-54,554	70.21
1944	-47,557	90.87
1945	-47,553	113.97
1946	-15,936	118.96
1947	4,018	102.88

Elaboración propia basada en: Office of Management and Budget (s/f).

El cuadro 6 muestra el proceso de desaceleración económica producido entre los años 1939 y 1947, pese a lo cual las condiciones económicas generales del año 1947 superan a las de 1939. Por otra parte, y aun cuando para algunos sectores la guerra supuso un impacto benéfico no es posible eludir que, en términos macroeconómicos el costo de la misma fue alto.

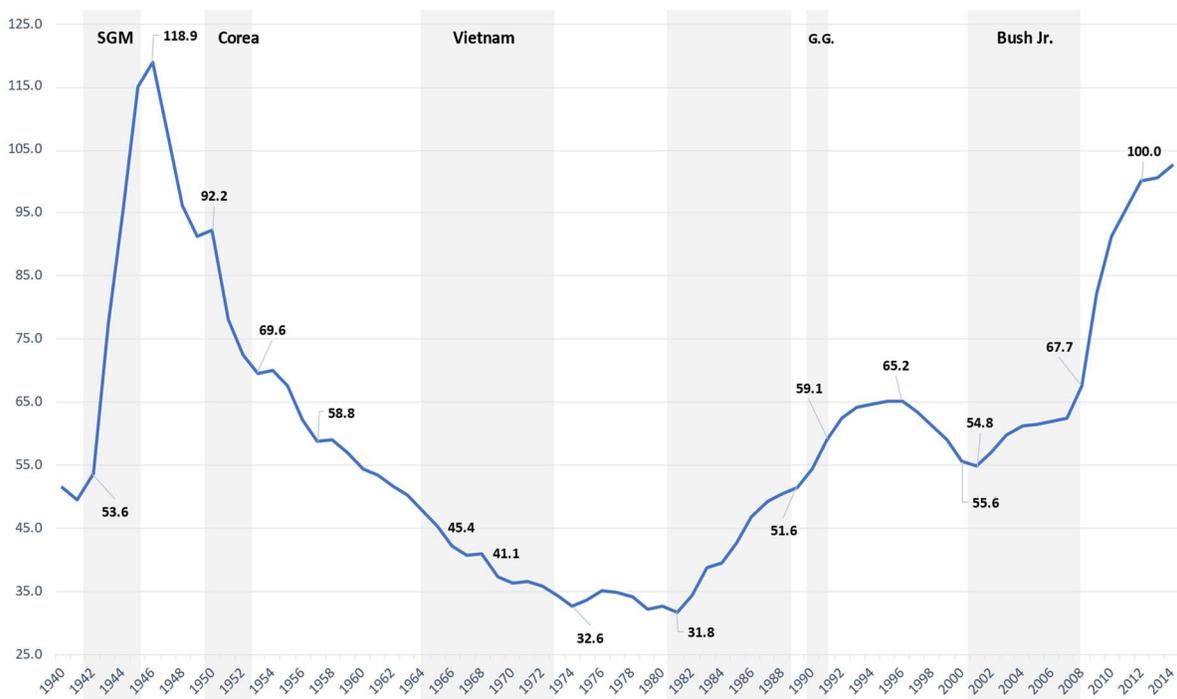
Pese a los datos expuestos en el Cuadro 6, lejos de preocuparse por su déficit fiscal el gobierno estadounidense tuvo confianza en el keynesianismo militar, tal y como puede apreciarse en las ilustraciones 4 y 5.

**Ilustración 4. Balanza fiscal de Estados Unidos, en proporción del PIB 1939-2014**



Elaboración propia basada en: <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/budget/fy2014/assets/hist.pdf>

**Ilustración 5. Deuda federal de Estados Unidos, en proporción del PIB 1939-2014**



Elaboración propia basada en: Office of Management and Budget (s/f).

En 1939 el déficit de la balanza fiscal era de -2 billones 846 mil millones de dólares: en 1943 el pico más alto dentro de la Segunda Guerra Mundial, el déficit era de -54 billones 554 mil millones de dólares. Las finanzas estadounidenses pudieron deshacerse del estrés de la guerra en 1947, cuando fue superavitaria la balanza fiscal con 4 billones 18 mil dólares. La ilustración 5 muestra la confianza de los Estados Unidos en el keynesianismo militar pese al incremento de la deuda federal total como proporción del PIB estadounidense, que se incrementó hasta 118.96% en relación a 1939, destacando que 1946 significó el pico de endeudamiento más alto en la historia de los Estados Unidos.

Estados Unidos se esforzó en construir un sólido andamiaje institucional y económico desde las posiciones anticíclicas del keynesianismo, con ayuda de numerosos actores político-militares que impulsaban el gasto militar como un factor de éxito para el mejor desarrollo de la economía estadounidense, considerando adicionalmente las necesidades de seguridad de la Guerra Fría, tal y como Cypher (2007) señala que se prueba en el NSC-68.

“El NSC-68 aportó la estructura ideológica y teórica capaz de alimentar al «triángulo de hierro» militar-industrial, que fusiona los intereses de los sectores manufacturero y de alta tecnología, del aparato político del Estado, de la dirección civil del Pentágono y de los militares profesionales.” (Cypher, 2007:6)

Resultado de ello fue la consolidación paulatina en el interior del país de los grupos empresariales y de I+D enfocados en la industria de defensa hasta integrarse plenamente en la estructura político-económico-militar económica, militar y política que fue fortaleciendo su visión militarista-tecnológica de la defensa nacional para beneficio de un sector industrial exitosamente probado como proveedor y pilar del gobierno estadounidense. Ejemplo claro de dicha consolidación se encuentra en la Asociación Industrial de Seguridad Nacional de Norteamérica, fundada en 1950, y entre cuyos objetivos se definía la relación estructural previamente mencionada.

“La instauración de estrechos lazos de trabajo entre las corporaciones industriales y aquellas instituciones de carácter ejecutivo del gobierno de los EE.UU. que dirigen parcial o por completo los problemas de seguridad nacional y, antes que nada, con la Secretaría de Defensa y con la Comisión de Energía Atómica, así como con otras dependencias.” (Piádishev, 1978: 127)

En el ámbito internacional, la nueva red de relaciones y alianzas externas generada en el gobierno de Truman permitió a la industria militar fortalecer sus exportaciones a Europa. Cabe indicar que la reducción del presupuesto militar de 1949 a “14.4 mil millones de dólares, 5.4% del producto nacional” (Piádishev, 1978: 99), más que a un perjuicio de la economía de guerra en términos porcentuales del PIB (v. Cuadro 7), respondió a un ordenamiento administrativo para que la cuenta

pública no reflejara el total de los recursos destinados a la defensa<sup>29</sup>. El gobierno de Truman pudo observar los efectos generados por el keynesianismo militar sobre la sinergia económica hasta el inicio del conflicto de Corea<sup>30</sup>, a la que correspondió una tendencia alcista en el presupuesto de defensa.

“Aun cuando Corea fuese un conflicto limitado su impacto sobre América fue muy similar al producido por la segunda guerra mundial. En 1952 había cerca de 4 millones de hombres en las fuerzas armadas y los gastos militares habían aumentado de 22. 500 millones de dólares en 1950 a 44.000 millones en 1952. Durante el mismo período el producto interno bruto pasó de 264.000 millones de dólares a 339. 000 millones y el paro cayó por debajo de los dos millones. Los negros americanos y las mujeres volvieron a encontrar nuevas oportunidades de trabajo y la afiliación a los sindicatos experimentó un alza, tal y como ocurriera durante la segunda guerra mundial.” (Adams, 1979: 353)

**Cuadro 7. Gasto de Defensa de Estados Unidos (1950-1959)**

Año	Gasto de defensa (millones de USD corrientes)	Presupuesto de defensa (miles de millones de USD constantes a 2005)	Presupuesto de defensa proporción del PIB (%)	Presupuesto de defensa (porcentaje del presupuesto federal)
1950	13,724	164.8	5.0	32.2
1951	23,566	267.5	7.4	51.8
1952	46,089	497.7	13.2	68.1
1953	52,802	515.1	14.2	69.4
1954	49,266	472.8	13.1	69.5
1955	42,729	396.0	10.8	62.4
1956	42,523	369.4	10.0	60.2
1957	45,430	375.5	10.1	59.3
1958	46,815	370.7	10.2	56.8
1959	49,015	365.0	10.0	53.2

Elaboración propia con datos de: Office of Management and Budget (s/f).

Nota. Las filas marcadas en verde corresponden a la Guerra de Corea. El cuadro 7 muestra el incremento del presupuesto de defensa durante el periodo 1950-1953, correspondiente a la Guerra de Corea para una vez finalizado el conflicto iniciar su descenso.

De 1950 a 1951 el incremento del presupuesto de defensa es por poco más de 10 mil millones de dólares, pero en 1952 se duplica el gasto militar del año anterior (v. Cuadro 7). Al respecto, Watts

<sup>29</sup> A modo de ejemplo puede señalarse subcuentas o partidas de las finanzas de la recién creada CIA fueron —y aún lo son— contabilizadas de forma secreta y en un rubro separado del Departamento de Defensa para no incluirlas en el presupuesto federal para la defensa.

<sup>30</sup> La Guerra de Corea surge porque el apoyo de Estados Unidos a Syngman Rhee y el respaldo de Moscú a Kin Il Sung escalaron el conflicto en 1948, donde cada fracción había proclamado su república: en el sur la República de Corea y al norte la República Popular de Corea. No obstante, la violencia empezó el 25 de junio de 1950 cuando el ejército norcoreano penetró en Corea del Sur y el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas exigió la retirada, por lo que Estados Unidos se colocó al frente de la coalición internacional hasta la firma del armisticio realizado el 27 de junio de 1953, mismo que fijó la línea divisoria entre las dos Coreas en el paralelo 38. El presidente estadounidense, Henry Truman, dejó al mando de las tropas al General Douglas McArthur.

(2008) afirma que además de la necesidad de garantizar la estrategia militar en Corea, los grupos de presión de la industria militar y de I+D investigación intentaron diagnosticar sobre: (i) el impulso de la economía estadounidense en relación a la inversión del Estado en defensa y (ii) el fortalecimiento de las nuevas agencias de seguridad nacional mediante la asignación de recursos que permitieran sus operaciones internacionales tanto en tiempos de guerra como en ausencia de ella. Nuevamente, tales estrategias se recogen en el documento NSC-68.

El establecimiento de una correlación histórico-económica del impulso al incremento de la producción industrial durante los conflictos bélicos de la SGM y la Guerra de Corea demuestra que en ambos casos se produce una cresta —1943 y 1951, respectivamente— que señala un impulso notable. Por otra parte, en los años previos a la Guerra de Corea —1949 y 1950— se percibe una caída sustancial de la producción, fenómeno fácilmente identificable en el caso del acero (v. ilustración 6, p 33) antes de la intervención estadounidense en el conflicto asiático.

Recapitulando sobre lo expuesto es fácil comprobar el modo en que la Guerra Fría consolidó la economía de guerra a partir de la puesta en práctica de los criterios del keynesianismo militar, lo que lleva a Cypher (2007) a argumentar que el inicio de la Guerra de Corea apuntaló al sector militar debido a que tanto la estrategia político-económica de Truman como la filosofía de la élite política y de los dirigentes empresariales del sector manufacturero, coincidieron en que política militar keynesiana con sus elevados niveles de gasto gubernamental orientado a la defensa era el elemento necesario para impulsar y estabilizar la economía nacional.

“Los aspectos keynesianos de la política estaban relacionados con la cuestión del pleno empleo y de los salarios. En el marco del nuevo paradigma económico [keynesianismo militar] tenían cabida los sindicatos y prácticamente todos los principales contratistas y subcontratistas militares operaron con la cooperación de los obreros sindicados en un entorno de salarios altos e intensivo en trabajo. Muchos contratos contemplaban el coste total en el que se incurría más un montante fijo o porcentaje, de manera que un aumento de los salarios no constituía ningún problema. Otros contratos tendían a prever que se excedieran los costes o estaban blindados, y a los servicios militares les eran indiferentes los costes, puesto que su interés real se centraba únicamente en las prestaciones de los sistemas de armamento.” (Cypher, 2007: 144)

La participación de EE.UU. en la guerra de Vietnam<sup>31</sup> (cabe decirlo fue muy impopular por su intervencionismo, más allá de sus implicaciones en la economía interna) fue financiada en gran parte por el aumento de los impuestos, pero también con una política monetaria expansiva que

---

<sup>31</sup> La guerra de Vietnam (1964-1973) tiene su origen en los apoyos económicos y militares que EE.UU. y la U.R.S.S. realizaban. La dictadura de Ngo Dinh Diem era apoyada por los estadounidenses, mientras que los opositores a Diem se aliaron a los comunistas desde 1956. Poco a poco se construyó una lucha de guerrillas que contaban con el apoyo de Vietnam del Norte, en 1960 se funda el Frente de Liberación de Vietnam del Sur (Vietcong) y los soviéticos les apoyaron suministrando armas, con lo que Estados Unidos estuvo dispuesto a dar ayuda militar y económica masiva a Vietnam del Sur, en un principio contaban con un ejército de 350 mil hombres y más tarde ascendió a 635 mil efectivos.

posteriormente llevó al incremento de la inflación. A pesar de ello, y a diferencia de la SGM y la Guerra de Corea, el consumo interno se mantuvo inalterado debido a la política de expansión monetaria, aunque la inversión pública y privada sí cayó durante la guerra.

La Guerra de Vietnam fue el momento más alto de la actividad industrial acerera estadounidense (ver gráfico 3.1.c), a razón que en Vietnam fue donde se probaron nuevos tipos de bombas que estarían listas para posteriores conflictos como la Guerra del Golfo Pérsico en los 90's y que las viejas bombas de los años 50's y 60's fueron arrojadas en Vietnam deshaciéndose de esas miles de toneladas de explosivos y acero, preparando al complejo industrial militar ante las nuevas tecnologías e inversiones militares aplicadas hasta la administración Reagan en los 80's.

En términos económicos, la guerra de Vietnam fue menos costosa como porcentaje del PIB que la Segunda Guerra Mundial o la Guerra de Corea. Según IEP (The Institute for Economics & Peace) el costo militar de la guerra como porcentaje del PIB fue del 9.5% (en el gráfico siguiente 3.4.a se muestra el dato de 9.4%), en el año del gasto pico de 1968 que es año oficial en que Estados Unidos entró al conflicto de Vietnam.

La guerra de Vietnam dejó siete millones de vietnamitas muertos o heridos, y el ejército norteamericano tuvo 46 mil muertos y más de 300 mil heridos. La guerra de Vietnam, se sumó a la guerra con Corea y la SGM para incrementar los gastos para los veteranos: en 1967 un año antes de que Estados Unidos entrara en la Guerra de Vietnam se presupuestó para el Departamento de Asuntos de los Veteranos 6 mil 691 millones y para 1975 el presupuesto correspondiente otorgado fue de 18 mil 416 millones de dólares (corrientes) o sea que sólo ocho años después la cifra creció aproximadamente 12 mil millones de dólares (corrientes).

Así mismo, los factores que ayudaron a sostener la estrecha colaboración entre las industrias de defensa estadounidenses y la alta burocracia militar fueron la continua existencia de conflictos en el escenario internacional, la amenaza ideológica y geopolítica soviética -derivada de la Guerra Fría-, al tiempo que explican la persistente disposición del país a intervenir en los conflictos bélicos que, inexorablemente, generaban importantes beneficios económicos tanto a las empresas encargadas de la producción de armamento como a las industrias proveedoras de estas. Así, a lo largo de la Guerra Fría, el complejo militar industrial participó en el incremento del empleo y la producción nacional para que los Estados Unidos consolidaran su *establishment* económico-militar que alcanza un momento especialmente relevante en el periodo presidencial de Ronald Reagan.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Ronald Reagan ejerció la presidencia de los Estados Unidos durante el periodo comprendido entre 1981 y 1989, asumió la presidencia con el reto de estimular el crecimiento económico, reducir la inflación, aumentar el empleo y fortalecer la defensa nacional.

En la década de los ochenta del siglo pasado, se sentaron las bases de las políticas neoliberales que transformaron las condiciones del Estado y su administración, de la dinámica en que se relacionaron las potencias económicas, con sus grandes empresas, su tecnología e inversiones mundiales. Las políticas económicas de Reagan se establecieron sobre proposiciones simples, que recargaban la explicación de los problemas económicos de Estados Unidos en el manejo erróneo del gobierno y en las políticas económicas que dejaban sin libertad al mercado. Los ideólogos neoliberales presentaron un diagnóstico que generó consenso y revitalizó las fuerzas conservadoras afianzando a Reagan: *“el rápido crecimiento del gasto, al transferir recursos del sector privado al gobierno... ha afectado seriamente los incentivos, así como nuestra capacidad para proporcionar un nivel de vida creciente a la población. Un porcentaje cada vez mayor del pueblo estadounidense responsabiliza al gobierno de estos problemas económicos, de la misma forma que en otra ocasión le agradeció su papel como redentor de la pobreza y el desempleo”* (Bouzas, 1982: 155)

Por otra parte, Reagan dotó a la estrategia militarista hegemónica de su doctrina (ver Doctrina Truman) por medio de dos directrices sobre las que justificaría el intervencionismo militar estadounidense: (1) los Estados Unidos procurarían la instauración de la democracia, sobre todo en aquellas partes del mundo relevantes a sus intereses económicos y geopolíticos, y (2) señaló al terrorismo como un actor de guerra "de baja intensidad" y que, por consiguiente, los Estados Unidos se confrontarían en un escenario sin fronteras. En suma, la doctrina preponderó el uso de la fuerza y por la vía de los hechos se consolidó como parte integrante y oficial de la política exterior estadounidense: *“el camino a la paz por medio de la fuerza”*. De ese modo y en consonancia con la Doctrina Reagan, dio apoyo a las insurgencias anticomunistas en América Central, Asia, y África.

*“Como presidente de 1981 a 1989, Ronald Reagan persuadió a un Congreso a menudo cauteloso para financiar muchos de los sistemas de armas que se usaron más tarde en ambas guerras del Golfo Pérsico, ya sea iniciando los programas de armas o acelerando el trabajo en los que ya estaban en desarrollo. Impulsó la tecnología furtiva y el armamento de precisión de la Fuerza Aérea que obligaron a las tropas de Saddam Hussein a salir de Kuwait en 1991, y los vehículos de combate Bradley y los tanques M-1 Abrams del ejército que invadieron Bagdad 12 años después para derrocar al régimen de Hussein. Reagan presidió la mayor acumulación de defensa en tiempos de paz de la historia, desde sistemas de armas de alta tecnología hasta campos de entrenamiento más amplios y aumentos salariales militares. Fue su enfoque constante en las fuerzas armadas, dijeron partidarios y analistas, lo que ayudó a derrocar a la Unión Soviética y eliminar el malestar y el vacío que infectaron a las fuerzas armadas estadounidenses durante la década de 1970.”* (Bowman, 2004).

Reagan fue el impulsor del Programa de investigación de Estados Unidos para la *Iniciativa de Defensa Estratégica* (SDI por sus siglas en inglés), conocido como *“Star Wars”*. Activo entre 1984 y

1990, el SDI se orientó al desarrollo de armamento de alta tecnología que pudiera desplegarse tanto en el espacio aéreo como en la tierra como un paraguas defensivo que salvaguardara a los Estados Unidos de posibles lanzamientos de misiles nucleares soviéticos. Según Michael Chossudovsky (2002b,) la Iniciativa de Defensa Estratégica sirvió para desarrollar otros programas de una amplia gama de armamento láser con capacidades ofensivas cubriendo todo el globo terráqueo y el Pentágono durante el gobierno de Reagan tuvo la visión de desarrollar herramientas para las nuevas estrategias de guerra y ataque al enemigo por medio de instrumentos de guerra meteorológica como el Programa de Investigación Auroral de Alta Altitud (HAARP) *“este programa tiene la capacidad de desestabilizar economías nacionales enteras por medio de la manipulación climática sin el conocimiento del enemigo a un costo mínimo y sin lanzar a la batalla a personal y equipo militar al modo como se haría en una guerra de tipo convencional”* (2002b, 4).

La Iniciativa de Defensa Estratégica con un presupuesto original de 33 mil millones de dólares para el período 1984-1990 ampliado a 90 mil millones entre 1984 y 1994 (Pike, 1985, citado en Pianta, 1988: punto 4.9), la SDI mantuvo como objetivo paralelo la reactivación de la economía estadounidense bajo los esquemas del keynesianismo militar, de forma que sirviera a los intereses de algunos responsables políticos de la época que, posteriormente, ocuparon posiciones privilegiadas en compañías de armamento privadas (Red Voltaire, 2004).

**Cuadro 8. Presupuesto de la Iniciativa de Defensa Estratégica**

Rubros del Programa SDI	1985	1986	1987	1988
Vigilancia, adquisición, seguimiento y evaluación de impacto	545,950	856.956	1.262,413	1.558.279
Armas de energía dirigida	337,599	844.401	1,614.955	1,582.037
Armas de energía cinética	255,950	595,802	991,214	1,217.226
Conceptos de sistemas y gestión de batallas	100,280	227,339	462.206	563,998
Tecnología de supervivencia, letalidad y soporte clave	108.400	221,002	454,367	523,654
HQ de gestión, SDI	9.120	13.122	17.411	18.118
<b>Total</b>	1.397.299	2.759.222	4.802,566	5,463.312
Programas relacionados con SDI	224	228	603	

Fuente. Elaboración propia basada en Pianta (1988: punto 4.9, inciso 1). Nota: cifras en millones dólares.

La Iniciativa de Defensa Estratégica buscaba desarrollar un escudo antimisiles gracias a diversos vectores de intercepción a través de rayos láser lanzados desde vehículos espaciales militarizados (Broad, 1997). Sin embargo, la Oficina de Evaluación Tecnológica del Congreso concluyó en 1985 que: *“Una defensa estratégica que podría asegurar la supervivencia de todas o casi todas las ciudades de EE.UU. la cara de las fuerzas ofensivas nucleares soviéticas sin*

*restricciones no parece factible*” (Pianta, 1988: punto 4.9, introducción). Pese a ello, la amplia difusión de la Iniciativa de Defensa Estratégica en circuitos militares y académicos minimizó la crítica a los costos y al gasto federal derivado del relanzamiento de la carrera armamentista en los momentos previos al inicio de las conversaciones para la firma del *Tratado sobre Misiles Antibalísticos*<sup>33</sup> (1985), obligando a los defensores de la Iniciativa de Defensa Estratégica a deslindarlo de las armas nucleares y a sugerir que, a largo plazo, la nueva estrategia proporcionaría los conocimientos técnicos necesarios para desplegar sistemas de defensa más avanzados a menor costo (Shultz, 1985).

Un escenario que permitió al presidente Reagan elevar el gasto militar al 6.3% del PIB en su primer año de gobierno y sostener dicha tendencia alcista hasta 1989 para sostener la hegemonía estadounidense en política exterior bajo los criterios del keynesianismo militar, convertido en la *“piedra de toque de la política anti cíclica inspirada en los preceptos keynesianos de incurrir en un enorme gasto estatal para generar empleo y renta y dar cauce así al relanzamiento económico”* (Sánchez-Pereira, 2000:58). De esta forma, el programa económico de Reagan pudo incluir el incremento del presupuesto de defensa en favor del complejo militar industrial aludiendo a propósitos expansivos que, más allá de la política exterior, relacionaban a la Iniciativa de Defensa Estratégica con el desarrollo económico-tecnológico estadounidense, es decir, con el mantenimiento de sus posiciones hegemónicas.

“La composición del gasto militar tiende a estimular el desarrollo de ramas productivas en las cuales la electrónica y la informática desempeñan un importante papel como insumos tecnológicos –dado que éstas se encuentran en la base de la presente “revolución tecnológica”- su estímulo constituye una forma de subsidiar el desarrollo, potencialmente aprovechable en ramas de producción civil.” (Bouzas, 1982: 156)

En síntesis, Ronald Reagan desarrolló una profunda reforma neoliberal y conservadora de la economía norteamericana con recortes sustantivos en materia de tasas corporativas y fuerte aumento del gasto militar que derivó en un incremento del déficit presupuestario tan elevado que puso en jaque a la macroeconomía estadounidense. Por su parte, el periodo de estancamiento económico que atravesaba la U.R.S.S. la imposibilitaba para seguir el ritmo impuesto por la ISD, lo que facilitó la firma del Tratado ABM y el abandono de Afganistán en 1988, preparando el camino para la desintegración del régimen soviético bajo la presidencia de Mijaíl Gorbachov, la caída de la ideología comunista y la expulsión del poder soviético del centro de sus periferias: la Guerra Fría llegaba su deshielo.

---

<sup>33</sup> El *Tratado sobre Misiles Antibalísticos* o *Tratado ABM*, fue un acuerdo entre Estados Unidos y la Unión Soviética para limitar el número de sistemas de misiles antibalísticos utilizados para defender ciertos lugares contra misiles con carga nuclear.

## CAPÍTULO 2. BASE INDUSTRIAL DE DEFENSA ESTADOUNIDENSE.

---

La proclamación de la independencia de los Estados Unidos el 4 de julio de 1776 sustentada en un proyecto nacional y en una clase política y económicamente consolidada cuya visión e intereses generales priorizaban la seguridad nacional, la independencia económica y el bienestar de la población como eje medular de la soberanía estadounidense, abocó al Congreso de la Confederación a formalizar en 1784 la creación de las Fuerzas Armadas de los Estados Unidos a partir de los restos del Ejército Continental conformado en 1775 que luchó por la independizarse de Gran Bretaña<sup>34</sup>. Además de la creación del nuevo ejército, la sociedad estadounidense creció con la necesidad de seguridad y fincó su voluntad en la Segunda Enmienda constitucional, que consagró el derecho de todo ciudadano a portar armas: “*Siendo una milicia bien regulada necesaria para la seguridad de un Estado libre, el derecho del pueblo a poseer y portar armas no debe ser infringido*”<sup>35</sup>. Un derecho que favoreció la vocación expansionista de los colonos al asegurar a través de las armas su existencia en las tierras del este norteamericano y su avance rumbo a las costas del Océano Pacífico.

Medio siglo más tarde, en 1836, Samuel Colt patentó el revólver de cinco disparos y, en 1847, su empresa, la *Colt's Firearms Company*, tras recibir un voluminoso encargo de armas para los *Ranger* de Texas, abrió la primera fábrica para estandarizar la producción del revólver en serie mediante el uso de piezas intercambiables, piezas de repuesto y procesos automatizados. Nació la industria armamentística de los Estados Unidos. Una década después, en 1856, la empresa *Manhattan Firearms Company* produjo las armas utilizadas durante la Guerra Civil Americana (1861-1865), si bien se vio obligada a cerrar en 1873 debido a la falta de rentabilidad derivada de la reducción de sus ventas y a la fuerte competencia de otros proveedores armamentísticos —Colt, Remington y la *American Standard Tool* (Military Factory)—. Por otra parte, la literatura parece coincidir que entre 1882 y 1908, el peso económico y la presión política ejercida por los constructores navales favoreció el incremento exponencial de la inversión en barcos de guerra, lo que derivó en la emisión de la *Ley de Asignaciones Navales* (1908), origen fáctico del complejo militar industrial (Koistinen, 1967; Baak & Ray, 1985; Brunton, 1988).

---

<sup>34</sup> El primer regimiento del ejército regular, creado el 3 de junio de 1784, estaba compuesto por 700 hombres de Pensilvania, Nueva Jersey, Nueva York y Connecticut, distribuidos en ocho compañías de infantería y dos de artillería, bajo las órdenes del Congreso administradas por un Secretario de Guerra.

<sup>35</sup> Aprobada por el Congreso el 25 de septiembre de 1789. Ratificada el 15 de diciembre de 1791, forma parte de la Declaración de Derechos. Su sentido original pretendía garantizar el derecho de defensa de los ciudadanos ante posibles extralimitaciones del Gobierno de igualmente posibles intentos de Gran Bretaña para recuperar los territorios perdidos (Lund & Winkler, 2020).

Cabe señalar que el origen naval de la base industrial de defensa y del complejo militar industrial no fue casual, en tanto que numerosos políticos, empresarios y militares de la época<sup>36</sup> abogaron en pro del fortalecimiento tanto la marina mercante como de la de guerra, de tal forma que el pensamiento político estadounidense atendía a un tiempo la razón de mercado y la razón de estado (Orozco, 1992).

En el escenario descrito, la Guerra Hispano-Americana de 1898<sup>37</sup> adquirió particular importancia en tanto que colocó en la agenda del sector público/privado la necesidad de implementar la base industrial de defensa, con el primer intento serio del sector privado de desplazar a las armerías y astilleros del ejército y marina a la hora de abastecer el arsenal de los cuerpos de defensa (Fuentes-Mares, 1980). Pese a tomar desprevenida la capacidad bélica instalada del país, la victoria de Estados Unidos derivó del apoyo y las donaciones —caballos, navíos y armas<sup>38</sup>— de los empresarios, que llegaron a conformar incluso grupos privados armados para participar en la primera aventura militar expansionista estadounidense en el Caribe, reforzando la idea, concebida como necesidad, de robustecer la producción continua de armamento y su modernización. Es de destacar la actuación de Alfred Thayer Mahan<sup>39</sup> y su influencia sobre la ampliación de los poderes bélicos y la construcción de una red de bases navales y puertos, ubicados en puntos clave, que elevaron el posicionamiento geoestratégico de Estados Unidos (Orozco, 2001).

Una vez finalizada la guerra iniciaron los primeros intentos de I+D de empresas y universidades en materia de armamento para responder a los nuevos e interesantes desafíos generados por la concepción de seguridad hemisférica ideada desde la *Doctrina Monroe*<sup>40</sup> e inaugurada con la *Política del Gran Garrote* de Roosevelt en América Latina<sup>41</sup> (Fuentes-Mares, 1980). De esta forma, el pensamiento intervencionista-militarista fue permeando paulatinamente en la clase política del

---

<sup>36</sup> Destacando: Alexander Hamilton, Frederick Jackson Turner, Alfred Thayer Mahan, Henry Cabot Lodge, y William Randolph Hearst.

<sup>37</sup> El 15 de febrero de 1898 en el puerto de la Habana explotó el *Maine*, un buque de la marina estadounidense, y fue el motivo por el que empezó la guerra con España, los europeos poseían en Cuba y Puerto Rico sus últimas colonias en América Latina. Esta guerra hispano americana fue promovida por diversos sectores empresariales como la prensa, los astilleros, consorcios del acero, algunos grupos académicos, marinos y políticos que veían intereses económicos y políticos en detonar una guerra por la isla. Al final, esta guerra duró menos de un año y EE.UU. se apoderó prácticamente de Cuba que era uno de sus principales abastecedores de azúcar, piñas y zinc, y sobre todo servía como punto estratégico, ya que era el paso obligado de navíos mercantes europeos. Así Estados Unidos logró un botín que ampliaba su seguridad y comercio hacia el Caribe y Sudamérica.

<sup>38</sup> Es de mencionar el caso de William Randolph Hearst el magnate del *Washington Herald* que avivaba a la opinión pública para invadir Cuba, y prestó su yate para las operaciones navales, después sería congresista.

<sup>39</sup> Fue Almirante y el estratega de la geopolítica estadounidense del siglo XIX. Se recomienda su obra de 1890: *The Influence of Sea Power Upon History: 1660–1783*.

<sup>40</sup> La *Doctrina Monroe* es el principio de la política exterior de Estados Unidos de no permitir la intervención de las potencias europeas en los asuntos internos de los países del hemisferio americano. Sintetizada en la frase «América para los americanos», fue elaborada por John Quincy Adams y atribuida al presidente James Monroe en 1823.

<sup>41</sup> Así se conoce a la política exterior de Estados Unidos hacia América Latina y el Caribe formulada en la primera década del siglo XX, por Theodore Roosevelt, con el objetivo de incrementar la influencia política y militar de Estados Unidos para asegurar la primicia de los intereses económicos y sobre los recursos estratégicos en el continente con el único fin de convertirse en una potencia hegemónica.

siglo XIX<sup>42</sup>, convirtiéndose en una herramienta clave para el aseguramiento de los intereses económicos y geopolíticos del país. Sin embargo, habría que esperar hasta la Primera Guerra Mundial para que la industria de defensa estadounidense emergiera y, hasta la Segunda, para que eclosionara como proveedor mundial de proporciones destacables en materia de manufactura e innovación armamentística.<sup>43</sup> Al respecto, Baillieu (1942) argumenta que los Estados Unidos comenzaron la conversión de la economía civil a la economía de guerra en el año de 1939, justo en los inicios de la Segunda Guerra Mundial<sup>44</sup>, con la manera tan efectiva en que reorientó a la industria estadounidense hacia la producción masiva de artefactos bélicos, primero para el abasto de sus fuerzas armadas y luego para el Reino Unido, Canadá y sus aliados europeos.

Por lo que respecta a la base industrial de defensa, esta se conforma por las compañías que proveen de defensa estratégica de avanzada al ejército, incluyendo vehículos bélicos para acción en tierra, mar, y aire; equipan con tecnología, misiles y bombas; suministran equipo militar y tecnología que garantizan la eficiencia técnica y militar de los recursos de disuasión nuclear y, finalmente, contribuyen a asegurar la victoria en tiempos de guerra y a mantener el liderazgo militar a nivel planetario en tiempos de paz (Watts, 2008). La base industrial de defensa está conformada por empresas vinculadas a las cadenas productivas directamente relacionadas con las cadenas productivas de producción de maquinaria y tecnología bélica, lo que permite clasificarlas de la siguiente forma: (i) industria de armamento convencional; industria de armamento no convencional —químico, biológico y nuclear—; (iii) sector aeroespacial de defensa; (iv) telecomunicaciones, electrónica e informática (Díaz-Rojas, 2008: 30). Cabe indicar que los contratistas del Departamento de Defensa que abastecen a las fuerzas armadas de suministros ajenos a la capacidad tecnológico-militar necesaria para la defensa —artículos de aseo personal, medicinas, servicios de mantenimiento, limpieza o transporte, entre otros— no forman parte de la DIB dado que no impactan directamente sobre la acción bélica.

Se debe reconocer que las circunstancias de la Segunda Guerra Mundial, y posteriormente la Guerra Fría, entrelazaron de manera pragmática la política militar, industrial, y científica<sup>45</sup>. De modo que se adecuó fundamentalmente al interés militar, el corporativo para entrelazar universidades y

---

<sup>42</sup> Entre 1898 y 1917 los Estados Unidos intervinieron políticamente y vendieron armas en secrecía a sus aliados y élites afines a los intereses económicos estadounidenses. Por ejemplo: a los separatistas de Panamá en Colombia en 1899-1903.

<sup>43</sup> Así, a modo de ejemplo, puede señalarse que en mientras en 1940 Estados Unidos producía menos de 2,900 bombarderos y aviones caza, cuatro años más tarde (1944) el total de producción era cercano a 74,000 -35,000 bombarderos y 38,873 aviones caza- (Watts y Harrison, 2011).

<sup>44</sup> La SGM inició el 1 de septiembre de 1939 con la invasión a Polonia por parte del ejército alemán.

<sup>45</sup> Cabe citar una definición: “*La política científica es un instrumento político y administrativo utilizado por el poder público para alcanzar los objetivos nacionales... estos objetivos pueden lograrse, dentro de las limitaciones organizativas y tecnológicas existentes, mediante directivas políticas gubernamentales respaldadas por el correspondiente apoyo financiero.*” (Väyrynen, 1983: 69-70)

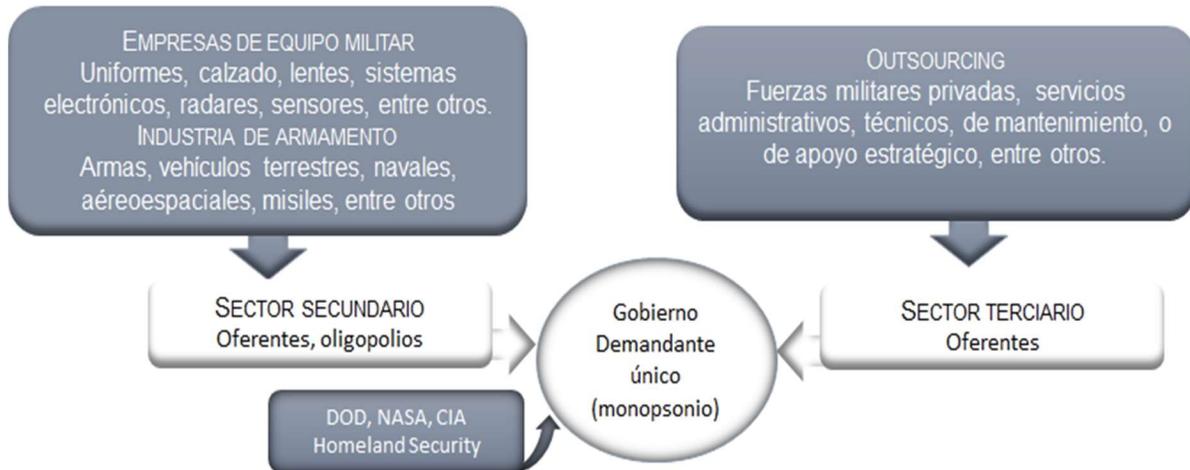
laboratorios atraídos poco a poco hacia la esfera de la investigación aplicada con fines tanto civiles como militares. A lo largo de la guerra fría los actores del poder político se ocuparon de garantizar presupuestos destinados a I+D, los cuales impulsados por militares y comunidades científicas motivadas por el armamentismo; por lo que se confirma que centralmente la carrera armamentista una rivalidad tecnológica en el ámbito de rivalidad hegemónica entre las superpotencias.

En relación a ello, Melman (1972) considera que el funcionamiento autónomo de una firma depende de las libertades económicas y administrativas que posea, de entre las que destaca la posibilidad de obtener el capital para la producción de diferentes fuentes financieras, la libertad de elegir qué producto va a fabricar; la cantidad, forma y lugar de producción y, finalmente, el precio y la distribución del producto. Bajo tales criterios, identifica que la empresa militar-industrial no autónoma es debido a su supeditación al Departamento de Estado, dado que tanto la tecnología producida como su reconversión forman parte de la política económico-industrial de la élite político militar, es decir que no es en las oficinas de la alta dirección de un contratista del sector militar-industrial donde se toman esas decisiones, más bien, en último término, se da en los despachos del Departamento de Defensa. Expresado, en otros términos: el orden jurídico implementado con reglamentos y requisitos de las políticas formuladas por el Pentágono establece los límites dentro de los cuales la administración de la empresa militar-industrial puede operar (Melman, 1972). Derivado de ello, la estructura del mercado de defensa tiene como demandante único al Estado que interviene directamente ante la base industrial de defensa en un mercado imperfecto y distorsionado alejado de la estructura de libre mercado (v. ilustración 6), con el agravante de que un porcentaje considerable de las asignaciones de contratos<sup>46</sup> se efectúan sin concurso ni licitación.

---

<sup>46</sup> Hasta un 63% de asignaciones en las fuerzas aéreas en el año 2012.

## Ilustración 6. Estructura del mercado de defensa en Estados Unidos



Elaboración propia basada en Adams & Adams (1972).

La ilustración 6 muestra la estructura del mercado de defensa y seguridad, vigente desde 1941, en la que la parte correspondiente a la oferta corresponde a una estructura oligopólica mientras la de la demanda remite a un monopsonio, con el Estado como único demandante.

Adams & Adams (1972) observaron un férreo control estatal con el mercado de defensa, asegurado por la existencia de la Guerra Fría, como receptor de la mayor parte del presupuesto gubernamental y, por ende, con un mercado cuya estructura imperfecta y anómala, frena la competencia entre las industrias del sector, arriesgándose a una posible disminución de la calidad y la tecnología de los insumos requeridos por la seguridad nacional.

### 2.1 Truman y la DIB durante la Guerra Fría.

El presidente Harry S. Truman constituyó una estructura institucional y político de la economía de guerra; se generó en el pensamiento económico que mediante el keynesianismo se contribuía a un Estado robusto capaz de intervenir de manera anti-cíclica en la economía, por lo que hubo actores políticos y militares que impulsaban el gasto militar argumentando (con la óptica keynesiana) que el sector industrial de la defensa aportaba al desarrollo y crecimiento de la economía estadounidense, encontrando eco sustancioso en la amenaza que significaba tener una guerra fría con los soviéticos.

Truman –agosto de 1945- decidió el bombardeo nuclear sobre Japón para poner punto final a la Segunda Guerra Mundial, aunque ya Alemania e Italia estaban rendidos bajo dominio de los aliados y Japón ya no ponía resistencia militar significativa. De facto, el expansionismo de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (U.R.S.S.) hacia el Pacífico fue limitado por la acción persuasiva de los Estados Unidos en Hiroshima y Nagasaki. Los sucesos atómicos en tierras niponas abrieron un

capítulo en la historia mundial de tensión geopolítica entre la U.R.S.S. y los Estados Unidos, que unos años más tarde conocimos como: la guerra fría. Esta división y enfrentamiento del mundo socialista y del capitalista de la guerra fría comenzó con una rivalidad geopolítica muy clara terminada la Segunda Guerra Mundial. Winston Churchill observaba que en esta etapa histórica había dos bloques económicos y políticos que dividían al mundo como una especie de “*Telón de Acero*”<sup>47</sup>.

Truman se opuso a José Stalin y trató de unificar Europa Occidental bajo el liderazgo estadounidense, primero se negó a respetar sus promesas de envío de indemnizaciones desde la Alemania derrotada para ayudar a la reconstrucción de la Unión Soviética, afectada económicamente por la guerra. La posguerra había dejado a Inglaterra en una grave situación económica. Posteriormente, cuando observó se observaba que los británicos no podían mantener sus compromisos de ayudar al régimen monárquico de Grecia, donde tenía lugar un movimiento revolucionario en el que destacaban los comunistas griegos Truman impulsó en 1947 la llamada “Doctrina Truman” consistente en tres cuestiones esenciales (González, 2003: 25):

- La misión estadounidense de defensa a escala global del “mundo libre” para hacer frente a la expansión comunista en todas partes.
- Una primera formulación, más implícita que explícita, de lo que luego sería denominada como la teoría del dominó relacionada con el temor de la caída de Grecia o Turquía en manos de la influencia soviética: se consideraba que afectaría de manera automática a toda Europa y Oriente Medio.
- Privilegio a los medios de ayuda económica, con la firmeza de que la misión sería encarada en términos militares agresivos, si se requería.

Mientras la economía europea después de la Segunda Guerra Mundial se encontraba –hasta entonces– en su peor crisis, las cifras industriales en Estados Unidos eran lo opuesto, entre 1938-1946 la producción industrial estadounidense se triplicó y significaba más de la mitad del volumen de la producción mundial (Benz, 1986: 13-14).

La reconstrucción de la guerra, también como parte de la dinámica que envuelve la economía de guerra no se enfoca únicamente en los estímulos del Departamento de Defensa, ya que el Departamento de Estado y otras agencias intervienen en construir una estabilidad política, social y económica que del mínimo de garantías del establecimiento de un régimen capitalista que aprecie los intereses económicos estadounidenses y en que no permitiera el avance soviético. Aunque el Congreso estadounidense no era proclive a nuevos créditos para la recuperación europea después de la SGM, los esfuerzos de Truman con la magnificación del expansionismo soviético y el escenario

---

<sup>47</sup> Ver discurso “Sinews of Peace” en el Westminster College Fulton, Missouri, Estados Unidos. 5 de marzo de 1946. Texto íntegro en: <http://www.historyguide.org/europe/churchill.html>

adverso a sus aliados europeos con las situaciones políticas de Grecia y Turquía consiguió, en 1947, ayuda financiera con la Doctrina Truman y con el apoyo de su Secretario de Estado George C. Marshall anunció el programa multilateral de reconstrucción para Europa y sus gobiernos.<sup>48</sup> A este último programa se le conoció como el Plan Marshall, que oficialmente tenía el nombre de *European Recovery Program* (ERP), y significó que “los 12.000 millones de dólares facilitados por América a las economías europeas en virtud de las disposiciones del Plan Marshall impidieron su quiebra económica y estimularon su expansión industrial” (Adams W.P., 1979: 352).

En cuanto a Japón, Estados Unidos puso en práctica el Plan Dodge<sup>49</sup> (1948) que consistía en lineamientos económicos y financieros como: reducir la inflación japonesa; controlar el mercado negro de divisas; líneas de crédito de Estados Unidos; establecer un tipo de cambio fijo; equilibrar el presupuesto reduciendo el déficit fiscal; liberalizar el comercio, eliminar subsidios y reducción del papel del Estado en la economía. La Guerra de Corea que complementó el Plan Dodge, marcando el interés del complejo militar industrial estadounidense, al punto de impulsar a Japón hacia su milagro económico y a Estados Unidos a una presencia como superpotencia, como lo explica Bonifazi (2009: párrafo 21):

“Lo que representó un verdadero estímulo para el capitalismo japonés fue la guerra de Corea de 1950. Esta guerra llevó a EE.UU. a invertir veintitrés mil millones de dólares en gastos militares. Las fuerzas de ocupación ordenaron que las fábricas de armamento cerradas fueran puestas en servicio, a plena capacidad productiva, representando un gran estímulo para la producción japonesa. A su vez, EE.UU. impulsó el comercio japonés sobre todo el sudeste asiático y auspició los tratados de reparación bajo los cuales Japón estaba obligado a proveer de artículos y servicios a los países que antes había ocupado.”

Debido a que durante la Segunda Guerra Mundial requirió estrategias militares para abastecer a sus aliados de armamento y víveres, las exploraciones y práctica de nuevas rutas marítimas por el Atlántico y el Pacífico para apoyar la liberación del norte de África y combatir (con los rusos en el sureste asiático) a Japón, permitieron a EE.UU. generar experiencia para construir redes de distribución y la preparación de la marina mercante para su comercio seguro en esas aéreas geográficas. En 1948, exportó 84.5 mil millones de dólares, mientras que en 1943 el monto había sido de 23 mil millones de dólares, con lo que se puede decir que la reconstrucción de Europa con el Plan Marshall y el Plan Dodge y con la Doctrina Truman implementada se ayudó a incrementar el comercio

---

<sup>48</sup> De 1948-1951 recibieron recursos del Plan Marshall los gobiernos de Alemania Occidental, Austria, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía.

<sup>49</sup> Joseph Dodge fue banquero y también asesor económico, que durante la SGM tuvo encargos dentro del Departamento de Guerra: en 1941 tenía en sus encargos la revisión del gasto militar y en 1943 negociaba las compras con los contratistas. Sin duda, el aporte de Dodge en la posguerra que lo hace reconocido es su estrategia para la estabilización de Japón en 1948.

exterior e inversiones de Estados Unidos, tal como encontró H. Zinn (1999: 317): “*con la ayuda militar de Estados Unidos a Grecia, en 1949 ya se había derrotado la rebelión. Estados Unidos continuó dando ayuda económica y militar al gobierno griego. Llegó a Grecia un flujo de inversiones de capital de la Esso, Dow Chemical, Chrysler y otras corporaciones americanas.*”

En el plano multilateral, Truman fue fundamental para establecer la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN, en 1949)<sup>50</sup> animando la posición anticomunista y estableciendo un frente a la expansión soviética. Es esos primeros años convulsos, de la guerra fría, la OTAN reforzó su visión con respecto a la U.R.S.S. por dos sucesos: (1) la U.R.S.S. se colocó como la otra superpotencia nuclear con el desarrollo de su bomba nuclear en 1949 y (2) por la Guerra de Corea que ponía en conflicto dos huestes (una pro capitalista apoyada por Washington y otra con orientación comunista).

La OTAN constituyó una garantía de protección de los aliados estadounidenses, sus estatutos establecieron que cualquier invasión a alguno de sus miembros significaría la activación del conjunto para la defensa de este. La creación de la OTAN implicó procurar que los gastos de defensa de Estados Unidos fueran capaces de sostener a la Organización y sobre todo una industria militar capaz de cubrir la demanda de armamento de los aliados. La existencia de la OTAN generó como respuesta un rearme europeo que derivó en una carrera armamentista con la Unión Soviética y que el bloque socialista (Albania, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y en especial para rearme de la República Democrática Alemana) también instalara su mecanismo de seguridad colectiva el Pacto de Varsovia en 1955<sup>51</sup>.

La externalización de la DIB se origina y expande gracias a Truman. El gobierno de Truman y las agencias de seguridad estimularon la venta de armamento de sus aliados en Europa y Asia, al interior gestionó una mayor vinculación con las empresas del sector de defensa y procuró la asociatividad del sector para que la industria militar estuviera lista en todo momento durante la guerra fría.

Durante el gobierno de Truman surgió la carrera nuclear militar, que encontró ascenso muy rápido. “*En septiembre de 1968 se tenía conocimiento que los EE.UU. tenían, aproximadamente, 4,200 ojivas nucleares dirigidas hacia la Unión Soviética y éste último poseía 1,200 misiles que podían estallar en los Estados Unidos. Un año más tarde, la cuenta establecía 4,500 contra 1,700*” (Barnet, 1976: 20). Este armamentismo, carrera nuclear, aceleró la conexión y operatividad del complejo militar industrial estadounidense y también incorporó en la misma dinámica a la carrera espacial.

---

<sup>50</sup> En 2017 La OTAN contaba con 29 países miembros (Albania, Alemania, Bélgica, Bulgaria, Canadá, República Checa, Croacia, Dinamarca, Estados Unidos, Estonia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Francia, Grecia, Hungría, Islandia, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Montenegro, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumania y Turquía).

<sup>51</sup> Formalmente fue el Tratado de Amistad, Colaboración y Asistencia Mutua.

Los Estados Unidos crearon la *National Aeronautics and Space Administration* (NASA) en 1958 como una agencia dedicada a la exploración del espacio e investigación y desarrollo de la aeronáutica. Al surgir la NASA el Departamento de Defensa no tuvo que erogar para esa campaña costosa: de llevar al hombre estadounidense a la luna, por medio del Programa Apolo, que de 1960 a 1973 tuvo un costo de 98 mil millones de dólares -constantes a 2008- (Stine, 2009), cumpliendo su cometido el 20 de julio de 1969 con el aterrizaje lunar del Apolo 11<sup>52</sup>, en ese objetivo derrotaron a los cosmonautas de la U.R.S.S., aunque la guerra fría continuaba.

La NASA en la guerra fría se constituyó como un elemento central para el complejo militar industrial, ya que entre los sectores de la economía de guerra que articula tenemos a la industria aeroespacial, centros universitarios de investigación y el Pentágono. El impulso a la economía estadounidense es amplio: pues al generar investigación y desarrollo se abren posibilidades de nuevos productos para la defensa, pero también para la sociedad. El presupuesto a la NASA –prácticamente- funcionó como subsidio a las industrias y centros tecnológicos, no se duda de su empleo como parte de la política industrial aeroespacial y científica. La venta de productos del sector aeroespacial y de defensa no distingue entre exportaciones para uso civil o militar (es decir que en muchos los componentes o aeronaves en casos sirve para transporte, carga, localización, apoyos logísticos o milicia), de modo que lo que se reporta es en beneficio de la cuenta pública. Tenemos como dato de la industria aeroespacial que: “*En 1971, las ventas al exterior ascendieron a 4 [mil] 196 millones de dólares. Esta cifra que incluye las exportaciones civiles y militares representa el 18% del total de las ventas de la industria aeroespacial y el 9.6% del total de las exportaciones norteamericanas (43,555 millones). En 1965, la industria aeroespacial exportaba sólo 1 608 millones de dólares.*” (Mattelart, 1974: 31)

Durante la década de los sesenta y setenta los 10 mayores contratistas de la NASA también eran importantes contratistas de Pentágono (Mattelart, 1974); McDonnell Douglas Corp., North American Rockwell Corp., General Electric Co., Bendix Corp., Boeing Co., Boeing Co., Grumman Corp., Martin Marietta Corp., RCA Corp., International Business Machines Corp. (IBM).

La Guerra Fría y las carreras armamentista y espacial ensamblaron distintos componentes del complejo militar industrial; como a las universidades y centros de investigación con las empresas de defensa y el Pentágono. “*En 1963, el 70% de todos los fondos para investigación y desarrollo en Estados Unidos provenía del gobierno, siendo destinado el 80% de ello a la defensa y la investigación espacial. En 1965, el 90% de los contratos de investigación del gobierno daban todas las nuevas*

---

<sup>52</sup> Los vuelos a la luna del Programa Apolo continuaron hasta 1972 pues todavía realizaron exploraciones e investigación en suelo lunar.

*patentes a la interesada. El Departamento de Defensa ha ido concediendo derechos particulares de patente en contratos de investigación” (Domhoff, 1990: 173).*

Para la década de los 70's la carrera armamentista ya había posicionado el negocio de guerra o del militarismo estadounidense en el que –principalmente- cuatro ramas básicas de la industria: la aeroespacial, la electrónica, la de producción de armamentos y la de construcciones navales, eran las que se habían visto involucradas directamente con altas utilidades provenientes de contratos con el Pentágono, Piadishev (1978: 111) reportó que a dichas industrias les correspondía: *“el 85% de todos los pedidos del Pentágono... El 90 por ciento de toda la producción de la industria de armamentos va a parar a los arsenales de la Secretaría de Defensa. El Pentágono consume el 80% de la producción de aviones, el 60% de la construcción naval y el 35% de la producción de equipos electrónicos”*.

Fundamental para la élite militar y los directivos de la industria base de defensa acelerar el peso militar de EE.UU. y ganar la guerra fría. Durante el gobierno de Richard Milhous Nixon (presidente de 1969-1974), el secretario de defensa Melvin Laird declaraba que *“si la Unión Soviética está desarrollando una capacidad que pueda poner en peligro a esta nación, debemos estar preparados para contrarrestarla”* (Barnet, 1976: 21). Esto obligaba a continuar la carrera armamentista de la guerra fría y las empresas ganadoras en este juego geopolítico serían las industrias militares. El mismo Laird manifestó que *“la ayuda militar y la venta de armamentos a los países extranjeros son dos instrumentos de vital importancia para la seguridad nacional y la política exterior de los Estados Unidos”* Piadishev (1978: 106).

La guerra fría favoreció, en el ámbito de investigación y desarrollo, que Estados Unidos constituyera un modelo de economía de guerra con estructuras económicas entrelazadas del sector público, privado y académico, generando los éxitos tecnológico militares y sus ganancias económicas. Desde entonces, el Departamento de la Defensa fue incrementando sus contratos para compra de la alta tecnología que fortaleciera su poderío militar; los equipos tecnológicos provenían originalmente de las universidades y centros privados que orientaron sus investigaciones hacia la generación productos para la defensa que en algunos casos patentaron o licenciaron sus desarrollos para encontrar empresas que realizaran su innovaciones para encontrar y colocar productos derivados para su uso civil, en un mercado nacional e internacional.

## 2.2 Reconversión, diversificación y mercado dual.

Desde de los años 1950 muchos científicos se emplearon como asesores y consejeros del ejército, coordinadores y supervisores de proyectos estratégicos, un fenómeno conocido como “*puerta giratoria*”, con el que se presenta la posibilidad de que esos científicos trabajen indistintamente por contratos en el Pentágono, en una universidad o laboratorios con encargos de investigación y desarrollo militar de los contratistas de la defensa. Según Väyrynen (1983: 66) la I + D militar tiene fases y cada una lleva su lapso y costo, e intervienen diversos tipos de instituciones: organizaciones estatales, universidades y organizaciones industriales.

Asumido lo anterior, debe de concederse al presupuesto de defensa para las corporaciones o agentes de I+D en Estados Unidos la relevancia que merece, en cuanto que permite el financiamiento y reducción de costos derivados del *ensayo y error*; el valor agregado de la tecnología y el dominio del *know how*.

**Cuadro 9. Fases de la investigación y desarrollo (instituciones, duración y costos)**

Fase	Contenido	Instituciones principales	Duración (años)	Costos (%)
<b>Investigación básica</b>	Estudios científicos fundamentales	Universidades	0-20	6
<b>Investigación exploratoria</b>	Preparación de bloques tecnológicos unitarios para futuros programas	Universidades	3-5	18
<b>Desarrollo avanzado</b>	Habilitación de equipo experimental para demostración y comprobación	Organizaciones estatales y laboratorios privados	3-5	12
<b>Técnicas de construcción y puesta a punto</b>	Construcción de prototipos para ensayos de funcionamiento	Centros de investigación e industrias de defensa	2-4	47
<b>Producción</b>	Fabricación, logística, repuestos	Grandes firmas industriales y subsidiarias	3-10	S/D
<b>Introducción</b>	Instrucción de tropa, conceptos de los usuarios	Organizaciones estatales	2-4	S/D

Fuente: Tomado de Väyrynen (1983: 66)

El Departamento de Defensa usa la acción bélica como campo de pruebas de una innumerable cantidad de productos tecnológicos para, posteriormente, mediante procesos de reconversión industrial, lanzarlos al mercado para su uso civil, entrelazando la dimensión económica y militar del país con su proyecto hegemónico. A modo de ejemplo, puede citarse el *Programa Manhattan*<sup>53</sup>, iniciado como un proyecto de desarrollo militar orientado a empoderar la capacidad militar atómica

<sup>53</sup> Proyecto de investigación y desarrollo efectuado durante la SGM que produjo las primeras armas nucleares, liderado por los Estados Unidos con el apoyo del Reino Unido y de Canadá.

para, posteriormente, trasladarse al ámbito energético con gran beneficio económico y, sobre todo, hegemónico en tanto que la posesión de tecnología nuclear modificó en su momento la geopolítica planetaria.

“El Pentágono ha venido trabajando en los campos de innovación tecnológica, de producción de armamentos, de automatización de procesos en comunicaciones, administración, simulaciones y funcionamiento general de los armamentos y pertrechos de guerra, de suministro lógico y muchas otras tareas, mediante contratos de producción y servicio [...] asegurando el control de la tecnología de punta tanto para actividades de seguridad estratégica como para garantizar la preponderancia de estas empresas en el terreno de la producción civil, a través de lo que denominan <<tecnología dual>> que supone ambas derivaciones.” (Ceceña& Ornelas, 2016: 123)

Se entiende por reconversión el proceso de reorientación de los recursos humanos y conocimientos tecnológicos, acompañado de la reestructuración de los equipos e instalaciones de una producción militar, para ser destinado al mercado civil (Xarles, 2000; Centre Delàs d’Estudis per la Pau, CDEP, 2004) ya sea en forma directa o a través de procesos de transferencia tecnológica, (tal y como se refleja en la ilustración 2, al final de esta sección). Tal y como se ha expuesto previamente, numerosos productos de uso civil provienen de procesos de reconversión de I+D de la industria militar resultan una intersección de políticas (Política Científica Tecnológica- Política Industrial – Política de Seguridad y Defensa) que no están escritas pero que funcionan en sincronía con las necesidades hegemónicas de Estados Unidos.

El caso más relevante en materia de colaboración I+D estamento militar-sociedad civil es, sin duda alguna, el de Internet, que inicia cuando la DARPA<sup>54</sup> trabajó con la RAND Corporation en 1959 para la creación de una red remota de comunicación segura ante ataques bélicos. Una década más tarde, en colaboración con la Universidad de California en Los Ángeles, la DARPA fijó los fundamentos de una red que permitiera enlazar las computadoras de diferentes universidades y centros de investigación para compartir documentos de manera remota mediante ARPANET (*Advanced Research Projects Agency Network*) que dio origen a lo que hoy conocemos como Internet (Martin, 2014). A principios de la década de los noventa inicia la eclosión de Internet, cuyo primer sitio en línea data del 6 de agosto de 1991<sup>55</sup> (Castells, 2013). El Departamento de Comercio estadounidense es quien supervisa la labor del consejo directivo de ICANN (*Internet Corporation for*

---

<sup>54</sup> Por sus siglas en inglés, *Defense Advanced Research Projects Agency*. Esta entidad pública es dependiente del Departamento de Defensa de Estados Unidos, creada en 1958 y responsable del desarrollo de nuevas tecnologías de uso militar que incrementen la capacidad de acción y respuesta de las fuerzas armadas estadounidenses.

<sup>55</sup> Se trata del sitio <http://info.cern.ch/hypertext/WWW/TheProject.html>, de Tim Berners-Lee, considerado el creador de la web. El sitio permanece activo en la actualidad.

*Assigned Names and Numbers*)<sup>56</sup> que administra el sistema de gigantes servidores en todo el mundo, que permiten el envío de miles de millones de mensajes diarios e información en Internet.

La reutilización de la I+D de origen militar para fines civiles contribuye al aumento de la productividad e innovación en tanto que los nuevos productos generados, aun con fecha de obsolescencia programada, resultan muy atractivos para los mercados y, de modo particular, para aquellos ubicados en economías emergentes o en vías de desarrollo, que incluso pueden llegar a modificar sus aspiraciones de consumo ante su aparición.

La introducción de nuevos productos generados por la industria militar eleva tanto la demanda agregada como la empleabilidad, integrándose al efecto multiplicador de la inversión de los contratistas beneficiados del gasto de defensa. Por otra parte, en el escenario concreto de los Estados Unidos, la conjunción del trabajo de universidades, laboratorios e industria de la defensa para fortalecer la I+D del sector militar y su capitalización (Pedraza, 2017) es un factor crítico de éxito en la generación de tecnología de punta que además de asegurar la capacidad de respuesta del ejército impulsa al capitalismo estadounidense al fortalecer su economía.

El CDEP (2004), señala que los escenarios descritos sólo podrán comprenderse en profundidad desde una diferenciación clara de los conceptos de reconversión y diversificación.

Reconversión	Proceso de reorientación de los recursos humanos y conocimientos tecnológicos, acompañado de la reestructuración de los equipos e instalaciones de una producción militar, para ser destinado al mercado civil.
Diversificación	Proceso de transformación del proceso de producción para entrar en un nuevo tipo de mercados con la finalidad de que los riesgos no recaigan exclusivamente en una sola clase de productos.

Corresponde a la diversificación, en la época de la Guerra Fría, a aquellos casos de adaptación de las tecnologías de guerra a las tareas que se usan para combate a grupos hostiles o beligerantes contra la seguridad pública, en ese contexto las dictaduras en el Cono Sur, las monarquías en la Península Arábiga y otros países fueron los mercados más idóneos para productos de seguridad pública o nacional (sensores, infrarrojos, radares, telecomunicaciones, aturdidores, textiles especializados, etc.) que las empresas del sector de la defensa probó y mostro en guerras como la de Vietnam:

“El reflujo de los artefactos electrónicos utilizados en Vietnam en contra de las guerrillas, hacia los cuerpos policiales de los países del Tercer Mundo, no es una mera especulación. El asedio

---

<sup>56</sup> Es una organización privada, no lucrativa, establecida en 1998 para ayudar a coordinar las funciones de la Autoridad de Asignación de Números de Internet (IANA), que son servicios técnicos clave críticos para las operaciones continuas de la libreta de direcciones subyacente de Internet, el Sistema de Nombres de Dominio (DNS). Ver <https://www.icann.org/>

de los fabricantes de la represión es una realidad. Están pululando las ofertas de ventas de aparatos, más adelantados unos que otros, para aplastar manifestantes callejeros y huelguistas o, más limpiamente, para tender un cerco de espionaje electrónico.” (Mattelart, 1974: 58)

A través de los procesos de diversificación de la industria militar —introducción de nuevos productos en nuevos mercados— las empresas pretenden asegurar su supervivencia en caso de crisis del mercado militar. Otro caso claro de diversificación es el de Boeing, segundo contratista del Departamento de Defensa estadounidense en 2013, con contratos por valor de 32 mil millones de dólares equivalentes al 36.9% de sus ingresos, en tanto que el 63.1% restante correspondió a la venta de aviones y satélites civiles<sup>57</sup> (Gobierno de los Estados Unidos, 2013).

Es así como la economía estadounidense se fortalece a través de aquellas empresas que diversifican o reconvierten sus programas de I+D, manteniendo en forma paralela, un área enfocada en la producción militar y, una segunda, en el mercado civil. Un segundo tipo de empresas sería aquellas cuya producción está en su totalidad orientada al mercado civil pero que tienen al estamento militar como cliente, como sucede con Hewlett-Packard, que si bien no produce insumos militares, ocupó el lugar número 22 en la lista de contratistas de Defensa en el año 2013 contratos por 4 mil 70 millones de dólares que significaron un 3.6% de sus ingresos totales ese mismo año<sup>58</sup>.

---

<sup>57</sup> Ver Anexo 3.

<sup>58</sup> *Ibíd.*

## Ilustración 7. Tipos de reconversión e Innovación y Desarrollo de origen militar al mercado civil



Elaboración propia basada en Pedraza (2017), García (2016) e Iglesias-Fraga (2016).

La ilustración 7 muestra las modalidades de reconversión de la I+D de origen militar para el mercado civil: (i) productos originarios de la sociedad civil y demandados por el ejército; (ii) productos desarrollados por entidades académico/científicas directamente/industria de defensa bajo esquemas de una posible reconversión para el mercado civil; (iii) encargos directos del Departamento de Defensa con posibilidad de transferencia al mercado civil.

Las mismas agencias de I+D con proyectos de vocación dual o sólo militar en la posguerra fría han acelerado la incorporación de empresas e institutos extranjeros para inversión o asociación para el diseño, desarrollo avanzado y producción de nuevas tecnologías, como lo señala Pedraza (2017).

“La colaboración entre organismos militares y empresas o instituciones académicas para la investigación o la adaptación de innovaciones es constante. En Estados Unidos no se entienden entidades como la NASA o DARPA sin la participación de universidades o grandes compañías. Es conocido que la NASA trabaja con SpaceX, la empresa aeronáutica de Elon Musk, eso sólo es un caso de la dinámica de cooperación tecnológica y recursos públicos captado por empresas desarrolladoras de alta tecnología, prácticamente cualquier proyecto de DARPA cuenta con socios privados, como por ejemplo sus últimas investigaciones en sistemas de defensa antidrones, donde dos de los principales actores son la sueca Saab y la organización sin ánimo de lucro SRC, surgida de la Universidad de Siracusa, Nueva York.” (Pedraza, 2017: inciso 2, párrafo 3)

## 2.3 Cambios con la Globalización y Revolución de los Asuntos Militares

El nuevo orden multilateral de la posguerra revitalizó las negociaciones comerciales, la competencia y la integración económica entre las naciones capitalistas además de impulsar las inversiones extranjeras directas e indirectas, con el consiguiente beneficio de las empresas transnacionales que accedían fácilmente a las cadenas de valor internacionales.

“Con la globalización de la economía mundial se transforma y profundiza una estructura mundial productiva y de circulación de mercancías comandada por las empresas transnacionales. El libre comercio y la libre circulación del capital y los cambios en las legislaciones respectivas permitieron un incremento de las ganancias.” (Caputo, 2016:138)

La apertura política y económica de la Unión Soviética y la caída del Muro de Berlín (1989), supusieron el inicio del fin de la Guerra Fría, así como la aparición de numerosos cambios asociados a la interdependencia económica y a la competencia en el orden global que impactaron de modo sustancial en la industria de la defensa, obligando a las empresas de la base industrial de defensa estadounidenses a adaptarse a las nuevas ventajas comparativas y competitivas globales que determinarán su eficiencia y continuidad en el nuevo perfil del mercado mundial de armamento (Kapstein, 2010) en el que la interdependencia derivada de los procesos globalizadores obliga a contemplar nuevamente esquemas de fusión fortalezcan las grandes compañías de defensa.

En términos del General de Brigada retirado John Adams (2013), la dependencia de los Estados Unidos de la importación de insumos estratégicos y de la innovación tecnológica extranjera necesarios para la fabricación de muchos de los sistemas militares esenciales para la defensa vuelve a vincular los asuntos de seguridad nacional con la soberanía económica. En este escenario, las implicaciones de la globalización sobre la base industrial de defensa pueden observarse en elementos tan relevantes como la globalización del capital financiero, la producción, el comercio, la tecnología, el empleo y, en términos generales, en la transformación de las formas de gobernanza de las estructuras que sostienen a la globalización (Guay, 2007).

Aunque son numerosas las perspectivas que abordan los orígenes, condiciones, procesos y significados de la globalización<sup>59</sup>, para efectos del presente trabajo se entenderá como un proceso histórico-económico sustentado por procesos de interdependencia creciente, compleja y transnacional que experimenta el capitalismo en la sociedad internacional, que derivan en una progresiva erosión

---

<sup>59</sup> Aunque algunos autores utilizan el término mundialización como sinónimo de globalización para referirse a la relación económica creciente que existe entre todos los países del mundo y que hace posible el libre intercambio de bienes y servicios, otros reservan el vocablo mundialización para señalar la unificación progresiva del planeta que ha sido interconectado y se ha vuelto interdependiente gracias al desarrollo de la tecnología electrónica e informática. Por tanto, la mundialización sería un fin en sí misma, algo deseable que contribuiría a la mejora social de la humanidad, mientras que la globalización se entendería sólo como un medio que, en la práctica, vendría a ser lo mismo que capitalismo global, idea que se considerará para los fines del presente trabajo (López, 2013).

de las fronteras estatales y del papel del Estado en las relaciones internacionales; en el desarrollo y el reforzamiento de las interdependencias y dependencias de todo tipo —políticas, económicas, culturales, estratégicas, tecnológicas o militares— entre la totalidad de los actores internacionales y, por ende, transforman: (i) las relaciones internacionales; (ii) la naturaleza, ejercicio y distribución del poder y (iii) la naturaleza, estructura y dinámicas de la propia sociedad mundial. Como categoría histórica, estaríamos refiriéndonos a una fase de la internacionalización económica del capitalismo, pero de manera más general la globalización se define como: “*los procesos en virtud de los cuales los Estados nacionales soberanos se entremezclan e imbrican mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios*”. (Beck, 1998: 29)

Asumido lo anterior, cabe señalar que desde la década de los ochenta el pensamiento neoliberal sostenido por las élites político-económicas de las naciones occidentales propició el desarrollo de una economía regulada por el mercado —en el caso concreto de los Estados Unidos se denominó *reaganomics*<sup>60</sup>— con un muy limitado poder del Estado en materia de gestión macroeconómica y un elevado grado de interdependencia entre los patrones de producción y consumo, que derivó en numerosas reformas político-económicas: proliferación internacional de las políticas restrictivas orientadoras del gasto gubernamental; privatización de empresas públicas con la consiguiente apertura de espacios del quehacer público al emprendimiento privado; fomento global de la desregulación de los mercados y apertura de los Estados a inversiones extranjeras directas y al libre comercio, entre otras. Por otra parte, la integración de los mercados derivó en un incremento notable de los niveles de intercambio favorecido por la escasez de restricciones en un escenario macroeconómico sustentado por las empresas multinacionales que aplicaban la división global del trabajo mediante la ubicación de partes de sus procesos manufactureros en diferentes países. Un contexto geoeconómico que Estados Unidos aprovecha para empoderar globalmente su pensamiento político-económico bajo la bandera de ideología liberal: (i) democracia liberal; (ii) economía de mercado y (iii) binomio paz-desarrollo. Un intento de mantener su hegemonía que pudiera ser cuestionado en el plano económico, pero no fácilmente rebatido en el político-militar.

Adicionalmente, la internacionalización de la economía como resultado del proceso globalizador favoreció el ajuste de los flujos de bienes, inversiones, producción y tecnología, a pautas de especialización y de la división internacional del trabajo a favor del comercio y de las inversiones.

---

<sup>60</sup> *Reaganomía* —procedente del inglés *reaganomics*— es una contracción de los vocablos *Reagan* y *economía* que se usa para describir la política económica del gobierno de Ronald Reagan durante la mayor parte de la década de 1980, basada en las teorías propugnadas, entre otros, por Milton Friedman, que tuvo como objetivo central dar el protagonismo económico a la iniciativa y la acción individual o empresarial frente al Estado.

“La liberalización del comercio entre países industrializados tiende a generar una especialización interindustrial que incrementa las economías de escala y la eficiencia del conjunto de las industrias sin desaparición de los respectivos sistemas industriales, es decir, sin pérdida de las interrelaciones industriales que posibilitan el desarrollo y la orientación, en cada uno de los países, del cambio tecnológico.” (Arceo, 2002: 80)

Expresado en otros términos, la libertad de mercado trae consigo la competencia, por lo tanto en una etapa de profunda competencia internacional entre grandes corporaciones, se han acelerado los mecanismos administrativos y alianzas productivas y comerciales (como las cadenas globales de valor) que permiten las estrategias para absorber, concentrar, apropiarse o consolidar el acceso en otras naciones a los recursos necesarios para las actividades y rentabilidad de las grandes corporaciones: factores claves como las materias primas; las tecnologías e innovaciones y desarrollos; los trabajadores, con sus cualidades y aceptaciones laborales; y las condiciones obtenidas de los gobiernos locales o nacionales para recibir sus inversiones directas (Ornelas, 2016), tal y como se sintetiza en la ilustración 8.

**Ilustración 8. Economía y globalización**



Elaboración propia. La ilustración 8 presenta una visión sintética de la economía globalizada desde la óptica neoliberal de los mercados.

La industria militar, la inversión extranjera y la apertura comercial generaron también esquemas de globalización, caracterizados por la intensidad de los cambios tecnológicos, la complejidad financiera de sus recursos y la alta competencia comercial entre las empresas militares (Fritzgerald & Saylor, 2014). En tal escenario, las capacidades bélicas de los Estados Unidos sufrieron un proceso de transformación continua a través de las dinámicas económico-administrativas ejecutadas por las corporaciones transnacionales que lograron sustraer la tecnología de frontera generada en otras naciones, aprovechando patentes y cadenas de valor de empresas de productos tecnológicos especializadas en abastecer a otras grandes empresas pertenecientes al sector de defensa. Todo ello permitió cubrir las necesidades tecnológicas requeridas para combatir guerras asimétricas<sup>61</sup> en las cuales el factor tecnológico y humano debe fortalecer sus habilidades de inteligencia y espionaje para mayor precisión en el ataque y anticipación de la amenaza: “*La multiplicidad de grupos derivados de ese radicalismo ha abierto una guerra de guerrillas mundial que es fenomenal para las empresas de alta tecnología*” (Ugarteche, 2016).

Ciertamente, las guerras en el orden de la globalidad, más que en otro periodo, deben de apoyarse en el factor humano y tecnológico —personal militar con experiencia en escenarios urbanos, preparación para el uso de tecnologías complejas y portátiles, asociación con civiles para apoyar las tareas de defensa— pero, también, en alianzas internacionales. Un rubro fue especialmente apuntalado por los Estados Unidos, que estableció vínculos con numerosas naciones que reconocían su superioridad militar y mantenían diversos niveles de dependencia en relación a la estabilidad económica estadounidense. En este sentido, para Hobsbawm (2007) la guerra —o la disposición de recurrir a ella— es parte de un juego hegemónico propio del capitalismo globalizado estadounidense para garantizar la obtención de recursos, mercados o controles políticos capaces de reproducir el poder internacional estadounidense, moviendo la balanza a favor de la hegemonía sostenida por su poder militar. A modo de ejemplo, pueden señalarse las múltiples operaciones militares internacionales en las que el país se involucró durante el gobierno de Bill Clinton<sup>62</sup> bajo argumentos de intervención humanitaria en la mayor parte de los casos.

Para Orozco (2001), la constante intervención de los Estados Unidos en conflictos militares forma parte de su naturaleza pragmática y estructural, esto es, del *establishment* bélico-empresarial que asociado al imperativo moral del poder hegemónico es capaz de superar la voluntad o la figura

---

<sup>61</sup> Una guerra asimétrica es aquella en la que las fuerzas en liza son desiguales, con uno de los bandos enfrentados muy superior al otro en número de efectivos y armamento. En una guerra, en circunstancias de inferioridad numérica y material (e incluso táctica) es un suicidio intentar una batalla campal, por lo que hay que recurrir a otras formas de enfrentarse al enemigo que den ventaja al bando inferior en número y tecnología armamentística. Este tipo de guerras las lidian los estados contra grupos terroristas o rebeldes locales, incluyendo la ciberguerra.

<sup>62</sup> B. Clinton fue presidente de los Estados Unidos durante el periodo 1993-2001, y el país intervino en los conflictos de Bosnia (1992-1995), Haití (1994), Kosovo (1999) e Iraq (1998).

presidencial en cualquier época, incluida la del presidente Clinton. Lo anterior, sólo puede entenderse en su totalidad si se considera el *establishment* en los términos descritos por Gallegos-Olvera (2016), es decir como una agrupación de actores sociales que incluye a presidentes/consejeros de fundaciones, grandes empresas, banca, entidades de I+D y destacadas personalidades intelectuales profundamente interesados en conjugar el interés público con la rentabilidad económica a través de la implementación de una doctrina económica y política de alcance internacional sustentada en publicaciones con un amplio respaldo tanto de la opinión pública como de las instituciones políticas.

Por otra parte, las presiones de los sectores neoconservadores proclives al militarismo y a la dotación de mayores recursos al Departamento de Defensa se opusieron a la política exterior flexible y multilateral por medio del denominado *Proyecto para el Nuevo Siglo Estadounidense*<sup>63</sup> (PNAC, por sus siglas en inglés) que sirvió para construir un frente político anti-reduccionista del presupuesto de defensa que, al menos durante la presidencia de Clinton, no alcanzó el impacto esperado debido al éxito macroeconómico de la política presidencial,: (i) rango de desempleo inferior al 5% con creación de más de 22 millones de empleos; (ii) inflación inferior al 3.4%; (iii) crecimiento económico sostenido entre el 3% y el 4% anual entre 1993 y febrero de 2001 y (iv) deuda pública estadounidense manejable con unos discretos casi 6 billones de dólares a pagar por su sucesor<sup>64</sup> (García-Menéndez, 2004).

Éxito macroeconómico que aunado al descenso del gasto militar, supuso un impacto positivo en la cuenta pública, de tal forma que entre los años 1992 y 2000 el gasto público se redujo del 22% al 18% debido, a juicio de García-Menéndez (2004), tanto a la menor importancia relativa del gasto militar como a la contención en el pago de intereses (v Cuadro 10). Cabe señalar, sin embargo, que si bien la política monetaria, operada por el secretario de Tesoro, Robert Rubin, redujo el tipo de interés que, a su vez, rebajó el costo de financiamiento de la deuda federal, no fue suficiente para que esta disminuyera. Así, el éxito del gobierno de Clinton se centró en el control de la balanza fiscal, considerando que: (i) desde el binomio 1957-1958 la economía estadounidense no había vuelto a experimentar un superávit fiscal dos años consecutivos como sucedió durante el periodo 1998-2001 y (ii) en 1993, Clinton asumió el poder con un déficit fiscal equivalente al 4.6% del PIB. Cifras que dejaron a los republicanos sin argumentos para cuestionar la política económica de Clinton y para frenar su reelección.

---

<sup>63</sup> El *Proyecto para el Nuevo Siglo Estadounidense* se fundó en 1997 por un grupo de estrategias neoconservadores ubicados en Washington con el fin de concentrar los esfuerzos para el liderazgo global estadounidense. La agenda del PNAC comienza con la afirmación de que la política exterior y de defensa estadounidense va a la deriva y reclama una política reaganiana de fortalecimiento militar y claridad moral. Para mayor profundización en el tema puede consultarse: <http://www.newamericancentury.org/> y [https://www.nodo50.org/csca/agenda2003/con\\_iraq/move-on\\_12-05-03.html](https://www.nodo50.org/csca/agenda2003/con_iraq/move-on_12-05-03.html).

<sup>64</sup> George Walker Bush amplió la deuda estadounidense en 2008 a más de 10 billones de dólares.

**Cuadro 10. Gasto de defensa de Estados Unidos (1993-2000)**

Año	Gasto de defensa			
	Millones de USD Corrientes	Miles de millones de USD constantes a 2005	Proporción del PIB (%)	Porcentaje del presupuesto federal
1993	291,084	413.4	4.4	20.7
1994	281,640	394.6	4.0	19.3
1995	272,063	375.5	3.7	17.9
1996	265,748	355.0	3.4	17.0
1997	270,502	354.5	3.3	16.9
1998	268,194	346.1	3.1	16.2
1999	274,769	347.6	3.0	16.1
2000	294,363	361.3	3.0	16.5

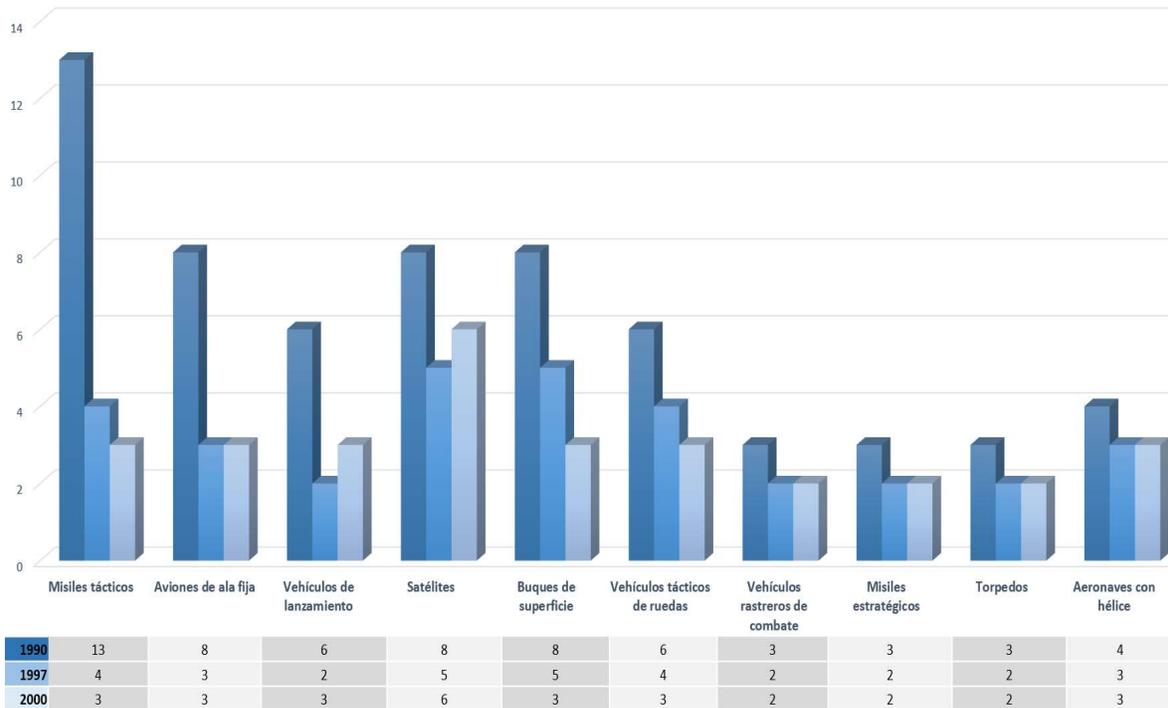
Elaboración propia basada en Office of Management and Budget (s/f). El cuadro 10 muestra el descenso del gasto militar, tanto en términos proporcionales al PIB como en relación al total del gasto federal.

### 2.3.1 Concentración oligopólica de la DIB y sus efectos

Por lo que respecta a la organización industrial del mercado de armamento estadounidense, poco antes del término de la Guerra Fría comenzó una concentración oligopólica<sup>65</sup> explicada como resultado del descenso en el gasto militar que, a su vez, derivó en un descenso de las ventas de los contratistas al Pentágono. Muchas de las empresas se vieron obligadas a realizar alianzas o absorber a otras empresas, de modo que el número de oferentes industriales vinculados al sector de defensa descendió durante el gobierno de Clinton (v. ilustración 9).

<sup>65</sup> Abordaremos como con el modelo neoliberal de Reagan hay una contracción de grandes empresas de la DIB, por compras, asociaciones o absorciones que derivan al fin de la Guerra Fría con la acumulación de los contratos del Pentágono durante la década de los 90 por las cinco principales empresas contratistas —Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman, Raytheon y General Dynamics— que contabilizaban una participación sustancial en los contratos del Pentágono durante los siguientes tres gobiernos George W.H. Bush, William Clinton y George W. Bush.

**Ilustración 9. Reducción de contratistas de defensa en sectores bélicos, 1990-2000**



Elaboración propia basada en Flamm (2005:9). La ilustración 9 muestra el descenso de los contratistas de defensa durante el periodo presidencial de Clinton, estratificado por rubros. Puede apreciarse el mayor pico de descenso en el rubro de misiles tácticos, con una reducción cercana al 80% entre 1990 y 2000.

Por su parte, la Revolución de los Asuntos Militares (RAM) parte de un paradigma o modelo caracterizado por la aceleración en el uso de las aplicaciones de la tecnología y la computación durante los años 1990 (Martí-Sempere & Granda-Coterillo, 2000), así como de los criterios de distensión aplicados entre las potencias militares al término de la Guerra Fría, mismos que impulsarían la transformación de las organizaciones militares y de la conducción de la guerra, adoptando principios de eficiencia, innovación y rentabilidad en la asociación público-privada así como en la disminución del aparato burocrático y militar de Estados Unidos. Es necesario señalar que la revolución de los asuntos militares no es una posición definida sobre cuestiones empresariales y de administración pública que busque alterar directamente los resultados económicos de la industria del sector de defensa o el poder de influencia del *establishment* económico militar; por el contrario, la RAM se enfoca en el mantenimiento de la capacidad de fuego sin perjuicio de alterar la eficiencia estructural del paraguas defensivo estadounidense.

“Eficiencia: comprende la reducción de los costos de los proveedores [...] la eliminación en el organigrama del Departamento de Defensa de las estructuras de más baja prioridad, consolidando las operaciones de las tecnologías de la información; la cancelación de los programas ineficientes o de bajo rendimiento; así como de una parte de las actividades

burocráticas. Desde 2011 a 2013, se identificaron potenciales ahorros por cancelación de programas que le permitirían al Departamento de Defensa ahorrar 245 billones de USD.” (Alemán-Benítez, 2016: 92)

El bajo presupuesto militar en proporción del PIB —entre el 3.1 y el 4.4% entre 1993 y el 2017— para mantener en equilibrio los recursos y ahorros del Pentágono, fueron elementos comunes de la revolución de los asuntos militares fueron durante las administraciones de Clinton, Bush y Obama. Igualmente, fue una constante la adaptación de las tareas administrativas, de inteligencia y defensa, acordes con un entorno internacional que apoyara a la defensa global ante amenazas, enemigos y estrategias de combate no tradicionales, asimétricas y fraccionadas en niveles regionales, mundiales y digitales, para lo cual los gobiernos se basaron en tres mecanismos: (i) las tecnologías de información y comunicación; (ii) la innovación armamentística —fundamentalmente aeroespacial y satelital— en relación a materiales y tecnologías y, (iii) la capacitación de las fuerzas de seguridad y del sector administrativo para acciones multitarea, en asociación con las corporaciones y agencias privadas de defensa ya sea en forma de colaboraciones público-privadas de índole administrativa, ya en forma de asesoría o acompañamiento en el desarrollo de operaciones militares<sup>66</sup>.

Por otra parte, si bien el gobierno de Clinton marcó el inicio de la revolución de los asuntos militares estadounidense los procedimientos administrativos para alcanzar eficiencia del gasto militar fueron diferentes en los periodos demócratas —Clinton y Obama— que en los republicanos —Bush—. El sistema de asignaciones y compras directas empleado durante el periodo de Clinton marcó tendencia hasta el gobierno de Bush, que fue profundizando el esquema con contratos de defensa asignados directamente sin licitación de ninguna clase a empresas relacionadas con funcionarios del gobierno<sup>67</sup>, justificando tales asignaciones por la emergencia de las intervenciones en Afganistán e Iraq. Durante el gobierno de Obama se promovió la eficiencia del gasto militar mediante: (i) la reducción de la duración de los contratos; (ii) el desarrollo de proyectos de defensa; (iii) mejora del proceso de compra y rendición de cuentas; (iv) reformas en la administración económica y financiera para el control de los costos y la vida útil de los insumos del Pentágono y de los sistemas de defensa y (v) la eliminación de procesos improductivos y burocráticos (Alemán-Benítez, 2016).

Adicionalmente, tanto Clinton como Obama intentaron con escaso éxito reducir las bases militares y su personal dentro y fuera del territorio estadounidense. Obama llevó adelante la reducción gradual de fuerzas militares en Afganistán e Iraq, pese a la presión de los grupos opositores que despreciaban la idea de las operaciones de precisión en favor de la de posesión y posición territorial en las zonas conflictivas al argumentar que en una era de desafíos y amenazas no debían de reducirse

---

<sup>66</sup> Como sucedió en Kosovo o se viene aplicando en la guerra global contra el terrorismo.

<sup>67</sup> Por ejemplo: Dick Cheney, vicepresidente de los Estados Unidos durante el gobierno de George W. Bush (2001-2009), había sido CEO de Halliburton y KBR.

ni los presupuestos, ni la cantidad de activos militares dispuestos para la defensa dentro o fuera de los Estados Unidos e impidiendo la reducción en tamaño o número de efectivos de las bases militares en Europa, África o Europa.

Lo cierto es que, más allá de la línea de acción de uno u otro gobierno, en la era de la globalización, la base industrial de defensa se prepara e impulsa la revolución de los asuntos militares, independientemente del marco tradicional o no tradicional de combate; entre ejércitos de estados o amenazas nacionales; desplegándose en los escenarios deslocalizados del campo de batalla tradicional —aguas internacionales, territorios despoblados, blancos militares o de infraestructura en energía, transporte o comunicación del ejército enemigo, entre otros— o en operaciones de precisión en zonas urbanas, territorios de difícil acceso terrestre o el ciberespacio. Los grupos beligerantes no estatales con actos terroristas, guerras asimétricas, ciberataques y otras expresiones violentas han acelerado el cambio en la forma de hacer las guerras.

Sweezy & Baran estudiaron la formulación de Marx sobre la estructura del capitalismo y su vocación monopolista “*Marx reconoció completamente la fuerte tendencia hacia la concentración y centralización del capital, inherente en una economía de competencia; su visión del futuro del capitalismo ciertamente incluyó formas nuevas y puramente capitalistas del monopolio*” (1966: 9) y fueron observando que Estados Unidos desarrolló un sistema de capitalismo formado por corporaciones gigantes que dominaban su mercado eliminando competencia, reproduciendo su presencia única en el mercado y estructuraron la economía nacional en búsqueda de su respectivo excedente económico en cada sector.

No es posible entender el papel de la concentración empresarial de la industria de defensa sin revisar previamente, así sea de modo superficial, el papel del presupuesto de defensa en la economía estadounidense tras la Segunda Guerra Mundial. Al respecto, de Foster, Hollerman & McChesney (2008), siguiendo a Sweezy & Baran (1966)<sup>68</sup>, presentan una visión crítica del uso del presupuesto de defensa como reactivador de la economía, es decir, como una medida anticíclica que privilegia el mantenimiento de las tasas de ganancia de las grandes corporaciones oligopólicas de la DIB estadounidense. Señalan también, al igual que Slichter<sup>69</sup> (1949), que la concentración oligopólica de la industria de defensa: “*Aumenta la demanda de bienes, ayuda a mantener un alto nivel de empleo, acelera el progreso tecnológico y, por lo tanto, ayuda al país a elevar su nivel de vida (... ayudando) a que el capitalismo en los Estados Unidos funcione mejor que nunca.*” (Foster *et al.*, 2008: inciso 1).

En la misma línea, Foster & McChesney (2014: inciso 1) resaltan el convencimiento de la estructura de poder en la necesidad de sostener la DIB para apuntalar la economía capitalista

---

<sup>68</sup> Los autores refieren a: Baran, P.A. & y Sweezy, P.M. (1966). *Monopoly Capital*. Nueva York: Monthly Review Press.

<sup>69</sup> Citado en Cook, F.J. (1962). *The Warfare State*. Nueva York: Macmillan.

estadounidense: “*el papel del gasto militar como medio para crear una demanda efectiva era obvio para los economistas y las empresas por igual*”. Un rol que, de acuerdo a Ceceña (2016), exalta la naturaleza sustantiva del sistema capitalista:

“La naturaleza competitiva del capitalismo conlleva una impronta guerrera que se pone de manifiesto en las cruentas luchas económicas por expulsar competidores, por monopolizar recursos, por absorber competidores pequeños creativos e innovadores, por imponer reglas, por saltarse las restricciones existentes, por crear condiciones de fuerza que aseguren la libertad de acción y movimiento hasta alcanzar el grado de apropiación o monopolización más amplio posible.” (Ceceña, 2016: 121)

En tal escenario, la concentración oligopólica de la base industrial de defensa fue el resultado de un proceso de fusiones empresariales que se aceleró durante la década de los noventa, favorecido durante el gobierno de Clinton como una forma de afrontar las reducciones en el gasto militar al término de la Guerra Fría (v. Cuadro 11).

**Cuadro 11. Concentración oligopólica de la base industrial de defensa (1985-2005), sector aeroespacial**

Contratista de la Defensa	Fusión/adquisición
Lockheed Martin	<p><i>Martin Marieta</i></p> <p>↔ Adquisición de <i>General Dynamics Forward</i> (1991) y <i>General Dynamics Space</i> (1992), ambas de <i>General Dynamics</i>.</p> <p>↔ Adquisición de <i>General Electric Aerospace</i> (1993).</p> <p>↔ Fusión con <i>Lockheed</i> que origina <i>Lockheed Martin</i> (1994).</p> <p><i>Lockheed Martin</i></p> <p>↔ Adquisición de <i>Loral</i> (1996).</p>
Northrop Gruman	<p>Fusión de <i>Northrop</i> y <i>Gruman</i> origina <i>Northrop Gruman</i> (1994).</p> <p>↔ Adquisición de <i>LTV</i> (1996).</p> <p>↔ Adquisición de la división de <i>Westinghouse</i> (1996).</p> <p>↔ Adquisición de <i>Litton</i> (2000).</p> <p>↔ Adquisición de <i>TRW</i> (2003).</p>
Boeing	<p>↔ Adquisición de <i>Rockwell</i> (1996).</p> <p>↔ Adquisición de <i>McDonnell Douglas</i> (1996).</p> <p>↔ Absorción de <i>Hughes Space</i> (2000) que, a su vez, había adquirido a <i>Magnavox</i> (1994).</p>
Raytheon	<p>↔ Adquisición de <i>E-Systems</i> (1995).</p> <p>↔ Adquisición de la división <i>Hughes Electronics</i> de <i>Hughes Space</i> (1996).</p> <p>↔ Adquisición de <i>Texas Instrument</i> (1997).</p>

Elaboración propia basada en Watts (2008:46).

El Cuadro 11 muestra algunos ejemplos de fusiones y adquisiciones de empresas del sector aeroespacial ligadas al Departamento de Defensa durante la década de los años 90. A modo de ejemplo puede señalarse que la actual Lockheed Martin es resultado de fusiones y adquisiciones de más de 20 compañías entre 1990 y 1995.

Se distingue una relación estrecha en los involucrados en la economía de guerra desde la guerra fría; el triángulo de hierro ajustaría la administración de los estamentos militares y los criterios de eficiencia para colaborar con las metas tecnológicas, financieras y estrategias de guerra del Pentágono, acelerando el proceso de fusiones de las grandes corporaciones de defensa:

“Estados Unidos experimenta un masivo involucramiento en el financiamiento y administración de una vasta estructura burocrática de seguridad nacional encargada de coordinar la economía permanente de guerra de mayores dimensiones que existe en el orbe. Ello ha tenido efectos cualitativos sobre el Estado, que a lo largo de la guerra fría lo empiezan a tipificar como una fuerza político-económica ampliamente coordinada con las grandes empresas privadas en una relación simbiótica que los politólogos estadounidenses han denominado el <<triángulo de hierro>>, y que la literatura sin mayor vacilación puede interpretar como una manifestación concreta del capitalismo <<monopolista de Estado>>... no se trata solamente de que la participación del Estado en el proceso de acumulación se vuelva imprescindible para asegurar la reproducción ampliada del capital social y la perpetuación de las relaciones de producción y explotación capitalistas.” (Saxe-Fernández, 1999: 52-53)

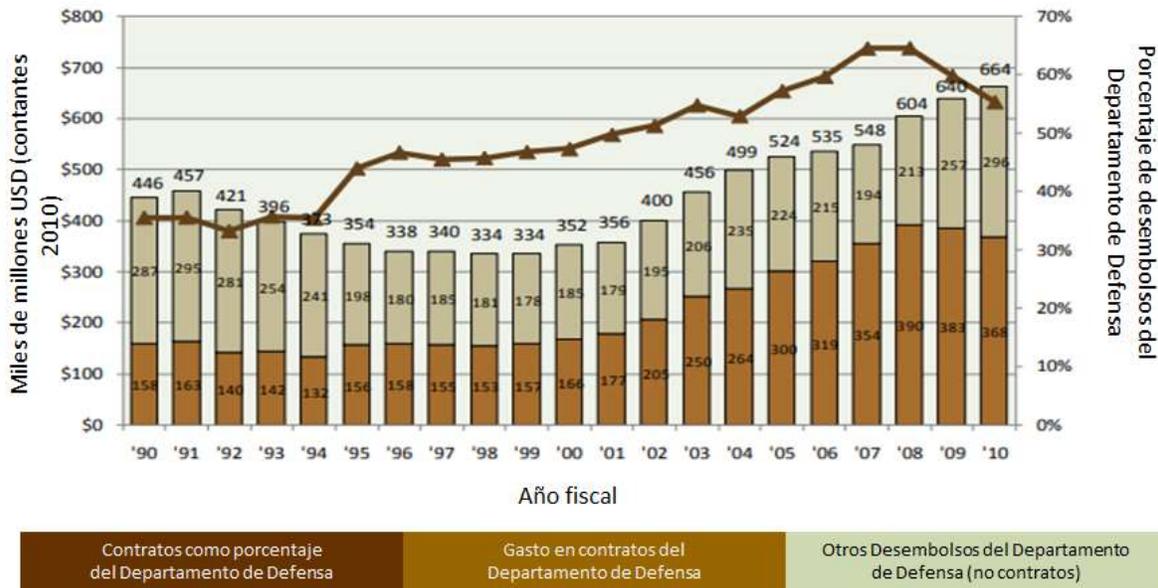
Es importante señalar que el Departamento de Defensa está facultado para oponerse a operaciones de fusión/adquisición entre las empresas del sector de defensa con el fin de evitar distorsiones en el mercado, lo que le permite llevar su oposición al Departamento de Justicia para una revisión federal. Considerado lo anterior, y ahora en un escenario globalizado, la concentración oligopólica de la DIB sostenida por el poder militar del Pentágono se adhiere a la teoría de Wallerstein (2001:29):

“La economía-mundo capitalista es un sistema que incluye una desigualdad jerárquica de distribución basada en la concentración de ciertos tipos de producción (producción relativamente monopolizada, y por lo tanto de alta rentabilidad), en ciertas zonas limitadas, que por eso mismo pasan inmediatamente a ser sedes de la mayor acumulación de capital. Esa concentración permite el reforzamiento de las estructuras estatales, que a su vez buscan garantizar la supervivencia de los monopolios correspondientes.”

De acuerdo a ello, las cadenas globales de valor y la fusión de empresas militares a lo largo de la Posguerra Fría derivaron en un complejo militar corporativo a escala global que involucra a los consumidores de armamento como parte de los eslabones de dichas cadenas de producción militar. Cabría cuestionarse entonces si es el mercado oligopólico de la base industrial de defensa quien dicta la política industrial de compras del sector al Estado o si, por el contrario, es el Pentágono quien practica una política intervencionista en el mercado al autorizar los procesos de fusión/adquisición para, posteriormente, beneficiar a las corporaciones con contratos para el Departamento de Defensa. Independientemente de la respuesta, tanto Mills (1957) como Seymour Melman (1971) señalan que se trata de un fenómeno propio del complejo militar industrial que sustenta la noción del triángulo de hierro. Al respecto, la revisión de los contratos otorgados por el Departamento de Defensa entre 1990-

2010, (Berteau & Ben-Ari, 2011) expuesta en la ilustración 10 permite comprobar el flujo de los contratos asignados.

**Ilustración 10. Contratos de Defensa dentro del presupuesto del Departamento de Defensa 1990-2010**



Fuente. Berteau & Ben-Ari (2011:6). La ilustración 10 muestra la dimensión de los contratos de defensa dentro del presupuesto del Departamento de Defensa 1990-2010 en miles de millones de dólares constantes al 2010.

La lectura de la ilustración 10 muestra una reducción inicial en el número de adjudicaciones durante la presidencia de Bill Clinton<sup>70</sup>, sin que se rebasaran los 160 mil millones de dólares anuales, derivada de la reducción del presupuesto de defensa<sup>71</sup>. Sin embargo, en 1995, los contratos se elevaron de forma proporcional al presupuesto total del Departamento en razón de los contratos de servicios otorgados a proveedores privados, servicios que en otra época efectuaba el personal adscrito al propio Departamento. Tal privatización repercutió en una reducción de los contratos asignados al sector I+D.

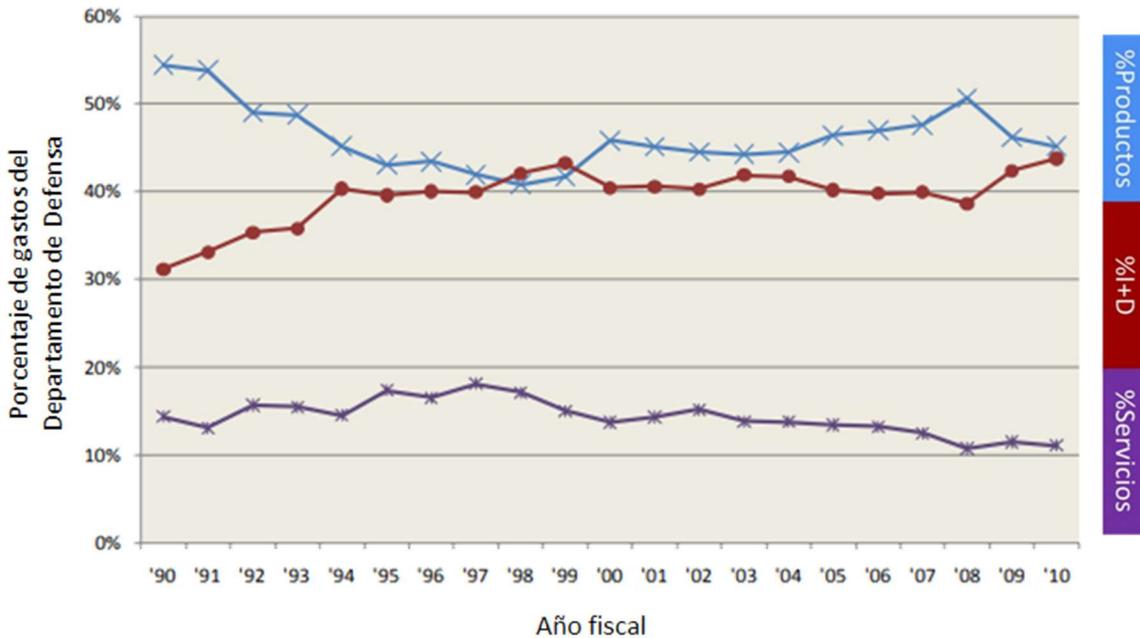
Por otra parte, puede observarse que los contratos para la adquisición de productos en 1990 constituyeron el 55% del total mientras que, en 1999, apenas alcanzaban el 40%. Sin embargo, la llegada a la Presidencia de Bush volvió a elevar el gasto para la adquisición de productos para el Pentágono hasta el 50% en 2008. Así mismo, el Departamento de Defensa incrementó de forma sostenida los contratos de servicios durante la década de los 90, estabilizándolos entre el 40 y el 42% del total del gasto asignado a contratos, con un ligero descenso en 2008 derivado, muy probablemente,

<sup>70</sup> Para el periodo 1993-2001.

<sup>71</sup> Recuérdese que el presupuesto de defensa del gobierno de Clinton se encuentra entre los más bajos de la historia estadounidense en proporción del PIB y al presupuesto total federal después del periodo entre la PGM y la SGM.

del incremento del gasto asignado a la adquisición de productos (Berteau & Ben-Ari, 2011:6). De igual manera, en la ilustración 11 puede percibirse la tendencia a la baja de los contratos de I+D para el Pentágono desde 1998 —con un 18%—, con un ligero repunte del 15% en 2002, para descender nuevamente hasta el 11% en 2010.

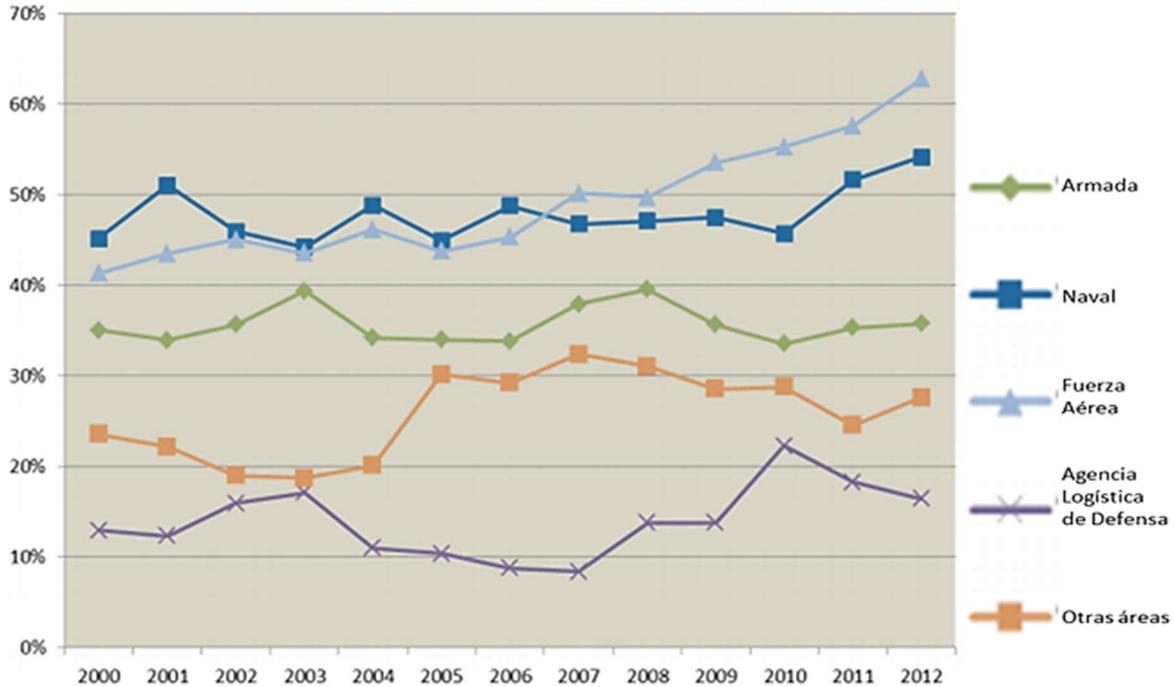
**Ilustración 11. Contratos del Pentágono por categoría (1990-2010, porcentaje)**



Fuente. Berteau & Ben-Ari (2011:10).

Así también, queda en evidencia el porcentaje de los contratos adjudicados directamente sin licitación a las grandes empresas de la base industrial de defensa proveedoras del Departamento de la Defensa. No obstante, tras un periodo de concentración oligopólica en los años noventa en el sector aeroespacial de defensa, el número de oferentes en busca de contratos es reducido incluso si se publicasen licitaciones para su asignación. La ilustración 12 muestra que el componente del Departamento de Defensa con mayor porcentaje de contratos de asignación directa durante la guerra global contra el terrorismo fue la fuerza aérea, seguido de la marina y el ejército. Dato congruente con el hecho de que las empresas de la industria aeroespacial y defensa son las mejor posicionadas como contratistas de todo el Departamento de Defensa en cuanto a proporción de gasto militar asignado.

**Ilustración 12. Contratos adjudicados directamente sin licitación por componente del Departamento de Defensa (2000-2012, porcentaje)**



Fuente. Berteau (2013:25).

Como cierre de comentario -sobre lo cuestionable que significa contratos adjudicados de manera directa, sin licitación- hay que relacionar que la reducción de competidores por los contratos venía de más de una década de concentración oligopólica, esto es de manera cierta y también que se mantuviera esta práctica contractual para no obstruir la dotación de armamento al ejército en el desarrollo de una guerra, pero la justificación no puede soportar que la práctica haya sido constante todo un periodo de 8 años y una GGCT (mantenida por Obama hasta 2012) en que los beneficiarios generalmente eran los mismos Helliburton y las 10 principales empresas de defensa contratistas:

“La buena práctica gubernamental requiere que la mayoría de los contratos sean licitados mediante concurso, para así alentar la competencia y ofrecer el mejor trato posible a los contribuyentes. Sin embargo, el Gobierno de Bush [Jr.] a menudo ha decidido esquivar este proceso sacando <<licitaciones de candidato único>> alegando la necesidad de actuar rápidamente, sin esperar a poner en marcha el proceso competitivo. Peor aún, muchos de estos contratos son contratos <<por administración delegada>>, en los que al contratista se le reembolsan todos los gastos y se le paga un margen de beneficio sobre el coste -creando una perversión de los incentivos, en donde se inflan los costes para aumentar los beneficios-. Las licitaciones con un único contratista podrían justificarse al inicio de una guerra imprevista. Pero adjudicar un contrato plurianual, como se hizo con Helliburton, iba más allá de lo necesario.” (Stiglitz, 2008: 37-38)

En otro orden de ideas debe señalarse que el costo de la guerra global contra el terrorismo fue en su mayor parte financiado con deuda e impuestos provenientes de la sociedad estadounidense. Dado el incremento los beneficios obtenidos por las empresas de defensa antes de la recesión de 2009 se ajustaron los impuestos corporativos para ayudar a financiar la guerra. Por otra parte, el costo de las incursiones en Afganistán e Iraq influyó en el aumento de la deuda que se elevó desde 57.3% del PIB en el año 2000 hasta el 87.1% en 2010 (v. Cuadro 12); igualmente, las crisis bursátiles de los años 2000 y 2009, y el alza del petróleo en 2008<sup>72</sup> contribuyeron al incremento de la deuda federal.

**Cuadro 12. Gasto militar, déficit fiscal y deuda federal en la Guerra Global Contra el Terrorismo**

Año	Gasto de defensa (miles de millones USD constantes 2005)	Gasto de defensa (% del PIB)	Gasto de defensa (% del gasto federal total)	Balanza fiscal (miles de millones de USD )	Deuda federal (% del PIB)
1999	347.6	3.0	16.1	0.8	62.2
2000	361.3	3.0	16.5	1.3	60.1
2001	363.0	3.0	16.4	2.3	55.9
2002	401.7	3.3	17.3	1.2	57.3
2003	444.6	3.7	18.7	-1.5	59.5
2004	480.3	3.9	19.9	-3.3	61.3
2005	495.3	4.0	20.0	-3.4	62.7
2006	499.3	4.0	19.7	-2.5	63.3
2007	509.2	4.0	20.2	-1.8	63.9
2008	547.8	4.3	<b>20.7</b>	-1.1	64.8
2009	588.5	4.7	18.8	-3.1	76.0
2010	614.1	<b>4.8</b>	20.1	-9.8	87.1
2011	<b>615.2</b>	4.7	19.6	-8.8	95.2
2012	580.6	4.4	19.2	-8.4	99.4
2013	553.6	4.1	17.9	-6.8	100.1
2014	518.8	3.7	16.6	-4.1	<b>101.53</b>

Elaboración propia basada en Office of Management and Budget (2014) y tradingeconomics.com<sup>73</sup> (s/f).  
En la cuadro 12 el periodo marcado en verde representa las administraciones de George W. Bush.

El mercado de la defensa concentra distintos oferentes que dependen de que el Pentágono cuente con presupuesto constante para asignarles contratos. Ahora bien, la revisión de los principales 100 contratistas del Departamento de Defensa para el año 2013<sup>74</sup> muestra 54 compañías de nacionalidad no estadounidense procedentes de 18 países, frente a 46 nacionales, cuando en las décadas de los 60 y los 70 el 100% de los proveedores del Pentágono eran nacionales (v. ilustración 13). No obstante, en el filtro del peso económico los 46 contratistas estadounidenses en 2013 obtuvieron contratos del Pentágono por un valor de 236, 524.5 millones de dólares con el Pentágono, lo que es un margen de 59.1% a favor de la base industrial de defensa estadounidense.

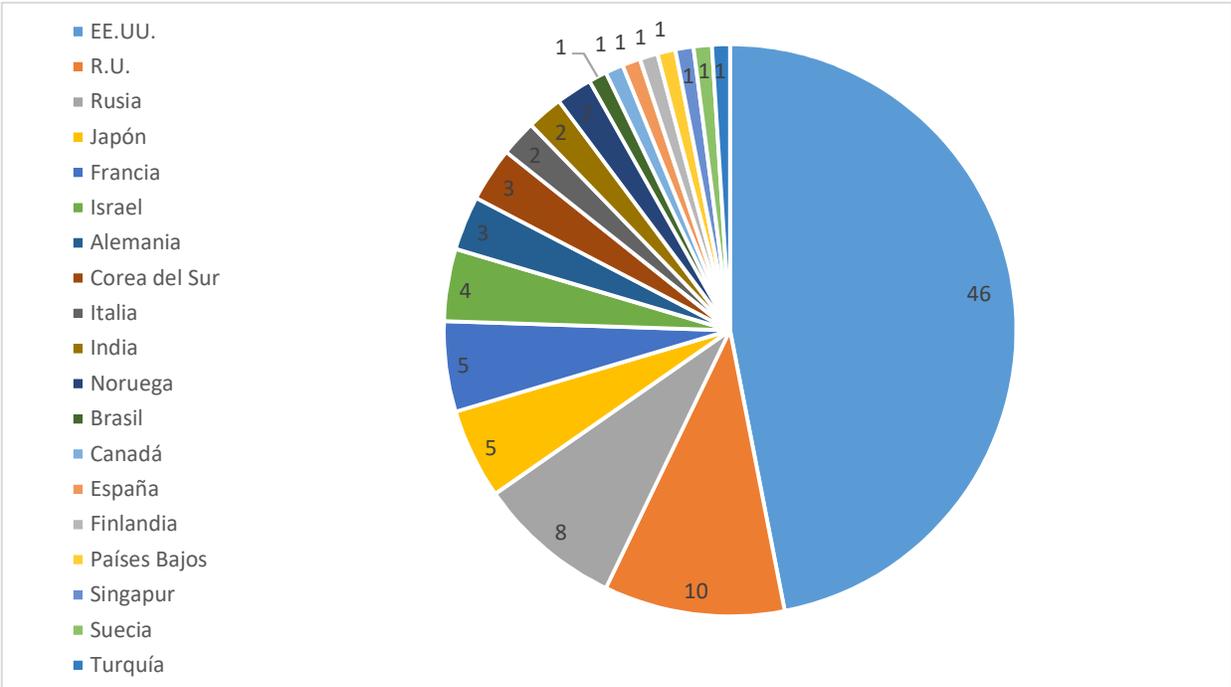
<sup>72</sup> En agosto del 2008 la cotización del petróleo crudo llegó a su máximo histórico con \$145 dólares por barril, que antes del 11 de septiembre de 2001 se cotizaba en \$23 dólares.

<sup>73</sup> Para la deuda pública.

<sup>74</sup> Ver Anexo 3.

Es relevante mencionar que para 2013 los principales cinco contratistas del Pentágono fueron estadounidenses (Lockheed Martin, Boeing, Raytheon, Northrop Grumman y General Dynamics) y que en suma representan el 36.60% del total del monto de los contratos. El de mayor importancia, Lockheed Martin, reportó ingresos totales por valor de 45 mil 358 millones de dólares, de los cuales el 89.30% procedían de recursos del Departamento de Defensa. El segundo país con más proveedores internacionales al DoD lo ocupó el Reino Unido, cuyos contratistas contabilizaron ingresos por valor de 46, 539.3 millones de dólares; y, en tercer lugar, se ubican las empresas procedentes de Rusia (sí el país que ve renacer su política expansionista con el presidente Putin) con ingresos por valor de 21, 404.3 millones de dólares.

**Ilustración 13. Distribución de los mayores contratistas del Departamento de Defensa (2013)**



Elaboración propia basada en <http://special.defensenews.com/top-100><sup>75</sup>.

De entre las 25 primeras posiciones de los mayores 100 contratistas, 8 son de origen estadounidense dependen de que el Pentágono cuente con presupuesto sostenido para asignarles contratos, dado que la mayor parte de sus ingresos provienen de dichas asignaciones directas: Raytheon —93.0%—; Northrop Grumman —79.1%—; General Dynamics —60.3%—; L-3

<sup>75</sup> Para comprobar detalles de nombres y montos revisar el Anexo 3.

Communications —81.9%—; Huntington Ingalls Industries —93.0%—; Booz Allen Hamilton —71.2%—; Exelis —85.0%— y, finalmente, Leidos —70.7%—.

En una dinámica similar se encuentra otro gran porcentaje de empresas, especialmente aquellas 100% consideradas dentro de DIB —astilleros de acorazados, constructoras de misiles, tanques, entre otras—. Por otra parte, dentro de los principales contratistas, 25 de las 15 empresas de origen estadounidense sólo 6 realizan ventas inferiores al 50% para el Pentágono, ya que además de suministrar equipos o componentes a la Defensa, cuentan con un volumen de negocio importante destinado al mercado civil: Boeing, pese a ubicarse en la segunda posición en la lista de los principales, sólo registró un 36.9% de sus ingresos proveniente de la Defensa; en una situación similar se encuentran United Technologies —octava posición de la Cuadro, 19.0% del total de ingresos—; Honeywell —15ava posición, 12.5% del total de ingresos—; Textron —17ava posición, 35.0% del total de ingresos—; GE —18va posición, 2.80% del total de ingresos— y, finalmente, Hewlett-Packard —22ava posición, 3.60% del total de ingresos—.

Se entiende, tras el análisis anterior, que el presupuesto de defensa dinamiza el mercado estadounidense de manera sustancial, lo que se percibe aun con mayor claridad cuando se mide el impacto de los contratos del Departamento de Defensa por Estado. Pueden ubicarse desde pequeñas y medianas empresa a grandes contratistas cuya producción requiere de los insumos de laboratorios, universidades y/o de otras empresas proveedoras de bienes intermedios y de servicios. Al respecto, la revisión del anexo 4 —principales 5 de contratistas de defensa por estado— muestra que, en términos generales: a) los cinco contratistas concentran más del 50% del monto de los contratos por estado y b) 4 de cada 5 son estadounidenses. Una situación que ha venido manteniéndose a lo largo de los últimos 60 años.

Cabría cuestionarse la importancia política, en términos cualitativos, de esta distribución de contratistas de defensa para quienes afirman que la reactivación del crecimiento económico requiere necesariamente de apuntalar la industria nacional para revertir los efectos de la globalización, y de modo particular el desempleo derivado de la externalización de sectores industriales relevantes. Desde otras perspectivas, la geopolítica y geoeconómica, el Departamento de Defensa está dando juego a las cadenas globales de valor y legitimidad a su base industrial de defensa sobre el resto de las corporaciones armamentistas de otros países aliados (en su mayoría), de cierto modo está abonando al ejercicio hegemónico y a la importancia mundial del sector industrial de defensa.

### 2.3.2 Cadenas globales de valor: entre hegemonía y vulnerabilidad la DIB

Desde los años setenta las cadenas productivas de valor han sufrido diversos procesos de segmentación y externalización en los que diferentes países participan en las diversas fases de la elaboración y la comercialización de un producto/bien/servicio, consecuencia directa de la economía globalizada que convirtió las tradicionales cadenas de valor en cadenas globales de valor.

“La globalización obedece a los avances técnicos, que posibilitan el desplazamiento de insumos, bienes y capacidades productivas, y ha requerido cambios significativos en la normatividad internacional sobre el libre flujo de insumos y mercancías sin cargas arancelarias. A este proceso contribuye la gran rivalidad internacional de los mercados oligopólicos que obliga a competir en el desarrollo de nuevas tecnologías de proceso y producto y en la reducción de los costos de producción mediante la adquisición de los factores productivos a menores precios.”

(Capdevielle, 2005:561)

Las cadenas globales de valor (CGV) se definen como el conjunto de actividades de producción, distribución y comercialización de bienes y servicios, desde la fase inicial de producción de insumos hasta la fase final de consumo del bien/servicio en dos o más países, de tal modo que dichos productos y servicios sean producidos en múltiples países y exportados finalmente por uno de ellos. De acuerdo a ello, y como resultado de la globalización y de la transnacionalización de la producción, las industrias contemporáneas deben considerarse en términos de complejas redes de producción y comercialización internacional, en las cuales la creación, la apropiación y el mantenimiento del valor están determinados por la posición y las capacidades de las empresas y los países en las CGV (Gereffi, 2018), “*que representan aproximadamente el 80% del comercio a nivel mundial*” (Gereffi, 2015:1). Cada una de las etapas —concepción y diseño, producción del bien o servicio, tránsito, consumo, manejo, y reciclaje final— son comúnmente conocidas como eslabones. Toda empresa participa en al menos una cadena de valor local; por ejemplo, un productor agrícola de autoconsumo compra insumos (semillas, herramientas, fertilizantes y otros) que lo hacen interactuar con otros eslabones de la cadena.

Para Gereffi (2018), el análisis de la gobernabilidad de las cadenas globales de valor ayuda a comprender los mecanismos, procesos y reglas mediante las que las empresas establecen relaciones económicas entre sí, con el Estado y con otros actores, de tal forma que lleguen a entenderse los factores que determinan la conducta de cada uno de los eslabones los agentes de la cadena, sobre la base de los tipos de vínculos y relaciones que se establecen entre estos, así como de las reglas explícitas y tácitas sobre las que inciden.

La fragmentación espacial y funcional derivada de las cadenas globales de valor han generado un cambio importante en las grandes corporaciones transnacionales de la economía mundial, al sustituir su rol de productores por el de compradores y coordinadores globales, de tal forma que dichas

corporaciones “frecuentemente especializadas en funciones intensivas en conocimiento, como el diseño, la Investigación y Desarrollo (I+D) y el marketing, externalizan funciones relacionadas con la producción física hacia pymes en países en desarrollo, encargándose de la coordinación de toda la cadena de valor” (Romero-Luna, 2009:200) a partir de dos patrones organizativos sobre los que se soporta el modelo fragmentado de producción: la gobernanza y la mejora (*upgrading*). Gereffi (2018) señala como una necesidad prioritaria la comprensión de las cadenas globales de valor para entender las políticas de desarrollo productivo.

La importancia de las cadenas globales de valor en el contexto del liberalismo económico no es que trae consigo la alta competitividad internacional sino la integración tecnológica y hasta financiera de las corporaciones, acelerado los mecanismos administrativos y de comunicación en estas alianzas productivas y comerciales, que facilitan la implementación de estrategias para absorber el acceso en otras naciones a los recursos necesarios para las actividades y rentabilidad de las grandes corporaciones.

Martí-Sempere (2013), señala que los productos y materiales de la industria militar destinados a la defensa se caracterizan por un elevado número de arquitecturas alternativas que requieren altos grados de innovación y desarrollo para su producción, así como por la limitada capacidad de las empresas para dominar dichas arquitecturas, por lo que habitualmente se requiere recurrir a cadenas globales de valor con propósitos de:

“Acumular el suficiente grado de conocimiento, experiencia y medios para realizar el abastecimiento. Esta cadena se estructura de forma jerárquica. En el primer nivel figura el contratista principal, habitualmente integrador del sistema. En el segundo están los proveedores de subsistemas, mientras que en el tercero figuran los suministradores de componentes (...) capaces de suministrar de forma competitiva algunos componentes o servicios específicos que el sistema requiere. En esta cadena aparecen con relativa frecuencia empresas extranjeras para suministrar algunas partes cuando sus prestaciones o su coste mejoran el valor final del producto y no existe un suministrador nacional alternativo.” (Martí-Sempere, 2013:388)

En el caso concreto de la industria de defensa estadounidense es preciso retroceder hasta los años previos a su participación en la Segunda Guerra Mundial, para recordar la *Declaración Hyde Park* (20 de abril de 1941), acuerdo entre los Estados Unidos y Canadá para la utilización más rápida y efectiva de las instalaciones productivas de América del Norte con fines de defensa local, hemisférica y de asistencia, de forma que cada país proporcionaba al otro los artículos de defensa que producía y ambos coordinaban los programas de producción de dichos artículos que, finalmente, eran suministrados a Gran Bretaña para su uso en la guerra contra Alemania y sus aliados.

“En la medida en que las compras de defensa de Canadá en los Estados Unidos consisten en partes componentes para ser utilizadas en equipos y municiones que Canadá está produciendo para Gran Bretaña, también se acordó que Gran Bretaña obtendrá estas partes bajo la Ley de Préstamo y Arriendo y las enviará a Canadá para su inclusión en el artículo terminado.”  
(*Declaración de Hyde Park*, 1941: párrafo 5, citado en Bevans, 1968)

Para lograr implementar la Declaración Hyde Park el presidente Franklin D. Roosevelt impulsó una legislación que permitía la producción e intercambio de insumos de guerra y armamento para los países aliados, lo que favoreció también la compatibilización de estrategias militares. En el ámbito comercial, las empresas de la base industrial de defensa estadounidense se consagraron en el mercado internacional de armamento y se facilitó el intercambio de procesos y tecnología con la visión de costo-efectividad de la producción. Finalmente, se estableció un punto de arranque para negociar acuerdos bilaterales de seguridad y abastecimiento para la defensa entre los Estados Unidos y Canadá<sup>76</sup> y que, tras el fin de la Guerra Fría, se ampliaron a Australia, Finlandia, Italia, Países Bajos, Noruega, España, Suecia y Reino Unido (Department of Defense, 2020), aunque en la base industrial de defensa participan también empresas de otros países con los que no se han firmado acuerdos formales de colaboración.

“Gracias a la globalización de las cadenas de suministro industrial y de los mercados de productos básicos, un importante número de países sin acuerdos formales de suministro apoyan la base industrial de defensa con la fabricación de componentes estratégicos y materiales críticos (...). Los países que se incluyen en esta categoría son, entre otros, Kazajstán, Singapur, Jamaica y competidores estratégicos como China.” (Departamento de Defensa, 2018:17)

Las relaciones comerciales de los Estados Unidos con otros países —con o sin acuerdos bilaterales establecidos— sostienen la cadena global de valor sobre la que se sustenta la base industrial de defensa:

“Con una extensa cadena de suministro global de varios niveles, la base industrial de defensa abarca la extracción y el refinamiento de materias primas, la fabricación de componentes y partes, y la integración y el mantenimiento de las plataformas y sistemas de defensa. Se basa en un sistema geográfico y económico en red de diversas de empresas del sector privado, organizaciones de investigación y desarrollo, instituciones académicas e instalaciones de propiedad del gobierno para desarrollar y producir las tecnologías que permiten a las fuerzas armadas de los Estados Unidos dominar y garantizar la seguridad nacional.” (Departamento de Defensa, 2018:15)

---

<sup>76</sup> Este tipo de acuerdos promueve la interoperabilidad y asegura la entrega oportuna de insumos en tiempos de paz, emergencias y conflictos armados. Se firma entre el Departamento de Defensa (Estados Unidos) y el Departamento de Comercio (Canadá). El Departamento de Defensa utiliza el Sistema de Asignaciones y Prioridades de Defensa (DPAS) para brindar apoyo prioritario a los suministros requeridos por contratistas y subcontratistas del Pentágono.

Sin embargo, a juicio de Adams (2013) si bien las cadenas globales de valor sostienen la base industrial de defensa también podrían colocar a los Estados Unidos en una posición vulnerable en el caso de desabasto de los componentes y materiales requeridos, ya sea como insumos o bienes intermedios, para la fabricación de armamento, tecnología y otros productos necesarios para el sistema de defensa. Adams considera prioritario reducir las vulnerabilidades asociadas a la dependencia de los Estados Unidos de insumos de la DIB provenientes del exterior: “*La economía y la seguridad nacional de los Estados Unidos dependen del suministro de metales especiales, muchos de los cuales son vulnerables a amenazas de suministro derivadas de las naciones de las que proviene el subproducto, de la escasez geológica, de la falta de sustitutos viables o de un inadecuado post-consumo.*” (Adams, 2013: 52)

A modo de ejemplo Adams retoma el análisis elaborado en el año 2008 por el Comité de los Recursos de la Tierra, que efectuó estadísticas para evaluar el impacto que las restricciones de algunos metales y elementos químicos básicos en la fabricación de componentes —cobre, galio, indio, litio, manganeso, niobio, PGMs (incluyendo iridio, osmio, paladio, platino, rodio, rutenio), elementos raros de la tierra<sup>77</sup> (REEs, por sus siglas en inglés), tántalo, titanio y vanadio— podría generar en la economía estadounidense, considerando factores de disponibilidad geológica, técnica, social, ambiental, económica y política; la falta de disponibilidad física y una posible alza de precios derivada de la escasez del insumo. El resultado se expresa gráficamente en la Cuadro 13.

**Cuadro 13. Matriz crítica de metales especiales**

		Riesgo de la oferta				
		Bajo			Alto	
		1	2	3	4	
Impacto de la restricción de la oferta	Alto	4		Manganeso	Rodio	
		3	Cobre	Tántalo	Indio Niobio	Paladio Platino REEs
		2		Vanadio Titanio Litio	Galio	
	Bajo	1				

Elaboración propia basada en Adams (2013:53). La lectura del Cuadro 13 muestra que el grupo compuesto por el indio, manganeso, niobio, y los REEs caen en la zona “crítica” de la matriz. Se consideran críticos debido a la importancia de sus aplicaciones en los convertidores catalíticos, la producción química, electrónica, baterías, pantallas de cristal líquido, y endurecedores o reforzadores en acero y aleaciones de hierro. Además, una perturbación física o un repentino aumento de los precios ponen en peligro los suministros sin que se puedan encontrarse con facilidad sustitutos.

<sup>77</sup> Escandio, itrio, lantano, terbio, europio, neodimio, entre otros.

El informe señala la que cualquier mineral —contenido o no en la matriz— podría considerarse crítico en virtud de los cambios que pudieran producirse en los factores de disponibilidad; señala, así mismo, que si bien la dependencia de las cadenas globales de valor no debe considerarse alarmante, *“la concentración de los suministros en un pequeño número de países políticamente inestables podría ser desastrosa si dichas naciones limitaran las cantidades de metales disponibles en el mercado mundial, lo que daría lugar a un aumento de los precios y a la restricción de la oferta”* (Adams, 2013:53), dejando a la base industrial de defensa estadounidense extremadamente vulnerable, con efectos claramente negativos en su economía de guerra<sup>78</sup>.

En el escenario descrito, fue necesario para la base industrial de defensa estadounidense adaptarse a los procesos de relocalización de los procesos productivos nacionales en un nuevo esquema que incluye la captación/enajenación internacional de tecnología, investigación y fuerza laboral especializada de los países en desarrollo por las naciones altamente desarrolladas y la proliferación de las cadenas globales de valor como parte la nueva realidad internacional de las operaciones comerciales y de producción del sector (división internacional del trabajo). Derivado de ello, el Departamento de Defensa de Estados Unidos y sus contratistas dependen de fabricantes extranjeros para varios de los sistemas de armas más avanzados del ejército debido a que han entrado en una nueva fase de su desarrollo, caracterizado por la globalización de las cadenas de suministro y la incapacidad de las industrias de la base industrial de defensa para impulsar el cambio tecnológico. El sector de defensa y el ejército estadounidense han pasado de exportadores a importadores, a la vez que han tenido poco impacto en los desarrollos tecnológicos puesto que la industria de defensa ha dejado de invertir en investigación.

“El complejo industrial de defensa de EE.UU. Ha entrado en una nueva fase de su desarrollo de siglos de duración, el último caracterizado por la globalización de las cadenas de suministro y la incapacidad de los contratistas y laboratorios de defensa de EE.UU. para impulsar el cambio tecnológico. Atrás quedaron los días en que el Departamento de Defensa podría depender de la industria estadounidense para proporcionarle componentes de alta tecnología utilizados en sistemas de armas avanzados. También se han ido las empresas de I + D de defensa bien financiadas responsables de la creación de industrias enteras como Internet, informática de alto rendimiento y el sistema de posición global.” (McCormack, 2015)

Cabe señalar, en este contexto, la relevancia del rol de la inversión extranjera directa<sup>79</sup> (IED) como eje organizativo de la estrategia capitalista y del papel hegemónico de Estados Unidos, considerando

---

<sup>78</sup> Algunos ejemplos de insumos estratégicos de la DIB y su importancia en la economía de guerra pueden revisarse en el anexo 4.

<sup>79</sup> La inversión extranjera directa (IED) consiste en la inversión de capital por parte de una persona natural o de una persona jurídica (instituciones y empresas públicas, empresas privadas, etc.) en un país extranjero. En el país de destino, esta entrada de capitales puede realizarse mediante la creación de nuevas plantas productivas o la participación en empresas ya establecidas para conformar una filial de la compañía inversora. Según la OCDE, la IED tiene por objeto ejercer un control

que los modelos de inversión de la base industrial de defensa basan en el incremento de la productividad y en la propensión a la maximización de la tasa de ganancia derivada del aprovechamiento de la realidad socio-económica de los países en los que sectores de la base industrial de defensa maquilan.

De esta forma la inversión extranjera directa y la desverticalización de la industria de la defensa se ven incentivada por la reducción de costos —bajos salarios, las deducciones fiscales o a la seguridad social, contratación barata de mano de obra especializada— y por las facilidades de apropiación de la tecnología local con aplicaciones militares o complementarias. Ejemplo claro de ello es el incremento de la inversión extranjera directa estadounidense en la industria mexicana de manufactura aeroespacial y de defensa.

“México atrajo 1,150 millones de dólares en inversión extranjera para el sector aeroespacial en 2010, el monto más alto entre todos los países por segundo año consecutivo. El país exporta unos 3,500 millones de dólares en equipos aeroespaciales al año, según la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial, lo que clasifica al país en el decimosegundo lugar en el mundo.”

(Casey, 2011: párrafo 2)

En ese mismo año, 2010, el *Plan Nacional Estratégico de la Industria Aeroespacial* (Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, 2010) señalaba que la industria nacional estaba conformada por 238 empresas ubicadas en 17 estados de la República Mexicana, generaba cerca de 30,000 empleos y más de 3,266 millones de dólares en exportaciones, el 87% de las cuales se destinaban al mercado estadounidense, sin que el documento especificase qué parte de dicho porcentaje se destinaba al mercado civil y cuál al militar. Todo lo cual ubicaba al sector en el cuarto lugar nacional en materia de comercio exterior. Por otra parte, durante el periodo 2006-2009 la inversión extranjera directa estadounidense en el sector aeronáutico mexicano creció alrededor del 30% anual, con 179 empresas instaladas (v. Cuadro 14), 3,400 millones de dólares en ventas y cerca de 20,000 empleos directos e indirectos generados.

---

a largo plazo sobre la empresa adquirida o participada, y el criterio establecido para definirlo es que la propiedad adquirida por la sociedad matriz sea, como mínimo, del 10% de la filial.

**Cuadro 14. Inversión extranjera, de la industria aeroespacial y de defensa, distribución en México, año 2008**

Estado	Empresas relevantes	Empresas por estado
Baja California	Honeywell, Delphi Aerospace, Lockheed Martin, Leach, Hartwell	50
Sonora	Goodrich, Herco, Smith West	31
Nuevo León	Frisa Wyman Gordon, Kaydon, General Electric	23
Chihuahua	Aerospace Ketema, Unison, Safran	18
Querétaro	Bombardier, ITR Turborreactores	12
Tamaulipas	Kearfott Industries, Chromalloy Dallas México	11
Ciudad de México	Partes Aéreas Concorde	8
Jalisco	Global Vantage	8
Coahuila	Aerotech	6
Estado de México	Honda Aircraft	5
San Luis Potosí	Sermatech	4
Yucatán	Falco Electronics	3
<b>Total</b>		<b>179</b>

Fuente: Expansión (2009). La lectura del cuadro 14 permite percibir la importancia de las inversiones estadounidenses del sector aeroespacial en México, se muestra la distribución de 179 compañías, con la característica de mayor acumulación de empresas en los estados ubicados al norte del país para aprovechar las ventajas derivadas de la proximidad geográfica con los Estados Unidos.

El elevado grado de inversión extranjera directa respondía a la necesidad de las empresas estadounidenses de aprovechar la mano de obra barata, reducir sus costos de manufactura, sacar partido de la cercanía geográfica y apropiarse del expertise técnico —transferencia tecnológica— proveído por universidades y centros de investigación mexicanos ubicados en las cercanías de las plantas industriales (Expansión, 2009).

Cabe señalar, finalmente, que dado que la información de las empresas estadounidenses del sector de defensa en materia de inversión y procesos de maquila en el exterior está fuertemente regulada no es posible concretar en cifras las dimensiones totales de la IED del sector industrial de defensa ni analizar en detalle impacto económico dentro y fuera de los Estados Unidos. Pero se tienen ejemplos muy específicos; “*Lockheed utiliza cableado eléctrico en sus helicópteros Black Hawk y S-92 y aviones de combate F-16 fabricados por la firma francesa Safran en Chihuahua, México. Safran se promociona como el mayor empleador aeroespacial de México, con aproximadamente 13,000 empleados*” (Weisgerber, 2020).

Recapitulando sobre lo expuesto, se distingue claramente que aun cuando por razones de seguridad nacional podría suponerse que la industria asociada a la base industrial de defensa debiera definirse como un sector cerrado desde el marco jurídico del Estado para la protección de la soberanía

y el poder militar de los Estados Unidos, lo cierto es que la necesidad de aprovechar recursos estratégicos, la tecnología, la investigación y el desarrollo generado por otras empresas transnacionales ha obligado a la DIB a insertarse en la economía globalizada sostenida por las cadenas globales de valor mediante la firma de numerosos convenios corporativos y licencias a nivel mundial en el ámbito del mercado militar, y de manera reiterativa esto tiene un sesgo estratégico de geopolítica y geoeconomía.

En ese contexto, y como caso paradigmático que puede comentarse -a modo de ejemplo se retoma nuevamente el del sector aeroespacial y de defensa- que las cadenas globales de valor asociadas a la parte dual y de aquellas otras vinculadas al campo militar, de acuerdo al uso de las aeronaves, son parte de un régimen que acepta el liderazgo y el emprendimiento económico de los Estados Unidos, así que contribuir con los recursos estratégicos también es parte de la dinámica de distribución de roles dada por el hegemón. Ahora bien, los límites de este razonamiento se sitúan en la rivalidad hegemónica, de las pugnas inter burguesas, o bien de las amenazas y desafíos de que enemigos políticos (China o Rusia principalmente) lleguen a ser proveedores de insumos o de bienes de consumo del Pentágono.

Sin embargo, la literatura parece concordar en la importancia de la industria aeroespacial y de defensa para el conjunto de la economía estadounidense, tanto por su dimensión como por la relevancia de las conexiones económicas que mantiene con otros sectores industriales. Prueba de ello es el hecho de que, en el año 2008, las ventas del sector contabilizaron \$450 mil millones de dólares, con los Estados Unidos como el país con mayores ingresos en la industria aeronáutica —\$204 mil millones de dólares, 45.3% del total de ingresos globales—; seguido por Francia, el Reino Unido y Alemania y Canadá; Brasil ocupaba el décimo lugar y, México, el decimoquinto (AeroStrategy, 2009; PriceWaterhouseCoopers, 2010). De acuerdo a Deloitte (2012): *“la industria aeroespacial de defensa estadounidense empleó directamente cerca de un millón trabajadores en 2010, con un total de 84.2 mil millones de dólares devengados en sueldos; 15.4 mil millones de dólares en concepto de impuesto federal sobre la renta; 1.9 mil millones de dólares en impuestos estatales sobre los ingresos individuales y 5.5 mil millones de dólares en impuestos corporativos. En conjunto la industria aeroespacial y de defensa registró ingresos totales por 324 mil millones de dólares —45,3% del total de los ingresos globales—, cifra equivalente al 2.23% del PIB estadounidense.”*

Con propósitos de sintetizar los argumentos expuestos en cuanto a la inserción de la base industrial de defensa en las cadenas globales de valor puede ejemplificarse con el programa *Joint Strike Fighter*, para la creación de una aeronave de quinta generación con capacidad para despegar y aterrizar de diferentes modos y en espacios diversos, que sumase las mejores cualidades de un bombardero y un avión de caza. Conforme al programa *Joint Strike Fighter*, el 26 de octubre de

2002, el contrato para diseñar el avión caza táctico F-35 Lightning II fue concursado, adjudicando a Lockheed Martin; que estableció una CGV para su desarrollo, pruebas y producción con empresas ubicadas en 11 países (v. Cuadro 15) con el propósito de proveer componentes y equipos de apoyo para los tres modelos —A, B & C— de la aeronave. Adicionalmente, “*el programa incorporó en su cadena de suministro a 1,300 empresas estadounidenses ubicadas en 47 estados, reportando 127,000 empleos directos en Estados Unidos.*” (Boeing, 2009; Deloitte, 2012). En el año 2013, aún con la fabricación proceso, Israel, Japón y la República de Corea, hicieron pedidos de la aeronave a través del programa de preventa a fuerzas armadas extranjeras, al igual que el Pentágono planeó adquirir 2,443 aeronaves, por un valor aproximado de 396 mil millones de dólares.<sup>80</sup>

**Cuadro 15. Encadenamiento productivo global (empresas no estadounidenses) de la aeronave F-35**

PAÍS	EMPRESAS
AUSTRALIA	BAE Systems Australia, Ferra, Leveitt Engineering, Lovitt Technologies, Marand, Quickstep, Luke AFB Australia, Lockheed Martin Australia
CANADÁ	Amphenol, Apex Industries, Asco Aerospace, Avcorp, Ben Machine, Centra, CMC Electronics, Composites Atlantic, Curtis Wright, Dy4 Systems, Gas TOPS, Heroux Devtek, Honeywell Aerospace, ITL Circuits, Laval-Alcoa, Magellan Aerospace, Novatronics, PCC-Dorval, AIT, BuildIT, Cross Manufacturing, Epic Data, Excel Precision Machining, Interfast, Kennametal Stellite, MDS, Mindready Solutions, Montreal Carbase industrial de defensae, NAV-Aids, NGRAIN, Nikon Metrology, Pratt&Whitney-Canada, Samuel Speciality, University of Quebec-AIML
COREA DEL SUR	Destaca: Korea Aerospace Industries KF-X
DINAMARCA	Destacan: Multicut, Royal Danish Air Force, y Terma
ISRAEL	Destacan: Elbit Systems Ltd, ADIR e Israel Aerospace Industries
ITALIA	Moog Italiana, Secondo Mona, Aerea, Selex ES, Mecaer, Piaggio Aero, Elettronica Melara, Alenia Aeronautica, Moog Casella, Galileo Avionica, Cira, Aviogei, Aero Sekur, Ellettronica, Gemelli, Logic, MBDA Italia, S3LOG, Vitrociset
JAPON	Destacan: Mitsubishi Heavy Industries y Nagoya Aerospace Systems.
HOLANDA	Son 27 empresas (no se cuenta con los nombres)
NORUEGA	Destaca: Kongsberg Gruppen
TURQUÍA	Alp Aviation, Aselsan, Ayesas, Fokker Elmo, Havelsan, Kale Aerospace, MiKES, Roketsan, Tubitak-SAGE, Turkish Aerospace Industries, y Turkish Integrator for the National Integrated Training Center.
REINO UNIDO	BAE Systems, Cobham, GE Aviation, Gentex, GKN, Honeywell, Martin Baker, MOOG, Selex UK, Survitec, Ultra Electronics, UTC Aerospace Systems, EDM, MBDA, Raytheon UK, Stirling Dinamics y Blemheim Capital

Fuente: elaborado con datos de: <https://www.f35.com/global>; <https://www.f35.com/assets/uploads/documents/Brochure-Italy-English.pdf>; <http://www.janes.com/article/56674/82itsubishi-heavy-industries-starts-production-of-japan-s-first-f-35-fighter>

Cabe señalar, que cada una de las corporaciones internacionales proveedoras para el F-35 son fuentes de empleo y comparten ingresos por las ventas a Lockheed Martin, sin embargo, cada empleo generado por las cadenas globales de valor en el extranjero es un empleo menos en territorio

<sup>80</sup> Datos tomados de:

[http://www.pbs.org/newshour/bb/military-jan-june10-defense\\_04-21/](http://www.pbs.org/newshour/bb/military-jan-june10-defense_04-21/);

<http://www.airforcetechnology.com/features/feature63455/feature63455-2.html>;

[http://www.washingtonpost.com/politics/pentagon-to-trim-plans-for-f-35-jet-order/2014/02/16/2310f400-974c-11e3-8461-8a24c7bf0653\\_story.html](http://www.washingtonpost.com/politics/pentagon-to-trim-plans-for-f-35-jet-order/2014/02/16/2310f400-974c-11e3-8461-8a24c7bf0653_story.html);

<http://www.reuters.com/article/2013/05/23/us-lockheed-fighter-idUSBRE94M18N20130523>

estadounidense, por lo que es directo deducir que la defensa se ha situado también en la intersección de las implicaciones micro y macro económicas de la base industrial de defensa en el proceso de globalización, sin que importen los numerosos cuestionamientos sobre los beneficios/prejuicios de su implantación en los procesos globalizados de la economía estadounidense.

## 2.4 Mercado internacional de armamento en la posguerra fría

En términos generales, las transferencias de armamento abarcan el suministro de armas militares a través de las ventas, asistencia, donaciones, y aquellas efectuadas mediante licencias de fabricación. Los datos abarcan las principales armas convencionales, como son los aviones, vehículos blindados, artillería, sistemas de radar, misiles y buques diseñados para uso militar. Quedan excluidas las transferencias de otros equipos militares, como son las armas pequeñas y ligeras, camiones, artillería liviana, municiones, equipo de apoyo, transferencias de tecnología y demás servicios (Banco Mundial, 2019). Un comercio que fue especialmente fructífero con las naciones del Consejo de Cooperación del Golfo<sup>81</sup> que aprovecharon el repunte del mercado para actualizar su armamento y adquirir aviones de combate en Estados Unidos y Europa, iniciando una carrera armamentística que aún continúa. Sin embargo, los movimientos de mayor importancia en materia de compra de armas se registraron tras la invasión estadounidense a Iraq (2003), cuando Estados Unidos había garantizado su propio equipamiento militar pudiendo dedicar el excedente a la venta externa y ofrecer su tecnología bélica al mercado internacional.

Bautista (2016: inciso 1) argumenta que parte del éxito del mercado armamentístico se debe a las especificidades de su industria, regida por normas diferentes al resto de los sectores industriales en tanto que mientras los fabricantes de armas son entidades privadas, muchas de ellas —especialmente en el caso de las de origen estadounidense— cuentan con participación estatal y venden casi la totalidad de su producción a gobiernos de todo el mundo. Se trata de un sector extremadamente dinámico, cuyos procesos de fusión/adquisición “*dan lugar a imperios cada vez más influyentes en la cúspide de organismos internacionales, gobiernos, bancos y medios de comunicación*” a nivel global<sup>82</sup>.

---

<sup>81</sup> El Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del es una organización regional formada por seis naciones del Próximo Oriente. Creado el 25 de mayo de 1981, está conformado por Baréin, Kuwait, Omán, Catar, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos. Se trata de una región vulnerable política y económicamente, fundamentalmente por su dependencia de una única fuente de riqueza —petróleo—, su escasa población, su gran superficie y su escasa capacidad militar. Entre 2011 y 2016, los Estados del Golfo han aumentado de forma significativa las importaciones de armas convencionales de envergadura. Así, Arabia Saudí duplicó sus importaciones en ese período, y países como Emiratos Árabes Unidos (EAU) las aumentaron en un 63%, Qatar en un 245% y Kuwait en un 175% (Amnistía Internacional, 2020).

<sup>82</sup> Ver el presente trabajo sobre la concentración oligopólica de la industria de defensa.

“Estas corporaciones operan de la mano del Estado a la hora de exportar armamento y de diseñarlo, puesto que es el erario público el que financia la mayor parte de los proyectos de innovación militar que dan lugar a tecnologías cada vez más letales. Se trata de un negocio redondo en el que el dinero público sirve, al mismo tiempo, para financiar el diseño y la compra de aviones, fragatas, fusiles y tanques.” (Bautista, 2016: inciso 1)

En materia de exportación, los Estados Unidos, al igual que sucede con otras potencias del mercado armamentístico, ponen “sus cuerpos diplomáticos al servicio de los contratistas militares para amortiguar la reducción de sus presupuestos de defensa” (Bautista, 2016: inciso 2), por lo que “*el personal militar destacado en las embajadas de los EE.UU. promueve la venta de artículos de defensa producidos por los EE.UU. y llevan a cabo la mayoría de las tareas asociadas con la gestión de los <<casos>> o <<acuerdos>>*” (Security Assistance Monitor, 2011).

La industria que requiere del apoyo del Estado para exportar, aprovechando que el miedo a los ataques terroristas es en el contexto de Bush Jr. gran justificante a la venta de armas, lo que permite legitimar el hecho de que el gobierno estadounidense doblara su presupuesto militar tras los ataques del 11-S, bajo la premisa de reducir la inseguridad y el conflicto en Oriente Próximo, de forma que: “*ni “Irán ni Arabia Saudí sean demasiado fuertes” [...] colocando en la agenda global “marcada por las potencias militares” eufemismos como defensa nacional y respuesta proporcional para hacer frente a la amenaza yihadista*” (Bautista, 2016: incisos 3 y 4).

En tal escenario, y como un modo de reducir los elevados gastos militares asumidos por el Pentágono, nace en 1967 el Programa de Ventas Militares al Extranjero (FMS, por sus siglas en inglés), este programa de gestión de ventas de insumos militares es administrado por la Agencia de Cooperación de Seguridad de Defensa (DSCA, por sus siglas en inglés), financiado por las cargas administrativas devengadas a los compradores extranjeros con el propósito de “promover la fortaleza defensiva de los aliados y el concepto de logística cooperativa, y compensar el gasto que comporta tener a militares estadounidenses en el extranjero” (Departamento de Defensa, 1967), lo que permite a los Estados Unidos la inserción legítima y controlada en el mercado nacional de armamento siempre y cuando el Congreso autorice las transacciones<sup>83</sup> y bajo criterios teóricamente estrictos que, en la práctica del mercado *casi nunca* se cumplen.

“No vender un equipamiento a quien no lo pueda comprar, no vender nada que no necesiten las fuerzas armadas del receptor, y no recomendarle a ningún país extranjero comprar algo que

---

<sup>83</sup> Esa es la dinámica jurídica a la que se deberían de apegar. Sin embargo, es conocido que el Congreso ha llegado a ser superado por la secrecía del Consejo de Seguridad Nacional como sucedió en el caso *Irangate* (1985-1986), en el cual el gobierno de los Estados Unidos, bajo la administración del presidente Ronald Reagan, vendió armas al gobierno iraní para su guerra contra Iraq a cambio de la liberación de rehenes y financió el movimiento de la *contra* nicaragüense. El plan, que no fue notificado al presidente Reagan y sí autorizado por el Consejo de Seguridad Nacional, consistió en una venta de armas por 15 millones de dólares directamente a Irán para financiar con el 41% de las utilidades de la venta las actividades militares de los contras en Nicaragua.

puedan conseguir más barato o en mejores condiciones en otro sitio. (...) Las armas vendidas se dedicarán a tareas específicas para “evitar” la carrera armamentística, y generarán dependencia tecnológica, considerándose en algunos casos la coproducción, o el traspaso de licencias para la producción local. (...) Se mantendrá la política de costos pero sin perder dinero, lo que implicará que el comprador pagará el costo básico, más una parte de I+D, y servicios asociados como el embalaje, el transporte o los intereses de los créditos solicitados.” (Departamento de Defensa, 1967)

El gobierno estadounidense realiza la transferencia de artículos militares, servicios y sistemas de defensa mediante venta, arrendamiento o donación, con estricta concordancia a sus políticas, estrategias y programas de seguridad nacional y política exterior. Es el presidente el que designa en lista los países u organizaciones elegibles, el Departamento de Estado realiza la evaluación de cada caso. El Programa de Ventas Militares en el Extranjero lleva a cabo estas actividades, que a diferencia de otros esquemas este incluye con la adquisición de armamento paquetes de capacitación, repuestos y otro soporte necesario para sostener un sistema durante sus primeros años, además de que incluye talleres para ejercicios conjuntos para afinar la interoperabilidad entre fuerzas militares aliadas.

Como se apuntó, hay otros programas con esquemas<sup>84</sup> diseñados específicamente para cubrir y acelerar las necesidades emergentes o urgentes de los aliados internacionales de Washington como la oficina que lleva el Exceso de Artículos de Defensa (EDA) que pone a remate sobrantes y equipo viejo con garantía y el formato comercial de la oficina de Ventas Comerciales Directas (DCS). La DCS, tiene un esquema que consiste en otorgar licencias comerciales de exportación a las empresas del sector de defensa estadounidenses validadas por Departamento de Estado, lo que les permite negociar y vender directamente a los socios, por supuesto que es previa la autorización del Departamento de Defensa y del Congreso<sup>85</sup>.

Los países aliados pueden comprar armamento y servicios de defensa con sus propios fondos o con fondos proporcionados a través de programas de asistencia y crédito patrocinados por el gobierno de los EE.UU.<sup>86</sup> El Departamento de Defensa actúa como intermediario en materia de gestión de compras, logística, entrega, apoyo y entrenamiento relacionados al producto/servicio adquirido. Las Organizaciones de Asistencia en Seguridad (SAO, por sus siglas en inglés) y el personal militar destacado en las embajadas estadounidenses negocian las ventas y gestionan los acuerdos vinculados a ellas, asesorando a los ministerios de defensa de países extranjeros sobre potenciales compras militares. Si bien las ventas a través del Programa de Ventas Militares en el

---

<sup>84</sup> Ver <https://www.dsca.mil/defense-trade-and-arms-transfers>

<sup>85</sup> La Sección 36 de la Ley de Control de Exportación de Armas (AECA) de los EE.UU. exige la notificación al Congreso de las ventas de FMS o DCS

<sup>86</sup> La Ley de Control de Exportación de Armas [modificada 22 USC 2751, et. seq.], autoriza al presidente a financiar la adquisición de artículos y servicios de defensa para países extranjeros y organizaciones internacionales.

Extranjero son largas, con negociaciones que superan el año de plazo entre la solicitud y la entrega del producto/servicio, también suelen ser más baratas debido a lo establecido por los criterios éticos del FMS y, finalmente, menos complejas que las ventas comerciales directas, dado que es el Pentágono quien negocia con los fabricantes de armas y se encarga de los trámites (Security Assistance Monitor, 2011). Todas las ventas de artículos y servicios de defensa a través del Programa de Ventas Militares en el Extranjero o de la oficina de Ventas Comerciales Directas están sujetas tanto a la autorización del Congreso como a la aprobación del comprador.

A diferencia de los otros países exportadores de armamento, Estados Unidos ha mantenido una tendencia constante en relación al incremento de sus volúmenes de venta de armas, liderando el mercado internacional de armamento desde el inicio de la Guerra Fría. Pese a ello, la caída del bloque soviético provocó una reducción notable y global de los presupuestos militares que se mantuvo más o menos estable hasta los atentados del 11 de septiembre de 2001, durante el gobierno de George W. Bush, periodo en el que los Estados Unidos se mantuvieron como la nación con mayor presupuesto nominal de defensa en el mundo, mayor producción armamentista y mayor comercialización de sistemas de defensa. La expansión internacional de las operaciones de transferencia de armas derivada de los atentados del 11 de septiembre de 2001 incrementó el gasto militar global de 1,14 billones de dólares estadounidenses en 2001 a 1,70 billones en 2017, un incremento del 50%; la suma de las ventas de las 100 principales empresas armamentísticas superó, en el mismo periodo, los 5 billones de dólares estadounidenses (Amnistía Internacional, 2020).

**Cuadro 16. Principales países proveedores mundiales de armamento 2000-2014**

PAÍS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
EE.UU.	7,571	5,589	4,891	5,664	6,847	6,787	7,545	7,864	6,807	6,879	8,062	8,940	9,056	7,485	9,604
Rusia	4,486	5,271	5,730	5,138	6,252	5,186	5,126	5,500	6,175	5,027	6,214	8,676	8,180	7,919	5,469
Alemania	1,615	902	912	1,665	1,105	2,054	2,707	3,273	2,368	2,462	2,666	1,311	750	791	1,790
Francia	1,079	1,418	1,428	1,401	2,301	1,826	1,664	2,366	1,978	1,889	870	1,735	1,029	1,493	1,656
Reino Unido	1,630	1,387	1,100	754	1,216	1,060	997	984	987	1,080	1,157	1,055	929	1,608	1,651
China	295	513	523	698	411	285	664	510	651	1,137	1,475	1,271	1,526	2,067	1,212
Israel	402	471	575	406	606	506	404	552	375	746	640	546	458	419	399
Italia	205	269	479	365	262	830	544	729	432	509	538	963	741	861	672
España	47	8	18	96	52	109	841	601	601	950	262	1,428	545	733	1,051
Países Bajos	284	203	233	331	204	505	1,146	1,212	446	495	370	546	858	374	631

Fuente: Plataforma de SIPRI (2017). El cuadro 16 muestra el repunte general del mercado armamentístico en 2011, con descensos variables en 2012 y 2013 para repuntar nuevamente en 2014, tónica que se mantiene desde entonces hasta la actualidad. En millones de dólares constantes a 2017.

Del año 2001 al 2008, periodo de gobierno de George W. Bush<sup>87</sup>, la transferencia de armamento fue por un valor de 51,994 millones de dólares, que en promedio anual son 6,499 millones de dólares. Durante el gobierno de Barack Hussein Obama II<sup>88</sup>, sin una guerra frontal como la de su antecesor en Afganistán o Iraq sí tuvo intervención en diferentes conflictos y en el escenario mundial los asuntos de seguridad en Medio Oriente le permitieron llegar a un acumulado de venta de armamento por 69,831 millones de dólares, que anualmente promedió 8,729 millones de dólares (SIPRI, 2017); en comparación Obama vendió aproximadamente 18 millones de dólares más que Bush Jr. El repunte del mercado de armas en el año 2011, fue a consecuencia del inicio de la Primavera Árabe (2010) y de los ajustes geopolíticos de Rusia en Asia Central, situó a los Estados Unidos como el primer exportador de armas a nivel mundial con acuerdos de transferencia por valor de 8,940 millones de dólares, seguido con cifras cercanas de Rusia por un valor de 8,676 millones de dólares.

**Cuadro 17. Principales países compradores mundiales de armamento 2000-2014**

PAÍS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
India	983	1,193	2,022	2,741	2,213	1,198	1,484	2,275	1,858	1,863	2,911	3,598	4,392	5,381	3,347
China	2,522	2,816	2,871	2,333	3,287	3,558	2,847	1,639	1,809	1,368	981	1,055	1,571	1,289	1,077
Arabia Saudita	85	61	567	167	1,170	166	205	230	391	824	1,083	1,222	1,033	1,614	2,740
EAU	246	186	222	685	1,216	2,180	2,033	929	758	602	644	1,235	1,154	2,306	768
Corea del Sur	1,397	772	528	752	1,061	809	1,653	1,727	1,686	794	1,299	1,570	1,078	191	723
Australia	338	1,236	663	801	472	461	728	679	444	778	1,513	1,557	867	245	906
Egipto	832	831	716	630	654	797	722	690	333	159	686	630	281	673	420
Pakistán	182	419	565	652	476	443	356	694	1,070	1,191	2,205	1,128	1,014	1,095	828
Argelia	403	540	248	195	242	159	340	507	1,517	1,070	835	1,125	661	362	620
Turquía	1,181	509	900	330	257	1,095	531	692	640	732	485	780	1,503	793	1,524

Fuente: Plataforma de SIPRI (2017). El cuadro 17 muestra que se han mantenido constantes los compradores de armamento, destacando que muchos de los principales países importadores se ubican en la esfera de influencia militar estadounidense (Arabia Saudita, Corea del Sur, Emiratos Árabes Unidos, Australia y Pakistán)

Respecto a los principales 10 países importadores, estos se ubican en el continente asiático, a excepción de Australia. Hay que destacar que la existencia del Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo<sup>89</sup> (CEAG), ha permitido a Estados Unidos ser el principal proveedor de armamento de la región, en el caso de Arabia Saudita históricamente las transferencias provienen

<sup>87</sup> Recordando que su gobierno inició el 20 de enero de 2001 y terminó el 20 de enero del 2009, siendo los 8 años completos

<sup>88</sup> Cifras de años completos 2009-2016, en dólares constantes a 2017. Hasta 2011, mantuvo efectivos militares en Iraq, para ser sustituidos por un pequeño grupo de asesores y guardias de seguridad para los operadores políticos y diplomáticos estadounidenses en aquel país, además de algunas fuerzas militares privadas.

<sup>89</sup> Organización creada en 1981 con el nombre de Consejo de Cooperación del Golfo, conformada por Baréin, Kuwait, Omán, Catar, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, destacan los temas de cooperación en el ámbito de la seguridad regional, desarrollo económico, educación y fiscal, entre otros.

99% de EE.UU. y en el caso de la India, por su rivalidad geopolítica con China le da prioridad a la compra de armamento estadounidenses y destaca que en 2003 (año de la invasión de Bush jr. A Iraq) fue el primer importador mundial con 2,741 millones de dólares y de 2007 a 2014 ningún otro país ha gastado más dólares en la compra de armamento, liderando cada año; del 2000 al 2014 la India recibió 37,459 millones de dólares en armamento (Grimmett & Kerr, 2012; SIPRI, 2017; v. Cuadro 16 y 17).

Así también, las guerras asimétricas y los conflictos internacionales —Libia 2011; Siria 2011 al 2014 la guerra civil y de 2014 a 2018 la guerra contra el Estado Islámico; Yemen desde 2011 su crisis política, el conflicto con Arabia Saudita y Estados Unidos desde 2013; Líbano de 2011 a 2017— han generado un estado permanente de alerta militar y rearme una necesidad de rearme que impacta en el número y valor de las transferencias mundiales de armamento, lo que explica que entre 2004 y 2011, el valor de estas transacciones fue equivalente al 68,6% del total de los acuerdos de este tipo en todo el mundo (Grimmett & Kerr, 2012), con Estados Unidos como líder mundial de exportación.

## 2.5 La hegemonía y la base industrial de defensa

Los estragos causados en Europa por la Primera Guerra Mundial, de modo particular en Francia y Alemania, fortalecieron el rol internacional de los Estados Unidos, pues aun cuando Inglaterra mantuvo el primer lugar por el monto de sus inversiones en el exterior, que en 1930 alcanzaron un total de 19,000 millones de dólares, los Estados Unidos se transformaron en el principal inversionista internacional al fungir como acreedor de los países europeos (Ceceña & Ornelas, 2016: 14) iniciando lo que sería un largo periodo de hegemonía<sup>90</sup> económico-política. Cabe señalar que dicha posición hegemónica, en su dimensión económica, se relaciona directamente con la presencia en la economía mundial de la producción, circulación, mercado y consumo de bienes y capitales estadounidenses, sin olvidar que los acuerdos de Bretton Woods<sup>91</sup> (1944) que instauraron la

---

<sup>90</sup> Entre las múltiples definiciones que la literatura ofrece sobre el concepto de hegemonía, el presente trabajo se inclina por la concepción de Antonio Gramsci ya que observa la diversidad de influencias y la correlación de fuerzas dinamizada y complejizada que permite un constructo social que se antepone a otros. En el entorno internacional, se expresa ese constructo social como la capacidad de un Estado para ejercer acuerdos con una comunidad de países que aceptan el potencial para influir, participar y organizar las estructuras del orden económico, político e ideológico-cultural sobre el que se consideran la convivencia de sus intereses nacionales en el entorno mundial, no necesariamente estarán incluidos o representados pero no tienen interés o capacidad de rivalizar y colocar sus capacidades para generar un consenso en las diversas esferas con base en sus fuerzas internas e internacionales favorables. El concepto puede ampliarse en Ceceña & Sader (2002) y Ceceña & Ornelas (2016).

<sup>91</sup> Los *Acuerdos de Bretton Woods* (1-22 de julio de 1944) son las resoluciones de la conferencia monetaria y financiera de las Naciones Unidas, que establecieron un nuevo orden económico mundial vigente hasta principios de la década de 1970. Los *Acuerdos* estipularon las reglas para las relaciones comerciales y financieras entre los países más industrializados del mundo, en un intento de finalizar con el proteccionismo mantenido durante el período 1914-1945, por lo que promovieron una política económica librecambista. A ellos se debe la creación del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, usando el dólar estadounidense como moneda de referencia internacional.

hegemonía del dólar otorgando a los Estados Unidos gran parte del tablero de control a Estados Unidos en materia de comercio y finanzas internacionales.

La dimensión militar de la hegemonía tiene que ver con la indiscutible superioridad militar entre sus aliados y/o de coordinación para la seguridad internacional, y la comunicación efectiva para convencimiento en torno a la militarización del conflicto. “en cuanto a capacidad militar para desarrollar acciones importantes a escala global, en este momento sólo existe uno capaz de llevarlas a cabo, Estados Unidos” (Hobsbawm, 2007:46). Las corporaciones de defensa desde la Segunda Guerra Mundial se han encargado de ampliar el ansiado arsenal de sus aliados y el desarrollo tecnológico ha llevado al armamento estadounidense a niveles de destrucción incompresibles en la historia de la humanidad. Los Estados Unidos son la máxima potencia militar en el mundo por sus cuantiosas capacidades y por su experiencia probada en diversos conflictos (v. Cuadro 18).

### Cuadro 18. Capacidad militar de las Fuerzas Armadas de Estados Unidos

<b>Personal y Presencia Militar</b>	2,141,900 militares (Personal en Activo: 1,281,900, y Personal de Reserva: 860,000) 4,777 establecimientos militares (Incluyendo 514 bases militares instaladas en otros países)
<b>Fuerza Aérea</b>	13,398 aeronaves (2,362 aviones caza; 2,831 aviones de ataque; 1,153 de transporte y carga; de entrenamiento 2,853; 5,760 helicópteros diversos)
<b>Fuerza Terrestre</b>	Tanques de combate 6,287 Vehículos blindados armados 39,223 Artillería autopropulsada 992 Artillería de remoque 864 Lanza cohetes 1,056
<b>Fuerza Marítima</b>	415 navíos (Destacan: 24 porta aviones, 68 submarinos, 68 destructores, 15 corbetas, 22 fragatas, 13 buques patrulla, y 11 barcos antiminas)

Elaboración propia con datos del Department of Defense (2018) y la plataforma Global Fire Power (2018)

Sweezy & Baran se plantearon dar respuesta a “¿Por qué la oligarquía de Estados Unidos necesita mantener esta enorme maquinaria militar, cuando pudo arreglárselas con una tan pequeña [en las guerras mundiales]?” (1966: 143) concluyendo que:

“Las necesidades militares de Estados Unidos se inflaron enormemente durante las dos guerras y han seguido siendo descomunales en tiempos de paz, después de la segunda guerra. Este indiscutible líder debe mantener una clara superioridad militar ya sea mediante sus propias fuerzas armadas, mediante maniobras de alianzas [como la OTAN y bases militares alrededor del mundo] o por ambos medios...Estados Unidos ha empleado su poderío militar y financiero para atraer a grandes sectores de éstos hacia su propio imperio neocolonial [o hegemonía

capitalista con la implantación del Plan Marshall en Europa] y la necesidad de la oligarquía norteamericana de una maquinaria militar grande y cierto crecimiento es un corolario lógico de su propósito de contener, comprimir y eventualmente destruir el sistema socialista rival” (Sweezy & Baran 1966: 146-149).

Es importante señalar que, la hegemonía estadounidense también es fortalecida a través de las acciones de asistencia militar y estratégicas que realiza el Departamento de Estado con sus aliados; por medio el Programa de Financiamiento Militar Extranjero<sup>92</sup> (FMF, por sus siglas en inglés) proporciona subvenciones y préstamos para ayudar a los países a comprar armas y equipos de defensa producidos en los Estados Unidos, así como a adquirir servicios de defensa y entrenamiento militar<sup>93</sup>. Con estos apoyos en armamento y entrenamiento se contribuyendo a la estabilidad y seguridad de los aliados, EE.UU. logra conocer las capacidades militares de sus aliados y acceder a la inteligencia de las agencias locales; promueve la interoperabilidad de las fuerzas estadounidenses con las receptoras para facilitar los operativos militares en la coalición; establece una sociedad con la presencia local y regional de sus asesores, entrenadores y militares, extendiendo de algún modo su hegemonía. También, es innegable que este Programa de Financiamiento Militar Extranjero es un brazo de apoyo a la diversificación de mercado y de intereses económicos de las corporaciones de defensa estadounidense.

El complejo militar industrial se benefició del Programa de Financiamiento Militar Extranjero, no sólo de los contratos del Departamento de Defensa con la invasión a Iraq, de 2003 a 2007 Iraq fue el mayor receptor de asistencia militar de los EE.UU.: en 2003 Estados Unidos destinó a Iraq 39 millones de dólares; en 2004 fueron 1,113 millones de dólares; en 2005 una cantidad de 2,413 millones de dólares; 2006 por 5,400 millones de dólares; y en 2007 fueron 4,143 millones de dólares<sup>94</sup>.

Las corporaciones estadounidenses han procurado ser dominantes en el mercado internacional, basadas en su tecnología que está a la delantera, con la exclusividad de sus patentes y precios, por medio de inversiones directas e indirectas que le permiten establecer condiciones políticas, fiscales y sociales a las naciones receptoras, y que en su operación son respaldadas por la diplomacia y peso de Washington. Así entonces, peso de las corporaciones armamentistas estadounidenses, es una representación o extensión del engranaje económico-político y hasta geopolítico de su gobierno. EE.UU. en el trasfondo tiene claro que:

---

<sup>92</sup> La Oficina de Asuntos Político-Militares del Departamento de Estado y la Oficina de Asistencia para la Seguridad de esta última establecen la política para el programa. El FMF está permitido bajo la Ley de Control de Exportación de Armas (AECA), que enmendada [22 USC 2751, et. seq.], autoriza al Presidente a financiar la adquisición de artículos y servicios de defensa para países extranjeros y organizaciones internacionales. Por lo que funcionan como empréstitos que los países deberán pagar a cambio exclusivo del armamento, servicios militares o entrenamiento estipulado, la garantía es la solicitud presidencial y que finalmente este crédito termina por ser un subsidio a la industria del sector militar y de defensa estadounidense.

<sup>93</sup> Por medio del programa de Educación y Entrenamiento Militar Internacional (IMET, por sus siglas en inglés).

<sup>94</sup> Datos obtenidos en la plataforma <https://foreignassistance.gov/>

“El Estado debe reunir, coordinar y dar “coherencia” al esfuerzo científico y tecnológico de “su” nación. Las implicaciones estratégicas del desarrollo científico obligan al Estado a desempeñar un papel ordenador, pues tanto las empresas como las instituciones de investigación toman sus iniciativas de investigación partiendo de intereses particulares; el gasto del Estado es, también en este caso, el mecanismo que permite orientar las acciones dispersas que en este campo realizan las empresas, las universidades, los centros de investigación y los científicos en lo individual”. (Ornelas 1995: 68)

Así que el complejo militar industrial es un factor esencial para el mantenimiento de la competitividad y el desarrollo estratégico del país, dada la importancia de las empresas que la conforman, su estructura dual — uso militar y/o transferencia tecnológica, y/o incidencia en la producción civil—, su aporte monetario a la economía y el elevado grado de empleabilidad especializada, elementos sustantivos a la hora de agregar valor a la producción nacional (Cole, 2013).

Desde el modo de ver de Alexander Kossiakoff<sup>95</sup> la preponderancia de un poder militar como un pilar de la hegemonía, supone que sea parte de un proyecto nacional consensado pragmáticamente, que ensambla las voluntades políticas, empresariales, científicas y militares, por lo que Kossiakoff (1980) estructuró la siguiente tipología de las organizaciones de investigación y desarrollo militar:

**Cuadro 19. Tipología Kossiakoff de Organizaciones de Innovación y Desarrollo Militar**

Patrocinio	Estatal			Privado		
<b>Dedicación</b>	Propiedad estatal	Establecimientos subvencionados por el Estado sin fin lucrativo		Industria dedicada al Estado		Industria independiente
<b>Tipo de organización</b>	Laboratorio régimen interior	Laboratorio universitario	Establecimiento independiente no lucrativo	Propiedad estatal regida por firmas privadas	Industria de defensa	Industria comercial
<b>Ejemplos</b>	Naval Weapons Center	Mit Lincoln Laboratory	Mitre Corporation	General Dynamics Pomona Div.	TRW	Texas Instruments
	Rome Air Development Center	JHU/ Applied Physics Laboratory	Draper Laboratory	Allegany Ballistic Lab.	Lockheed Missiles & Space Co.	General Motors Corp.
	Harry Diamond Laboratory	Los Alamos National Laboratory	Rand Project AF	Oak Ridge National Laboratory	Raytheon Missile Systems Division	A.D. Little Inc.

Fuente: (Kossiakoff, 1980)

<sup>95</sup> Químico estadounidense (1929-2005) que desarrolló sistemas y misiles guiados, además de escribir libros sobre sistemas de ingeniería y de investigación militar.

Sin embargo, más allá de los factores bélicos citados, la dimensión económica de la hegemonía se sostiene sobre pilares adicionales como (i) el control de los recursos estratégicos y energéticos, y (ii) la vocación social a la generación y empleo de la tecnología de frontera. Desde una perspectiva geoeconómica, tales factores pueden definirse como precondiciones que potencializan el liderazgo de la moneda y la expansión de las inversiones extranjeras de las corporaciones estadounidenses que interactúan para generar interdependencia o dominio sobre los recursos e intereses monetarios de la clase económica dominante en otras naciones. Es preciso considerar, igualmente, que el capitalismo en su dinámica de reproducción impulsa el desarrollo tecnológico o simplemente la innovación en su afán de incrementar continuamente la plusvalía (Santarcángelo & Borroni, 2012).

De esa manera, el capitalismo —aunque no la economía de guerra— prescinde del funcionalismo derivado de la base tecnológica<sup>96</sup> siempre y cuando los nuevos artilugios tecnológicos producidos sirvan al capital para contrarrestar la tendencia decreciente de las tasas de ganancia. Dado que, por otra parte, tanto la capacidad de sobrepasar los límites en la extracción de recursos naturales estratégicos como la capacidad de transformación y/o producción dependen de la tecnología disponible en el mercado, liderar la capacidad de generar nacionalmente y emplear dicha tecnología expone las capacidades organizativas del capital público y/o privado. De acuerdo a ello, la política industrial y el gasto en I+D se percibe como uno de los apoyos relevantes del proyecto hegemónico. Ahora bien, la vastedad<sup>97</sup> de la dimensión tecnológica entendida como sostén de la hegemonía estadounidense se desenvuelve en un complejo escenario de competencia y declive de dicha hegemonía<sup>98</sup>, aun cuando parezca razonable suponer que tal desafío tecnológico no afecte a la seguridad nacional del país si proviene de naciones integradas en la OTAN o de aquellas otras que Estados Unidos reconoce como aliadas.

La Segunda Guerra Mundial y la Guerra Fría consolidaron la existencia de la base industrial de defensa estadounidense como un sector económico integrado, un “sector” peculiar dentro del entramado industrial de un país. Esto es así por varias razones. En primer lugar, por la propia definición de sector, ya que está compuesto por un conjunto de empresas de procedencia heterogénea —desde armamento hasta textil, pasando por electrónica o servicios— (Fonfría M., A. 2009: 7). Desde el origen del sector de defensa estadounidense hay una fina capa porosa que divide la producción para uso civil y bélico; en ambas el negocio de la ciencia y tecnología abona dividendos para la economía

---

<sup>96</sup> Siempre y cuando la ganancia se produzca, que la investigación derive en robots para uso bélico, para la industria manufacturera o para el mercado de juguetes, es indiferente para el capitalismo.

<sup>97</sup> La dimensión tecnológica es tan vasta como lo son las diferentes modalidades tecnológicas que asedian el mercado: electro-informática, telecomunicaciones, robótica, inteligencia artificial, por citar solo algunas.

<sup>98</sup> Entendiendo que en materia tecnológica la posición hegemónica se ha trasladado paulatinamente de los Estados Unidos hacia los países asiáticos, quienes la ostentan en la actualidad.

y hegemonía nacional. Más contemporáneo, es evidente en el tránsito del ámbito militar al académico de Internet, cuyo uso e impacto paso a la sociedad y empresas, siendo una herramienta en la economía global, creciendo exponencialmente las interacciones económicas de las empresas estadounidenses, incluyendo las del sector de defensa. Por otra parte, si bien la evolución tecnológica se traduce en una evolución paralela de la sociedad, de las relaciones sociales de producción y de la reproducción del capitalismo al ampliar las posibilidades de desarrollo económico, también genera un cúmulo de amenazas para la seguridad nacional.

La Internet y sus derivados digitales, por utilizar un ejemplo de innovación tecnológica de enorme popularidad, son a la vez herramienta y foco de vulnerabilidad de la seguridad nacional (ciberataque a páginas y plataformas gubernamentales, accesos ilegales a redes locales, bases de datos, correos institucionales o sistemas de seguridad nacional y defensa, saqueo o sabotaje electrónico a transacciones en el sistema bancario y de transferencias internacionales, introducción de programas spyware o malware para sustracción o eliminación de información a agencias de seguridad nacional, etc.). Una oportunidad de reproducir la economía de guerra estadounidense ante un frente abierto del que constantemente emanan nuevas y complejas amenazas y desafíos a la defensa nacional, cuya esperanza de mitigación reside en el continuo desarrollo tecnológico-militar que, a su vez, generará nuevas amenazas que requerirán nuevos desarrollos en un círculo infinito de repetición.

### CAPÍTULO 3. ECONOMÍA DE GUERRA EN EL GOBIERNO DE G.W. BUSH

---

La campaña presidencial de George W. Bush fue respaldada por la base industrial de defensa y muchos contratistas militares, gracias a que su compañero de fórmula -para la vicepresidencia- apareció Richard “Dick” Bruce Cheney, quien fue el Secretario de Defensa (1989-1993) de George H. W. Bush. Desde el comienzo, muchos de los compromisos e intereses del gobierno de George W. Bush estarían influenciados por el complejo militar industrial y las compañías petroleras.

Las donaciones de campaña de los contratistas militares son vitales para alcanzar la Casa Blanca, debido a sus amplias zonas de influencia en el ámbito académico, político-militar y económico, lo que les permite cosechar contratos millonarios en el nombre de la seguridad militar y económica nacional: *“Los países productores de armamento hablan de crear empleo y apoyar la paz y la seguridad (...), facilitan armas y después, cuando los clientes no van en la dirección marcada, los despachan”* (Åkerström, s/f, citado por Bautista, 2016: inicio 2).

George Walker Bush asume la presidencia de los Estados Unidos el 20 de enero de 2001, después de unas controversiales elecciones en el año 2000, en las que el estado de Florida, donde su hermano Jeb gobernaba, fue pieza importante para su victoria por votos de los colegios electorales (271 a 266) aunque en número de votos de la población haya tenido menos que el candidato demócrata Al Gore (que tenía en su agenda de gobierno propuestas de control de armas y medio ambientales).

El contexto económico en el que llega al gobierno Bush Jr. es fundamental para comprender la necesidad de ajustar las medidas de gasto público a lo que estaba más a la mano de capacidad productiva e inmediatez tenía. Por medio de inversión directa en industria -y no con base en una economía especulativa o de largo plazo a ciencia, educación, etc.- a manera de buscar la confianza después de la caída en las tasas del crecimiento económico del líder mundial (y del G-7<sup>99</sup>) y esquivar la salida de flujos de capitales y la desaceleración de su crecimiento; así es que mediante el impulso complementario y vinculado de la tecnología- sector de servicios e industria (más producción) ayudar a sortear las burbujas que estallaron en los 90’s en Japón, Brasil, México, Tailandia, etc., y que desde el año 2000 ya tenían al índice Nasdaq en un tobogán (sincronizado con las tendencias negativas de las bolsas de Japón, Alemania y Gran Bretaña), aparentemente la medicina para el gobierno de Bush Jr. fue impulsar la economía de guerra -la fama del keynesianismo militar no cambió para los neoconservadores- lo que requirió ir preparando la amenaza global o bien la participación en una guerra.

---

<sup>99</sup> Grupo de los Siete, es la asociación de países con relevante peso político, económico y militar mundial para generar acuerdos sobre las perspectivas de temas globales, está conformado en 1975 por Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido.

En el primer año de gobierno de Bush Jr. tuvieron suceso los atentados del 11 de septiembre de 2001<sup>100</sup> en que fueron atacadas con dos aviones las Torres Gemelas del World Trade Center en Nueva York, y un ala del Pentágono también fue impactada por un avión. Ese día marca el fin de una idea de seguridad dentro de su territorio, de la invulnerabilidad, se violó su “escudo de seguridad nacional” y aunque poseyeran un escudo antimisiles no hubiesen servido pues el ataque fue con aviones de aerolíneas comerciales estadounidenses. George W. Bush y su secretario de Estado Colin Powell, llamaron a los líderes internacionales a sumarse a la construcción de una coalición internacional antiterrorista, que al paso del tiempo quiso ampliar como “cheque en blanco” para una difusa e incierta guerra global contra el terrorismo y extender al cobro con la invasión a Iraq en 2003.

### **3.1 Intervenciones en Afganistán e Iraq**

Poco después de los atentados del 11-S (el 4 de octubre) la OTAN aprobaba por primera vez -desde su creación en 1949- la ejecución de la *Cláusula de defensa mutua* (contenida en el Artículo 5° del Tratado), abriendo las puertas a una intervención colectiva de represalia contra Afganistán por los actos terroristas contra Estados Unidos y, tres días después, el 7 de octubre de 2001, daba inicio la *Operación Libertad Duradera* y los Estados Unidos invadían Afganistán.

La operación militar, con una duración de apenas dos meses, consiguió derrocar al régimen talibán e instaurar un gobierno interino presidido por Hamid Karzai<sup>101</sup>, lo que no significó la derrota del régimen yihadista ni la destrucción de Al Qaeda, obligando a las fuerzas internacionales a permanecer en territorio afgano hasta 2015. Cabe señalar, adicionalmente, que a lo largo de todo el periodo presidencial de Bush el cabildeo para negociar presupuesto destinado a la atención de los veteranos fue especialmente intenso, dado que la guerra global contra el terrorismo incrementó el número de veteranos que requerían atención médica y/o psicológica, de tal forma que, en 2013, se estimaba un presupuesto de 167 mil 999 millones de dólares para cubrir el rubro en 2017, lo que puesto en dimensión fue superior al presupuesto asignado al Departamento de Defensa en 1981 — 153 mil 861 millones de dólares—, y casi cuadruplicaba la asignación para la atención de veteranos del año 2000 —47 mil 044 millones de dólares—<sup>102</sup> (Office of Management and Budget, 2013). En

---

<sup>100</sup> El 13 de septiembre del 2001, el FBI señaló al ex agente de la CIA, Osama Bin Laden -quien había servido en las operaciones de expulsión soviética de territorio afgano siendo el líder de Al-Qaeda a finales de los 80's- como el principal sospechoso por los atentados y solicitó al gobierno talibán de Afganistán colaborara con su entrega a la justicia norteamericana. En mayo del 2011, durante el gobierno de Obama, tras la Operación Lanza de Neptuno, Osama Bin Laden fue abatido en Pakistán por fuerzas estadounidenses.

<sup>101</sup> Hamid Karzai, político proestadounidense y antitalibán, fue presidente de Afganistán desde el 22 de diciembre de 2001, elegido democráticamente el 7 de diciembre de 2004 y reelegido en agosto de 2009.

<sup>102</sup> Cifras en dólares corrientes.

términos generales, el costo de la Guerra de Afganistán “había alcanzado en 2010 los 297 mil millones de dólares, cifra equivalente al 2% de PIB estadounidense” (IE&P, 2011:15).

Apenas finalizada la *Operación Libertad Duradera*, el 29 de enero de 2002, Bush presenta en su Discurso sobre el Estado de la Nación (Bush, 2002) la nueva doctrina de la guerra preventiva, sobre la que legitimará la invasión de Iraq el 19 de marzo de 2003 y abrió espacio para la llamada Guerra Global Contra el Terrorismo. El discurso inicia con un resumen sobre lo acaecido entre el 11 de septiembre de 2001 y enero de 2002, para presentar a los Estados Unidos como un país-fénix y a una nación con un destino mesiánico-hegemónico:

“...Durante cuatro cortos meses, nuestra nación ha consolado a las víctimas, comenzado a reconstruir Nueva York y el Pentágono, formado una gran coalición, capturado arrestado y librado al mundo de miles de terroristas, destruido los campamentos terroristas de Afganistán, salvando a un pueblo de la hambruna y liberado un país de opresión brutal.

...Nuestra causa es justa y continúa. Nuestros descubrimientos en Afganistán confirmaron nuestros peores temores y nos mostraron el verdadero alcance de la tarea que tenemos por delante (...).

Lo que encontramos en Afganistán confirma que, lejos de acabar acá, nuestra guerra contra el terror apenas comienza. (...)

Nuestra nación continuará firme y paciente y persistente al procurar dos grandes objetivos. Primero, clausuraremos los campamentos terroristas, interrumpiremos los planes de los terroristas y llevaremos a los terroristas ante la justicia. Y segundo, debemos prevenir que los terroristas y los regímenes en busca de armas químicas, biológicas o nucleares amenacen a los Estados Unidos y al mundo.” (Bush, 2002: párrafos 3, 10-11, 13)

Y, finalmente, delimitó al enemigo próximo, como para perpetuar la economía de guerra, los Estados bribones: Irán, Iraq y Corea del Norte:

“Corea del Norte es un régimen que está armándose con misiles y armas de destrucción masiva mientras mata de hambre a sus ciudadanos (...). Irán anda enérgicamente tras estas armas y exporta el terror, mientras que unos cuantos que no han sido elegidos reprimen la esperanza de libertad del pueblo iraní. Iraq continúa ostentando su hostilidad hacia los Estados Unidos y apoyando el terror.

Estados como éstos y sus aliados terroristas constituyen un eje de maldad que se arma para amenazar la paz del mundo (...). Podrían proporcionar estas armas a los terroristas, darle los medios equivalentes a su odio. Podrían atacar a nuestros aliados o tratar de extorsionar a los Estados Unidos.” (Bush, 2002: párrafos 18-21)

El que la seguridad nacional y defensa se estructure, complemente y diseñe a consideraciones de un ataque preventivo descrito en el discurso citado se convierte en doctrina estratégica (se le conoce como Doctrina Bush o Doctrina de la Guerra Preventiva) se formaliza en el gobierno de Bush Jr. con la publicación, el 20 de septiembre de 2002, del documento *Nueva estrategia de seguridad nacional de Estados Unidos*, redactado por la asesora de seguridad nacional Condoleezza Rice<sup>103</sup> y enfocado en la posibilidad de recurrir a ataques anticipatorios como una forma de mantener la ventaja militar obtenida tras la intervención en Afganistán, perpetuar la posición hegemónica absoluta de los Estados Unidos en todas las dimensiones del poder, ejercer el derecho a la autodefensa y “difundir” los principios de libertad, democracia, libre empresa y libre comercio, con base en el sistema de valores estadounidenses, de la *pax americana* y de la prosperidad internacional con la perspectiva estadounidense (Coma, 2002).

La nueva estrategia que se extendió a la seguridad internacional comandada por EE.UU., establecidos en seis criterios de actuación: (i) prevención ante posibles ataques terroristas a los Estados Unidos o sus aliados por parte de grupos terroristas o *estados bribones*<sup>104</sup>; (ii) unilateralismo o posibilidad de actuaciones individuales de los Estados Unidos cuando se carezca de soluciones multilaterales; (iii) fortaleza sin desafíos o capacidad para aplicar la superioridad y fortaleza militar disuasiva estadounidense sobre cualquier país o grupo terrorista contrario; (iv) promoción de la democracia, la libertad y la seguridad en todo el mundo; (v) promoción del desarme; (vi) implementación de los mecanismos adecuados para manejar las consecuencias a partir de la creación del Departamento de Seguridad Nacional<sup>105</sup> (DHS, por sus siglas en inglés), cuyas competencias remiten a: (i) prevención en la respuesta a desafíos terroristas; (ii) actividades de inteligencia a nivel interno; (iii) protección de infraestructura relevante; (iv) seguridad fronteriza y de transporte; (v) biodefensa; (vi) detección de materiales nucleares y radiológicos, y finalmente, (vii) investigación sobre tecnologías vanguardia en de seguridad (Dammert & Bailey, 2005).

Con esta doctrina de acciones anticipatorias, los Estados Unidos se apropian una facultad premonitoria, unilateral y ventajosa para distinguir futuros impactos a la seguridad mundial y estadounidense, lo que justifica y legitima, como guerra permanente (Haberkern, 2009), acciones anticipatorias diversas encaminadas a disolver o desactivar la concreción de ataques planteados

---

<sup>103</sup> Condoleezza Rice fue asesora de seguridad nacional del presidente Bush durante su primer mandato, convirtiéndose en la primera mujer en ocupar ese cargo. Rice también sirvió en el Consejo de Seguridad Nacional como asesora de asuntos soviéticos y de Europa del Este para el presidente George H. W. Bush durante la disolución de la Unión Soviética y la reunificación alemana.

<sup>104</sup> Estados bribones son aquellos países que solapan a los grupos terroristas proporcionándoles refugio o armamento.

<sup>105</sup> *Department of Homeland Security*, denominado por algunos autores como Departamento de Seguridad de la Patria.

subjetivamente como inminentes en contra de un Estado o de un grupo terrorista en un país determinado.<sup>106</sup>

George W. Bush, desde el 13 de septiembre de 2002 comenzó a advertir que Saddam Hussein representaba una amenaza y trató de obtener el apoyo de la comunidad internacional. Washington estimaba una alianza internacional formalizando una acción militar por medio del Consejo de Seguridad de la ONU (CS)<sup>107</sup>. Por su parte, los aparatos de inteligencia estadounidenses trazaban (forzadamente, casi al punto de elaborar) una relación entre Bin Laden y Saddam Hussein. Además, se argumentó que Iraq no había destruido sus Armas de Destrucción Masiva (ADM), luego de la Guerra del Golfo Pérsico.

Naciones Unidas, por medio de la resolución 1441 del 4 de noviembre de 2002, resolvía dar oportunidad a Iraq para cumplir con sus obligaciones de desarme y estableció un régimen de inspecciones con apoyo de la Organismo Internacional de la Energía Atómica — creando la UNMOVIC (*United Nations Monitoring, Verification and Inspection Commission*)<sup>108</sup> — de la que el jefe de inspectores de Naciones Unidas, Hans Blix, llegó a informar el 27 de enero de 2003 que no se habían encontrado armas de destrucción masiva activas<sup>109</sup> o material que comprometiera a Iraq. Ante la falta de evidencia no había soporte a la Doctrina Bush en el plano multilateral, la Unión Europea (dividida por Gran Bretaña, Italia, Hungría, y Polonia, a favor de no romper la unidad con Estados Unidos) no podía fijar posición y en el Consejo de Seguridad Francia y Rusia anunciaron que rechazarían los proyectos de resolver la invasión de Iraq sin los elementos concluyentes; ese escenario orilló a que Bush Jr. reafirmara la vocación unilateral de su estrategia sobre Medio Oriente y sus recursos.

El lunes 17 de marzo de 2003, George W. Bush dio un ultimátum a Hussein para abandonar Iraq en un plazo de 48 horas. Apoyado en la nueva estrategia de seguridad nacional de Estados Unidos (2002), el 20 de marzo de 2003, las fuerzas de la coalición encabezadas por Estados Unidos -Gran Bretaña y España- iniciaron acciones militares en Iraq contra el régimen de Saddam Hussein, violando las normas del derecho internacional<sup>110</sup> que proscriben el uso de la fuerza, desplegando su poder

---

<sup>106</sup> Con esto distinguimos la Guerra Anticipatoria de la Guerra Preventiva, derivado de una clara interpretación de *Pre-emptive* y *Preventive* respectivamente.

<sup>107</sup> Pero los Estados Unidos siempre manifestaban que no dudarían en actuar solos, y eso significaba ejercer su legítimo derecho a la defensa actuando preventivamente contra los terroristas. Cabe destacar la irracionalidad jurídica de la Guerra Preventiva, porque cuando un país llama a una acción por su legítima defensa está en lo correcto, pero en ningún sentido el derecho internacional se refiere a la legítima defensa preventiva.

<sup>108</sup> Comisión de Naciones Unidas para la Vigilancia, Verificación e Inspección.

<sup>109</sup> Pasada la invasión a Iraq, lo mismo afirmaría el microbiólogo David Kelly, antes de “suicidarse” por la culpabilidad de haber sido exonerado por infiltrar información, a la BBC, que se refería a que los informes oficiales británicos sobre el armamento Iraquí eran exagerados. También el ex jefe del Grupo de Búsqueda Iraq en David Kay concluiría que los armamentos y programas prohibidos de Iraq ya habían sido desmantelados antes de la resolución 1441 del Consejo de Seguridad.

<sup>110</sup> Artículo 2, inciso 4 de la *Carta de las Naciones Unidas*.

bélico de forma abrumadora y extremadamente violenta, fortaleció en igual medida la condición hegemónica del país con un alto porcentaje de soldados caídos que debilitó la credibilidad del gabinete presidencial aun cuando Bush logró su reelección.

Después del 11 de septiembre, el gobierno Bush Jr. estaba convencido de la superioridad y fortaleza militar disuasiva sobre cualquier país o grupo terrorista contrario, no tuvo preocupación por mantener el respaldo de sus aliados o tener inconvenientes con el formalismo del derecho internacional; se mantuvo claro de su actuar unilateral (o sin oposición diplomática o militar frontal de las naciones desarrolladas) para manifestar y ejecutar sus operaciones de “promoción” la democracia, la libertad y la seguridad en todo el mundo, de modo que su *nueva estrategia de seguridad nacional* estaba diseñada con el enfoque de mantener abierta la posibilidad del ataque preventivo a los “amenazadores” de Estados Unidos, poniendo en el mismo cajón a grupos terroristas o “Estados bribones”. Sin duda que, con el 11 de septiembre se acabó el pensamiento de reducción de presupuesto militar que se exponía en la posguerra fría (por lo pronto en los siguientes 20 años, no descendería el gasto militar) y por obviedad se acabó con la idea de la invulnerabilidad de Estados Unidos en su territorio. Por todo ello, el complejo militar industrial debía estar alistado para respaldar permanentemente las necesidades de defensa y la elaboración de las amenazas, así que no importaría que los servicios de inteligencia de Washington construyeran ficciosamente que Iraq tenía armas de destrucción masiva proyectadas para atacar a EE.UU.

El fortalecimiento del complejo militar industrial no es el fin de la economía de guerra, es el medio para obtener mayores ganancias que van de lo político, a lo militar y a lo económico. En el gobierno de Bush jr. se observó la utilización de los conflictos en Medio Oriente para aventajar posiciones electorales, para re impulsar las capacidades industriales, tecnológicas, militares o la economía que en general ya presentaba problemas desde el año 2000. Pero, por supuesto que, el gobierno de Bush jr. también organizó sus invasiones pensando en el botín: una preponderante posición estratégica en el Golfo Pérsico para control de los recursos energéticos y la cercanía con agentes beligerantes de la zona. Se conoce que en la región que envuelve Afganistán e Iraq está caracterizada por las reservas petroleras, líneas y rutas de tránsito de hidrocarburos que conectan con Europa y Rusia, y por los conflictos armados que históricamente rearmaron a los países enfrentados de esas latitudes. La reconstrucción de los países invadidos por Washington requería dar contratos a empresas del complejo militar industrial, instaurar un gobierno provisional que reactivara la industria petrolera y construir un régimen orientado a pagar sus deudas, sin perder la subordinación a los intereses económicos y geopolíticos de EE.UU.

Entrados en el tema energético. Desde la década de los 70's la economía estadounidense se mostró dependiente del petróleo que adquiría en el mercado mundial, y aunque tomó por décadas las

medidas políticas, diplomáticas y las corporaciones cumplieron con su papel realmente EE.UU. no se aseguró para sí mismo unas enormes reservas del crudo que no vulneraran su seguridad energética y económica. En el gobierno de Bush Jr. esta reflexión de dependencia energética estadounidense fue retomada: (i) se observó la declinación de sus reservas probadas, reservas que en el año 2001 equivalían a 21 mil 765 millones de barriles, (ii) el descenso en la producción petrolera derivó en una dependencia de crudo importado -de 1980 a 2005 creció la importación en un 40.6%-. (iii) En el panorama técnico-contable se elevaron los altos costos de producción del petróleo -para 1997 se requerían 74.23 dólares por pie perforado en pozos costa adentro y en altamar el costo promedio es de 523.37 dólares por pie-, puesto que unos campos petrolíferos llegaron a su madurez y otros fueron sobreexplotados. (iv) Los altos niveles de consumo -19.5 millones de barriles diarios, y (v) las dificultades nacionales para lograr consenso en las acciones y políticas en materia energética a largo plazo. (Vargas, 2005: 13)

Antes del 11 de septiembre de 2001, los asesores de seguridad nacional de George W. Bush conocían las debilidades energéticas de EE.UU., precisamente una de las primeras tareas que George W. Bush encargó al vicepresidente Dick Cheney entrando al gobierno fue presidir el *National Energy Policy Development Group* (NEPDG) con la finalidad de establecer la Política de Energía Nacional, que salió a la luz en mayo de 2001, en la que se plasmaron estrategias para librar a Estados Unidos de los posibles factores de desabasto de hidrocarburo, destaca que recomendó al gobierno de Bush Jr. dedicar una mayor atención a las relaciones con los proveedores de petróleo importado desde Golfo Pérsico (un 18% del adquirido en el mundo); considerar el incremento de concesiones para la producción del crudo perforado en el Refugio Nacional Ártico de Vida Silvestre, en Alaska; y la implementación de estímulos para el desarrollo de tecnología y patentes para prevenir el agotamiento del petróleo ligero o de pozos maduros e incluir la transición industrial y civil a fuentes renovables de energía (NEPDG, 2001).

En el año 2000, los primeros cinco países con mayores reservas de petróleo en el mundo se localizaban en Medio Oriente y las zonas circundantes al Mar Caspio, países que en suma representaban el 63% del total de las reservas mundiales de petróleo en ese mismo año, estos cinco países eran: (1) Arabia Saudita con 35.9 millones de toneladas, (2) Iraq con 15.1 millones de toneladas, (3) Kuwait con 13.3 millones de toneladas, (4) Emiratos Árabes Unidos con 12.9 millones de toneladas, e (5) Irán con 12.6 millones de toneladas (Ceceña, 2002: 175). En el año 2001, Iraq exportaba crudo por un valor de 15 millones 685 mil dólares, suscitándose con la invasión estadounidense una caída en esta cifra, para 2003 apenas exportó 7 millones 519 mil dólares; pronto, con la reconstrucción liderada por la Autoridad Provisional de la Coalición (CPA, por sus siglas en

inglés)<sup>111</sup> la prioridad fue la pacificación de las pequeñas rebeliones civiles, nacionalistas iraquíes y reinstalar la exportación de petróleo; así que en el año 2004 Iraq vendió petróleo por 17 millones 751 mil dólares; y para 2007, todavía con la presencia militar sostenida por el gobierno de Bush Jr. Iraq exportaba un monto de 37 millones 300 mil dólares (OPEP, 2007:13).

Al finalizar la invasión a Iraq, EE.UU. estaba logrando el dominio político y económico de esa nación, reforzó su peso geopolítico en la región en el rubro de amplitud de su presencia y preponderancia de sus intereses sobre los recursos en el Golfo Pérsico; continuó manteniendo buenos vínculos con los aliados productores petroleros de la Península Arábiga, como Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos o Kuwait -miembros OPEP-; Bush Jr. cumplía con parte de los objetivos de la política energética que le diseñó Cheney, retribuía beneficios a las corporaciones petroleras que en el 2000 financiaron su campaña presidencial,<sup>112</sup> y en cuanto a su política de seguridad nacional lograba extender la presencia militar del Golfo Pérsico a Afganistán, dando una oportunidad especial a las corporaciones militares para hacerse de una porción de los presupuestos militares de algunos países de la región.

Después de la invasión a Iraq, como fruto de las gestiones de la Autoridad Provisional de la Coalición, se posicionó la idea en los gobiernos independientes subsecuentes iraquíes mantener un gasto militar para realizar las compras de armamento acorde al diseñando su defensa con sistemas al estándar de la OTAN y dejar a un lado los armamentos que tradicionalmente compraba Saddam Hussein a Rusia y China. Así se encontró que, según datos del SIPRI (2020) en 2004, en su primer año después de la invasión sólo compró 71 millones de dólares en armamento, de los cuales 6 millones fueron a EE.UU., los que representaron el 8% del total; para 2005 la compra total de armamento ascendió a 186 millones de dólares, comprando 43 millones a las corporaciones de defensa estadounidenses, es decir el 23% del total; así iban en aumento las cifras de las compras iraquíes de armas y la preferencia del armamento estadounidense año con año, para que en 2008 el último año de Bush Jr. se registrara que Iraq compró 378 millones de dólares y correspondiendo al armamento

---

<sup>111</sup> Gobierno provisional establecido por los aliados de Estados Unidos, principalmente el Reino Unido y España, para administrar una transición política y económica entre el cambio obligado del régimen en Iraq de Saddam Hussein y el posterior a la invasión. Se desarrolló por medio de los Administradores Generales: primero el General Jay Garner y posteriormente el diplomático Paul Bremer, en un periodo del 21 de abril de 2003 al 28 de junio de 2004. En los hechos, era el Pentágono el que tutelaba y daba soporte al CPA para instalar un gobierno local comprometido con la estructura y objetivos políticos, administrativos, militares y económicos dictados por Washington, los retos del CPA eran bloquear una guerra civil y la crisis socio política interna a la par que echaban a andar la industria petrolera y una oleada de privatizaciones. Las consecuencias y decisiones de la CPA dejaron las bases de la presencia de las tropas estadounidenses, con los contratos a empresas de servicios (como Bechtel Group) y las de apoyo de fuerzas militares y asesoras privadas que acompañaron la fase de la salida estadounidense hasta la Operación Nuevo Amanecer diseñada por Obama y ejecutada por el General Lloyd Austin diciembre de 2011 se retiraron las últimas tropas.

<sup>112</sup> El primer equipo de George W. Bush estaba conformado por importantes representantes del lobby petrolero. La consejera nacional de seguridad fue dirigente de Chevron-Texaco: Condeleezza Rice; la secretaria de Interior, Gale Norton, es representante de los intereses de BP-Amoco y de la firma saudí Delta Oil.

estadounidense el monto de 281 millones de dólares, es decir el 74% del total de adquisiciones para su defensa. Con Barack Obama no sería diferente, ya que en 2010 Iraq destinó 436 millones de dólares, de los cuales 346 millones de dólares (el 79%) fueron para comprarle armamento a Estados Unidos y en 2016, el último año del presidente Obama, se contabilizó que Iraq realizó compras internacionales de armamento por un cantidad de 1,805 millones de dólares, de las que le compró la cantidad de 888 millones de dólares a las corporaciones del complejo militar industrial estadounidense, que representaron una proporción del 49%.

Así fue que, durante el gobierno de George W. Bush, con el soporte del complejo militar industrial y el desarrollo de la Guerra Global Contra el Terrorismo se obtuvo el acceso al cuantioso petróleo para sus corporaciones petroleras y repartió el presupuesto público de Iraq asignándole en el gasto militar compras a sus corporaciones de defensa.

### **3.2 El visible Complejo Militar Industrial**

El 17 de enero de 1961, el presidente Eisenhower en parte de su discurso de despedida advirtió el peso político, económico y social del complejo militar industrial en el crecimiento estadounidense, a pesar de ser una estructura fáctica conformada como un gran factor para contrarrestar el deseo hegemónico de la Unión Soviética prevaleciente en la guerra fría:

“La influencia total (económica, política, incluso espiritual) [del CMI] se siente en cada ciudad, cada casa del estado, cada oficina del gobierno federal. Reconocemos la necesidad imperiosa de este desarrollo. Sin embargo, no debemos dejar de comprender sus graves implicaciones. Nuestro trabajo, recursos y medios de vida están involucrados; también lo es la estructura de nuestra sociedad. En los consejos de gobierno, debemos protegernos contra la adquisición de influencia injustificada, ya sea buscada o no, por el complejo militar-industrial. El potencial para el aumento desastroso del poder fuera de lugar existe y persistirá. Nunca debemos permitir que el peso de esta combinación ponga en peligro nuestras libertades o procesos democráticos.”

(Eisenhower, 1961)

No obstante, esa advertencia de Eisenhower y que desapareciera la U.R.S.S., ya durante el gobierno de George W. Bush los miembros del gabinete presidencial mostraron públicamente tener conexiones y/o experiencia en los sectores petrolero y militar, sus asesorías y gestiones se convirtieron en elementos clave en la planificación y desarrollo de la guerra global contra el terrorismo, beneficiándose parcialmente de la economía de guerra<sup>113</sup> (v. ilustración 14), al tiempo que

---

<sup>113</sup> A modo de ejemplo, la multinacional Halliburton, dirigida hasta el año 2000 por el vicepresidente Richard Cheney, obtuvo en 2003, a través de su filial KBR, contratos por un valor superior a 1,000 millones de dólares, y estuvo directamente implicada en escándalos relativos a las condiciones de atribución de licitaciones, probando así la existencia de colusión entre los intereses de la administración Bush y las multinacionales del complejo militar industrial estadounidense., lo que

solidificaba la posición de la élite burocrático-militar sostenida por las empresas de los sectores de defensa e hidrocarburos impulsando el complejo militar industrial (Hartung, 2001, 2011) .

Los altos funcionarios de George W. Bush, responsables de identificar amenazas y vulnerabilidades de la seguridad nacional, programar el presupuesto de defensa, establecer las prioridades y asesorar sobre los temas que implicaban la política exterior y movilizar el ejército, mantuvieron sus perspectivas influenciadas por sus vínculos e intereses personales marcados en los sectores de defensa, energía y transporte, reforzando la magnitud del complejo militar industrial.

**Ilustración 14. Conexiones del gabinete con el sector privado (ejemplos)**



Vicepresidente Dick Cheney.  
*Kellogg Brown and Root (filial de Halliburton Industries).*  
Petróleo y servicios militares.



Secretario de Estado Colin Powell.  
*AOL, Gulfstream Aerospace*  
Comunicaciones, aeronáutica militar



Secretario de Defensa Don Rumsfeld.  
*Kellogg's, Sears, All State y Tribune Company, RAND Corporation*  
Alimentos, servicios, investigación de seguridad



Secretario del Ejército Thomas White.  
*Kellogg Brown and Root (filial de Halliburton Industries).*  
Petróleo y servicios militares.



Asesora de Seguridad Nacional Condoleezza Rice  
*Chevron*  
Petróleo



Secretario del Tesoro Paul O'Neill  
*ALCOA, International Paper Company, Eastman Kodak y Lucent Technologies.*  
Aeroespacial y defensa

Elaboración propia basada en MANN (2007).

La ilustración 14 muestra algunos ejemplos de importantes miembros del gabinete de G.W. Bush y sus conexiones con empresas del sector privado que se beneficiaron de la economía de guerra.

La política exterior militarista de George W. Bush es la suma de diversas doctrinas y políticas pragmáticas aplicadas a los asuntos internacionales de Estados Unidos y construidas históricamente desde el siglo XIX (Orozco, 2001), la Guerra Fría y la década de los noventa que, de acuerdo a Arceo

---

contribuye a ratificar a la clase empresarial, militar y política de Estados Unidos como la verdadera ganadora de la guerra global contra el terrorismo.

(2002), el gobierno de Bush retoma con nuevo ímpetu tras los atentados del 11-S. Entre las estrategias más relevantes de la política exterior pueden destacarse:

“a) asegurar su primacía militar justificando una nueva elevación de los gastos de defensa mediante la identificación de un enemigo multiforme, y cuya amenaza resulta mucho más tangible que la planteada por Rusia, China o Corea del Norte; b) mostrar su capacidad de involucrarse nuevamente en conflictos terrestres de larga duración, rompiendo definitivamente con el síndrome Vietnam; c) ratificar su derecho a la intervención en cualquier lugar del mundo en salvaguarda de los principios básicos del nuevo orden mundial y convalidar este ejercicio de poder en calidad de policía mediante el apoyo activo de “la comunidad internacional”; y, d) ligar la preservación del nuevo orden mundial, presuntamente orientado a garantizar a todos los habitantes del mundo el goce de los derechos humanos, a la profundización de las políticas neoliberales.” (Arceo, 2002:63)

Como parte del vigor político del complejo militar industrial, la cúpula administrativa durante el gobierno de George W. Bush, consideró las investigaciones y recomendaciones militares, administrativas y políticas de los grupos de presión, *think tanks* y *lobbies*<sup>114</sup>, que reciben instrucciones y patrocinio de la industria militar (ejemplo: RAND Corp., *Center for a New American Security*, *The Heritage Foundation*, *American Enterprise Institute*, etc.). Además de que la política exterior estadounidense por la teoría y la praxis ha arraigado el intervencionismo, con la vocación (teológica y secular) de ponerse al frente de la defensa y promoción internacional de los valores y estructuras político administrativas que le acomodan a la libertad económica de sus corporaciones en cualquier parte del mundo y sus justificaciones las han doctrinado.

Los neoconservadores también contribuyeron, dentro y fuera del gobierno, a darle un peso sustancial al complejo militar industrial, mediante sus teorizaciones se posicionaron como planificadores y promotores del intervencionismo belicista y de los altos presupuestos de defensa durante el gobierno de George W. Bush: Cheney, Rumsfeld, Wolfowitz, Peter Rodman, Dan Quayle, Fred C. Ikle, Francis Fukuyama, Zalmay Khalilzad, Eliot Cohen, Aaron Friedberg y Robert Kagan. Paul Labarique (2005) describió a Paul Wolfowitz como el teórico de la violencia: “*especialista en inventar amenazas imaginarias para obtener dinero y lanzarse en aventuras bélicas. Ha creado teorías sobre las «intervenciones preventivas» y la intimidación a los «competidores emergentes». No ha dudado en incursionar en la táctica militar y así ha impuesto sus conceptos a los oficiales en el terreno*”. El escenario teórico estaba estructurado, la base industrial de defensa lista para

---

<sup>114</sup> Los *Think Tanks* son instituciones que cuentan con buena reputación y legitimidad -ganada por sus investigadores y grandes patrocinos- con lo que sus recomendaciones son hechas a manera de presión para los poderes legislativo y ejecutivo en diferentes temas: económicos, de seguridad, defensa, política interna y externa principalmente. En particular, interesa referir a los “Tanques de Pensamiento” (así *think tank* al español) por su intensa influencia sobre las políticas de defensa, presupuestos militares y recalcar la importancia de recursos gubernamentales para la industria base de defensa. Se recomienda revisar la obra de Urrutia (2013) y Saini (2010).

incrementar los suministros al Pentágono, de modo que una integración total del complejo militar industrial para revitalizar la economía de guerra sólo requería de una *casus belli*.

A todas luces fue visible el complejo militar industrial durante el gobierno de Bush Jr., es el mismo que Mills (1957), había descrito como una red de intereses económico-políticos concebida en forma triangular con sus vértices ocupados por el Pentágono, la elite política en el Congreso y los empresarios de la industria de defensa. Un entramado difuso de perfil militarista con enorme influencia en las decisiones de la economía, la política industrial y la política exterior del país (Mills 1957; Swomley 1965; Blum 1972; Foster 2008; Hartemink 2011) para sostener la posición hegemónica de los Estados Unidos en el ámbito internacional y en cuya interacción la sociedad obtiene importantes beneficios en materia económica (Hobsbawm, 2007). Cabe señalar que el complejo militar industrial como abstracción analítica sociológica y económica (Dunne 2001, 2009a) identifica la manera y profundidad en que se organiza el negocio armamentístico y de la guerra auspiciado por actores políticos (Roland 2001), así el vigor del CMI fue casi tangible a partir del 11-S. En la óptica de McCarthy (1967) el complejo militar industrial, lo que aquí se afirma como elemento del subsistema de economía de guerra estadounidense, es el que él describió con los elementos y factores de lo que llamaba economía de guarnición:

“La economía de guarnición es... aquella ordenación económica permanente del Estado-nación, producto de la idea de que todo lo que ocurre en el mundo constituye una amenaza para dicho Estado... esta amenaza no es a largo plazo, sino inmediata, y no específica, sino universal... En la economía de guarnición, el volumen y el carácter del sector militar son función de insumo, determinante en parte, de las cualidades de la economía en su conjunto... La interpenetración entre los sectores militares y civiles es llevada a tal grado, que toda delimitación inteligible entre los dos se hace imposible... en Estados Unidos, las asignaciones militares, con los efectos sobre los ingresos y la formación de capital, se hacen cada vez más importantes para acabar siendo los factores de estabilización más importantes de la economía en tiempos de paz...” (1967: 76-77)

Tras los ataques del 11-S, a la desmedida reacción de los Estados Unidos en materia de incremento del presupuesto de defensa comentada en el punto anterior, se añadió un cambio radical en su estrategia geopolítica<sup>115</sup> que facilitó a lo largo de toda la década las grandes operaciones con contratistas militares privados<sup>116</sup>, legitimadas bajo la bandera de la lucha global contra el terrorismo<sup>117</sup>.

---

<sup>115</sup> Estrategia que facilitaría el consenso para llevar a cabo los consensos sobre sus invasiones a Afganistán (2001) e Iraq (2003).

<sup>116</sup> A modo de ejemplo, en el año 2008, Lockheed Martin obtuvo contratos del Pentágono por valor de 29 mil millones de dólares. Cantidad muy superior al presupuesto destinado en ese mismo año a la Agencia de Protección Ambiental —7.5 mil millones de dólares—; al Departamento del Trabajo —11.4 mil millones de dólares— o al Departamento de Transporte —15.5 mil millones de dólares—.

<sup>117</sup> Ejemplo de ello fue la asignación de más de 1 billón de dólares asignado por el Congreso entre 2001 y 2008 para el sostén de las operaciones militares en Afganistán, Iraq y otros lugares de menor importancia (Daggett, 2009: 1).

George W. Bush y su secretario de Estado, Colin Powell <sup>118</sup>, llamaron a los líderes internacionales a sumarse a la construcción de una coalición internacional antiterrorista —a la que se sumaron más de 68 naciones, incluidas Arabia Saudí, los Emiratos Árabes Unidos y Pakistán— articulada por el entonces Secretario de Defensa, Donald Rumsfeld<sup>119</sup>, bajo la idea de un mando central estadounidense, como una parte de la guerra global de estadounidense contra el terrorismo. Así que la “Coalición contra el Terror” legitimó “la difusa e incierta guerra global contra el terrorismo” otorgando, de manera figurada, un “cheque en blanco” a cualquier “ofensiva militar” estadounidense sin importar dónde “se realizara”, incluyendo las de Afganistán e Iraq (Barrera, 2017:81).

El 20 de septiembre de 2001 cuando (Bush, 2001a) advertía realizarían la invasión de Afganistán por el respaldo a Osama Bin Laden y a su organización Al-Qaeda, los principales sospechosos de los atentados del 11-S, anunciaba su propuesta de incrementar para el año 2002-2003 los presupuestos de seguridad interna —de 19 mil a 37 mil millones de dólares— y defensa —348 mil millones de dólares, 15% de incremento en dólares corrientes en relación a 2001— parece la consecuencia natural, ligada a un diseño de política exterior asentada en un militarismo permanente apoyado por el consenso del congreso de la necesidad de ejecutar futuras acciones bélicas-antiterroristas en escenarios internacionales, lo que dará lugar a incrementos presupuestales sostenidos a lo largo de todo el gobierno de Bush. Incrementos que, por otra parte, mantuvieron la tendencia histórica del país en la materia, tal y como puede apreciarse en el Cuadro 20.

---

<sup>118</sup> Colin Powell, ejerció como presidente del Estado Mayor Conjunto durante la Guerra del Golfo y, durante el resto del gobierno de George H. W. Bush. Posteriormente pasó a desempeñarse como Secretario de Estado durante la administración de George W. Bush.

<sup>119</sup> Donald Rumsfeld, fue Secretario de Defensa de los Estados Unidos durante los periodos de 1975-77, bajo el gobierno del presidente Ford y, 2001-2006, bajo el de George W. Bush. Fue, también, uno de los articuladores del SDI.

**Cuadro 20. Gasto militar de los Estados Unidos 1940-2015**

	Gasto Militar				
	Miles de millones de USD constantes a 2005	Millones de USD Corrientes	Miles de millones de USD constantes a 2005	Millones de USD corrientes	
1940	24,4	1.660	1979	318,7	116.342
1941	77,3	6.435	1980	330,1	133.995
1942	250,1	25.658	1981	348,1	157.513
1943	596,6	66.699	1982	378	185.309
1944	790,6	79.143	1983	405,8	209.903
1945	907,7	82.965	1984	407,5	227.411
1946	492,9	42.681	1985	433,1	252.743
1947	41,1	12.808	1986	460,8	273.373
1948	108,8	9.105	1987	467	281.996
1949	156,9	13.150	1988	475,4	290.360
1950	164,8	13.724	1989	481,5	303.555
1951	267,5	23.566	1990	461,1	299.321
1952	497,7	46.089	1991	399,4	273.285
1953	515,1	52.802	1992	428,5	298.346
1954	472,8	49.266	1993	413,4	291.084
1955	396	42.729	1994	394,6	281.640
1956	369,4	42.523	1995	375,5	272.063
1957	375,5	45.430	1996	355	265.748
1958	370,7	46.815	1997	354,5	270.502
1959	365	49.015	1998	346,1	268.194
1960	369,4	48.130	1999	347,6	274.769
1961	370,7	49.601	2000	361,3	294.363
1962	388,3	52.345	2001	363	304.732
1963	379	53.400	2002	401,7	348.456
1964	387	54.757	2003	444,6	404.744
1965	360,8	50.620	2004	480,3	455.833
1966	399,1	58.111	2005	495,3	495.308
1967	473,6	71.417	2006	499,3	521.827
1968	518,2	81.926	2007	509,2	551.271
1969	492,8	82.497	2008	547,8	616.072
1970	463,9	81.692	2009	588,5	661.023
1971	422,9	78.872	2010	614,1	693.498
1972	385,5	79.174	2011	615,2	705.557
1973	346,5	76.681	2012	580,6	677.856
1974	332,7	79.347	2013 es	553,6	660.037
1975	326,8	86.509	2014 es	518,8	626.755
1976	314,3	89.619	2015 es	497,4	612.305
1977	311,4	97.241	2016 es	469,8	589.214
1978	311,8	104.495			

Nota. Azul: SGM; verde: Guerra de Corea; amarillo. Guerra de Vietnam; naranja. Administración Reagan; rojo. Guerra del Golfo; rosa. Guerra Global Contra el Terrorismo. Cifras en USD constantes a 2005 y corrientes.

Elaboración propia basada en Office of Management and Budget (s/f). La Cuadro 20 muestra el crecimiento del gasto de defensa de los Estados Unidos para el periodo 1940-2015 e indica con colores los hitos relevantes de la política bélica del país.

Por otra parte, aun cuando la proporción del presupuesto de defensa de Estados Unidos en el gasto militar global —suma de los presupuestos de defensa de la totalidad de las naciones— siempre había sido relevante, durante el gobierno de G.W. Bush el incremento presupuestal de los Estados Unidos en materia de defensa generó una sinergia mundial, tal y como se muestra en la Cuadro 21 que recoge las estimaciones del *Stockholm International Peace Research Institute*<sup>120</sup> (SIPRI, 2008) del gasto militar global en el año 2007, con un total de 1 billón 636 mil millones de dólares,

<sup>120</sup> El Instituto Internacional de Estocolmo para la Investigación de la Paz, es un instituto de estudios estratégicos fundado en 1966 con motivo de 150 años de paz ininterrumpida en Suecia. El SIPRI realiza estudios científicos sobre la cooperación y los conflictos con el fin de contribuir a la comprensión de las condiciones necesarias para la resolución pacífica de los mismos y el mantenimiento de una paz duradera.

equivalente al 2.5% del PIB mundial y un incremento real del 6% respecto a 2006 y del 45% desde 1998. Cifra global de la que el 47% correspondió a Estados Unidos, que ocupa la primera posición del Cuadro 21, seguido por China con un discreto 6.2%. Igualmente, si bien la elevada participación de los Estados Unidos en el presupuesto global de defensa aparece como una tendencia regular desde la Guerra de Corea, fue especialmente notoria y constante durante el gobierno de Bush, además de generar una sinergia de acompañamiento del resto de las naciones desarrolladas en materia de incremento presupuestal destinado a la modernización y fortalecimiento de sus arsenales.

**Cuadro 21. Los 10 países con mayor gasto militar en 2008**

Rango	País	Gasto militar (miles de millones USD)	Participación mundial (%)
1	EE.UU.	779.8	47.7
2	China	101.6	6.2
3	Reino Unido	63.2	3.9
4	Arabia Saudita	50.0	3.1
5	Francia	47.3	2.9
6	Rusia	46.5	2.8
7	India	45.7	2.8
8	Japón	45.5	2.8
9	Alemania	39.4	2.4
10	Italia	31.8	1.9

Nota. Dólares constantes a 2019. Elaboración propia basada en la plataforma SIPRI (2021). El cuadro 21 permite percibir la diferencia del gasto militar estadounidense —47.7% del gasto militar global— respecto al resto de las naciones.

Así, en el año 2009, el gasto militar global fue de 1 billón, 734 mil millones de dólares, equivalente al 2.7% del PIB mundial, lo que representó un incremento real del 6% respecto a 2008 y del 49% desde el 2000. El gasto militar de Estados Unidos representó el 43% del total mundial en el año citado, seguido por China con el 6.6% (SIPRI, 2010). El alza sostenida del gasto militar derivada de la percepción de su importancia económica como de su necesidad para garantizar la seguridad nacional, contribuyó al fortalecimiento de la estructura oligopólica de la industria armamentística de los Estados Unidos, reflejada en incrementos exponenciales de ventas<sup>121</sup>, grandes contratos de defensa (v. Cuadro 22), enormes stocks e importantes flujos de efectivo generados por el sector (SIPRI, 2010).

<sup>121</sup> Ejemplo de ello son los 385 mil millones de dólares en ventas generados por las principales 100 empresas del sector armamentístico en el año 2008.

**Cuadro 22. Los 20 mayores contratistas de defensa: 2002 vs 2012**

Rankin 2001	Contratista de defensa 2002	Obligaciones del contrato (millones USD 2002)	Rankin 2011	Contratista de defensa 2012	Obligaciones del contrato (millones USD 2012)
1	Lockheed Martin (A&D)	20,980	1	Lockheed Martin(A&D)	29,970
2	Boeing (A&D)	20,730	2	Boeing (A&D)	28,750
6	Northrop Grumman (A&D)	10,890	5	Raytheon (A&D)	13,640
3	Raytheon (A&D)	10,510	3	General Dynamics (A&D)	13,330
4	General Dynamics (A&D)	9,680	4	Northrop Grumman (A&D)	11,260
<b>Subtotal Principales 5</b>	<b>72% de principales 20</b>	<b>72,790</b>		<b>62% de principales 20</b>	<b>96,950</b>
7	United Technologies (A&D)	4,340	7	United Technologies (A&D)	7,580
8	SAIC (TIC)	2,750	8	L3 Communications (TIC)	6,500
9	TRW (A&D)	2,260	6	BAE Systems	6,370
14	Health Net (Hlt)	2,120	-	Huntington/Ingalls Industries (A&D)	5,670
11	BAE Systems	1,980	9	SAIC (TIC)	5,150
10	General Electric (A&D)	1,760	12	Humana (Hlt)	3,470
38	Humana (Hlt)	1,630	13	TriWest Healthcare (Hlt)	3,010
17	Honeywell (A&D)	1,620	15	Health Net (Hlt)	2,930
25	Dyncorp (A&D)	1,520	18	Bell-Boeing Joint Project (A&D)	2,890
34	United Defense Industries (Fire)	1,470	53	Royal Dutch Sell (Oil)	2,840
12	Computer Sciences Corp. (TIC)	1,360	25	Supreme Group (T&L)	2,830
16	ITT (Wt)	1,330	16	Dyncorp International (A&D)	2,800
18	Bechtel (I&M)	1,290	19	Booz Allen Hamilton (I&M)	2,600
24	Textron (TIC)	1,150	20	Bechtel (I&M)	2,520
15	URS (I&M)	1,140	32	BP (Oil)	2,510
	<b>Total de los principales 20</b>	<b>100,500</b>			<b>156,630</b>
	<b>Total de contratos</b>	<b>213,930</b>			<b>360,910</b>

Nota. A&D: industria aeroespacial y de defensa; Hlt: servicios de salud, aseguradora y/o farmacia; TIC: tecnología, informática y/o cómputo; I&M: ingeniería, construcción y/o mantenimiento; Oil: combustibles y/o lubricantes; Wt: gestión de aguas y fluidos; T&L: transporte/logística; Fire: sistemas de blindado, artillería y municiones.  
Elaboración propia basada en Berteau (2013:21).

El gobierno de Bush Jr. apoyó al complejo militar industrial dotando de manera constante recursos económicos, sabemos que no es atribuible a su mandato que los contratistas hubieran concentrado su posición oligopólica en el sector y tampoco que los integrantes de su círculo administrativo más próximo (al triángulo de hierro) tuvieran participación y beneficios de las guerras de su gobierno, pero no se puede evadir el hecho que los beneficios hayan sido en primera instancia para ellos:

“Los costes excesivos para el Gobierno se traducen en beneficios excesivos para los contratistas, que han sido los únicos ganadores en esta guerra –junto con las empresas petroleras- El precio de la acción de Helliburton se ha incrementado un 229 por ciento desde el inicio de la guerra, con lo que sobrepasa las ganancias de otros contratistas militares como General Dynamic (134 por ciento), Raytheon (117 por ciento), Lockheed Martin (105 por ciento) y Northrop Grumman (78 por ciento).” (Stiglitz, 2008: 39)

A pesar de que ya observamos que el presupuesto militar y los contratos de defensa incrementaron y se asignaron directamente a los principales corporativos de defensa, durante el gobierno de Bush, el complejo militar industrial requería de más estímulos económicos y tecnológicos, para cubrir las deficiencias y desajustes que la externalización de las cadenas de valor de defensa habían dejado desde el fin de la Guerra Fría. Tal situación derivó en que Bush Jr. firmó, el 9 de agosto de 2007, la Ley America COMPETES (Creación de oportunidades para promover de manera significativa la excelencia en tecnología, educación y ciencia)<sup>122</sup> que antes aprobó el Congreso con una autorización de 43.3 mil millones de dólares en gastos federales para programas de educación e investigación en ciencia, ingeniería, matemáticas y tecnología. Esos recursos fueron a universidades, centros de investigación y desarrollo que hicieron informes sobre el estado de la innovación y la competitividad en los Estados Unidos, se impulsaron las necesidades de una agenda de mejoras de las capacidades educativa, de investigación, ingeniería y de la coordinación con el sector productivo.

La Ley America COMPETES de 2007 fue una especie de re calibración y financiamiento de la I+D del complejo militar industrial que Bush Jr. autorizó por presión de los *lobbies* y por supuesto que a causa de las necesidades reales de innovación y competencia frente a otras naciones capitalistas desarrolladas y en otro flanco, frente al creciente poderío económico- tecnológico chino y al poder militar ruso que no dejó de existir, apoyado con sus empresas estatales de defensa que incrementaron sus ventas de armamento en esa década.

Desde 1998, las importaciones de productos de alta tecnología comenzaron a crecer a mejor ritmo que las exportaciones estadounidenses, en 2001 los EE.UU. cerraron el año con el último saldo a favor en el balance con 4 mil millones 451 millones de dólares (resultado de 199 mil millones 628 millones de dólares de exportación y con una importación de 195 mil millones 177 millones de dólares), para el 2007 el déficit registrado fue por -61 mil millones 934 millones de dólares (producto de una exportación por 264 mil millones 875 millones de dólares menos las importaciones que fueron por 326 mil millones 809 millones de dólares). En este sentido no hubo ley que salvara esa tendencia producto de la decreciente competitividad de la industria de tecnología avanzada, incluso la cifras de continuaron marcando históricos déficit, en 2018 se registró -127 mil millones 427 millones de dólares<sup>123</sup>.

---

<sup>122</sup> Ver la URL: <https://www.congress.gov/110/plaws/publ69/PLAW-110publ69.pdf>

<sup>123</sup> Datos de la plataforma <https://www.census.gov/>

### 3.3 El *outsourcing* de la guerra, empresas militares privadas

Aznar-Fernández (2016) explica la racionalización de la acción militar a lo largo del siglo XX mediante la depuración de tecnología, métodos y sistemas en pro de diseños logísticos que permitieran la acción continua. Conflictos en los que, en el caso de requerirse, se militarizaba al personal civil —médicos, juristas, ingenieros— para utilizar sus capacidades específicas en el mejor desarrollo de la acción bélica. En el siglo XXI, a las fuerzas armadas se sumaron nuevas organizaciones —civiles, de ayuda humanitaria, no gubernamental— en un abordaje integral de los conflictos o de concentración de capacidades. En tal escenario, la externalización<sup>124</sup> —*outsourcing*— de funciones, es decir “la contratación de empresas civiles para atender mayormente actividades logísticas y de seguridad privada, tradicionalmente, ha sido un proceso que en el ámbito militar se desarrollaba en tiempos de paz, encontrándose relacionado con la eficiencia y las limitaciones de personal” (p.5). Un proceso que, posteriormente, se extendió a labores de construcción y mantenimiento para, finalmente, en los últimos años del siglo XX, y ante los problemas de captación de personal militar, a labores de seguridad.

En la década de los noventa los ejércitos occidentales en general y el de los EE.UU. en particular, incrementaron la contratación de empresas proveedoras de servicios militares debido a factores como las presiones del mercado en busca de la eficiencia económica, la intensificación de la expansión tecnológica, la reducción de efectivos, el cambio social producido en un mundo globalizado y el estallido de numerosos conflictos normalmente de carácter étnico y regional. Un cambio trascendental ha sido que su desarrollo actual, su filosofía, obedece a criterios no de mera eficiencia (relación entre los objetivos alcanzados y el costo de hacerlo), sino de eficacia (relación entre los objetivos alcanzados y los propuestos), en la medida en que se pretende operar en una pluralidad de planos distintos del militar, ampliándose el espectro de las operaciones y también la entidad de las mismas, hasta llegar a lo masivo (Aznar-Fernández, 2016:5).

En el caso de los Estados Unidos, lo anterior debe entenderse en el marco de la relación establecida entre la economía de guerra y el empleo, es decir, la forma en que este último se modifica en función de las actividades de defensa o de la política exterior para afrontar la amenaza a la seguridad nacional. Así entendido, la guerra puede tener el efecto estacional en la creación de empleo al expandir las necesidades de fuerza laboral de los contratistas militares de manera directa y, de manera indirecta, las de sus proveedores. Así, a modo de ejemplo, la Guerra Fría impactó en la creación de empleo en

---

<sup>124</sup> El término *externalización* es una traducción del término anglosajón *outsourcing*. Supone la transferencia de una concreta función o servicio accesorio que una empresa (cliente) hace a otra (contratista). No se trata de la simple contratación de un servicio dado y abarca tareas más complejas hasta el punto de que incluye la encomienda de la gestión del proceso completo, superando así el concepto de *contratación* en su sentido más estricto. La diferencia con el término *privatización* se encuentra en que ésta implica la transferencia de la titularidad de la actividad hasta entonces pública, cesando la Administración en su gestión y control.

el sector público que atendía la seguridad nacional, pero, también, en las empresas civiles utilizadas para tareas de apoyo a la defensa, revelando la enorme importancia de la economía de guerra en la generación de empleo (v. Cuadro 23). Desde entonces la economía de guerra es de gran importancia para la generación de empleo.

**Cuadro 23. Empleados en establecimientos de defensa 1955-1963**

Año	Personal militar en servicio activo	Empleados civiles	Total
1955	2, 935, 100	1, 180, 100	4, 115, 200
1960	2, 476, 400	1, 047, 000	3, 523, 400
1963	2, 699, 700	1, 058, 000	3, 757, 700

Elaboración propia basada en Bolton (1968:16). La Cuadro 23 permite percibir como en el periodo recogido el número de empleados civiles en los establecimientos de defensa superaba el millón, rondado el 40% del total de personal.

La tendencia se conservó a lo largo del periodo de Posguerra Fría de tal forma que el número de empleos directos e indirectos asociados a la defensa alcanzó en 2007 los 3.6 millones de trabajadores, equivalentes al 2.4% del total de empleados del país. La combinación de personal militar y civil en las industrias de defensa incrementa la cifra hasta los 5.7 millones, equivalente al 3.8% del total de empleados estadounidenses. En esta misma línea, durante el mandato de George W. Bush los empleos relacionados con la base industrial de defensa se incrementaron en un 50%, es decir, alcanzaron 1.2 millones de empleos, entre los años 2000 y 2006 (Kazmierczak & Platzer, 2007), factor determinante en el sostenimiento del gasto militar como elemento generador del desarrollo estadounidense. Cabe señalar que, en términos cualitativos, los empleos relacionados con el sector de defensa requieren de personal altamente especializado, especialmente en rubros asociados a la ciencia y la ingeniería, considerando a modo de ejemplo que “1 de cada 10 ingenieros y, 1 de cada 4 matemáticos” estadounidenses, trabajan en la industria aeroespacial y de defensa (Kazmierczak & Platzer, 2007:8).

Por otra parte, como se expuso previamente, la integración de la base industrial de defensa en cadenas globales de valor provocó la externalización de la producción de insumos y bienes intermedios para abastecer a las corporaciones estadounidenses de defensa, en pro de la reducción de costos, la apropiación de tecnología local, de la disponibilidad de mano de obra calificada o de las facilidades otorgadas por la debilidad/falta de legislación ambiental. Adicionalmente, producir en el exterior del territorio estadounidense supone facilidades fiscales, de infraestructura en la integración con empresas abastecedoras locales, reducción de requisitos de exportación o apoyos específicos en el consumo de energía, empleo de terrenos y agua. Sin embargo, si tales apoyos facilitan la producción de bienes y servicios de defensa a un costo menor, también suponen una merma en el empleo interno

de los Estados Unidos puesto que cada empleo que la base industrial de defensa genera en el exterior es uno menos en el territorio estadounidense.

En otro orden de ideas, si bien el fin de la Guerra Fría tras la desintegración de la Unión Soviética supuso el recorte del presupuesto militar en numerosos países, en el caso concreto de los Estados Unidos favoreció la aplicación de reformas administrativas importantes en la planta militar con un recorte sustantivo de personal que llevó a un número importante de excombatientes y altos mandos de veteranos a buscar y encontrar empleo en el sector privado. Consecuentemente, las empresas militares privadas multiplicaron su existencia e incrementaron sus vínculos con militares en activo o mandos administrativos en el Pentágono, ampliando las posibilidades de ganar concesiones o contratos públicos que daría origen al denominado *outsourcing* militar que se amplió exponencialmente durante la administración de George W. Bush.

“El ejército de los EE.UU. Tiene una larga historia de uso de contratistas para cumplir sus misiones, desde la revolución estadounidense. Pero la administración Bush tiene una política de llenar empleos militares con ciudadanos privados que es más ambiciosa que ninguna en la historia reciente (...). Empresas como Halliburton, MPRI y Dyncorp ahora brindan a los militares servicios desde logística hasta capacitación.” (Kulycky, 2012; párrafos 2 y 3).

El tránsito de la subcontratación -desde necesidad derivada por una situación específica de servicios hasta la ejecución de un procedimiento como si fuese una actividad empresarial o de estándar comercial- encaja adecuadamente en la concepción corporativizada de lo que se reconoce como *american way of war*, es decir, en la forma americana de hacer la guerra, misma que aboca a las sociedades anónimas a reestructurar sus pequeñas y medianas empresas para acceder a los presupuestos de defensa a colaborar con las instituciones de seguridad nacional, y entre esas actividades subcontratadas destacan por su nivel de participación las empresas de fuerzas militares privadas (PMF, por sus siglas en inglés).

“Se entiende que el Estado, como representante y protector de la sociedad en su conjunto, tiene la atribución de manejar y nutrir los mecanismos de fuerza y disciplina, pero atendiendo a la creciente entrega de la gestión social al capital privado, y a las protestas de la sociedad por “mandar a sus hijos a la guerra”, este “monopolio legítimo del uso de la fuerza” ha transitado hacia la subrogación. El propio Estado contrata particulares para hacerse cargo de dicha función – lo que nuevamente refuerza la necesidad de una profunda reflexión sobre el carácter del Estado- y los particulares mismos a su vez se valen del uso de mercenarios como guardias privados.” (Ceceña, 2016: 122)

Como efectos de la posguerra fría, la administración pública estadounidense redujo programas, políticas de atención social y personal gubernamental con propósitos de optimizar sus recursos financieros y, por la vía de la subcontratación. Bajo esos criterios de administración pública neoliberal

también se envolvió la ruta de la revolución de los asuntos militares, por lo que colocó en la concepción de las estrategias de asistencia militar en el extranjero la capacidad de incorporar empresas de fuerzas militares privadas, aprovechando la larga experiencia del complejo militar industrial en la integración civil empresarial y de la oferta de corporaciones de mercenarios estadounidenses, tal y como figura en el Cuadro 24.

**Cuadro 24. Civiles contratados en apoyo a operaciones militares**

Guerra/conflicto	Personal civil Contratado	Militares
Revolución	1,500 (estimado)	9,000
México/Americana	6,000 (estimado)	33,000
Guerra Civil	200,000 (estimado)	1,000,000
1ra. Guerra Mundial	85,000	2,000,000
2da. Guerra Mundial	734,000	5,400,000
Corea	156,000	393,000
Vietnam	70,000	359,000
Guerra del Golfo Pérsico	5,200	541,000
Balcanes	5,000-20,000	20,000
Iraq	95,461	95,900
Afganistán	112,092	79,100

Elaboración propia basada en Departamento de Defensa (2015: inciso 2). El cuadro 24 ilustra la contratación de civiles para apoyar a la defensa estadounidense en los siglos XX y XXI.

La lectura del Cuadro 24 permite reflexionar sobre la forma en que el gobierno federal corporativizó las invasiones estadounidenses mediante el uso de muy amplios volúmenes de PMF que se hacen patentes de modo particular en la Guerra de los Balcanes<sup>125</sup> (1991) donde las estrategias militares de este tipo de empresas de seguridad se conjugaron con una visión y administración empresarial nunca empleadas hasta el momento en términos de eficiencia, como ejemplifica el hecho de que, en 1999, en el suroeste de Kosovo, “*en cuatro meses, la compañía Kellog, Brown & Root levantó la mayor base militar norteamericana construida desde la época del Vietnam*” (Fresnada y Pardo, 2004). Lo anterior en el marco de los nuevos esquemas de flexibilidad laboral provenientes de la economía globalizada que privilegia la flexibilidad del empleo mediante procesos de subcontratación (Caputo, 2016) que, en el contexto militar, facilitaron la corporativización de las guerras mediante el uso de ejércitos de mercenarios (Stanger, 2009).

<sup>125</sup> Los nacionalismos principalmente de serbios, croatas, bosnios, albaneses y montenegrinos que conformaban la República Socialista Federal de Yugoslavia, así como sus diferencias políticas, económicas y culturales llevaron a Croacia y Eslovenia a declarar unilateralmente su independencia en marzo de 1991; Macedonia hizo lo mismo en septiembre de 1991. A pesar de que en 1992 fue reconocida internacionalmente la independencia de Croacia y Eslovenia, la tensión militar entre Serbia y Croacia continuó hasta 1995 y requirió de operaciones militares de la Comunidad Europea y Estados Unidos. Mientras que en 2006 se formalizó el reconocimiento de Serbia y Montenegro que se habían mantenido unidos como República Federal de Yugoslavia de 2003 a 2006. El caso de Kosovo el Ejército de Liberación de Kosovo surgió en 1999 pero fue hasta 2004 que la OTAN bombardeó la República Federal de Yugoslavia con la Operación Fuerza Aliada de 2004 para que hasta 2008 lograra su independencia formal de Serbia. Una cruenta guerra, de limpieza étnica, que dejó más de 200 mil muertos y millones de refugiados.

El *outsourcing* militar, entendido como una forma avanzada de subcontratación abrió la puerta a nuevas formas de asociación público-privadas en el sector de la defensa, congruentes con las políticas neoliberales de privatización pero, también, con las limitaciones presupuestarias impuestas desde la administración de Bill Clinton en pro de la reducción del déficit fiscal.

“El empleo creciente de contratistas en Iraq y Afganistán para todo tipo de actividades –desde la cocina y la limpieza al cuidado y mantenimiento de sistemas de armamento y la protección de diplomáticos estadounidenses- ha incrementado los costes en mucha mayor medida que si hubiéramos confiado únicamente en las Fuerzas Armadas. En 2006 una investigación del Mando Central del Departamento de Defensa demostró que más de 100,000 contratistas privados trabajan para el Gobierno de Estados Unidos; es cifra es diez veces superior a la de la guerra del Golfo en 1991. Dado nuestro fracaso en aumentar el número de nuestras Fuerzas Armadas, Estados Unidos ya no puede operar sin contratistas privados. En su mayoría, estas personas trabajan codo a codo con las tropas estadounidenses y comparten los riesgos y penalidades. Se estima que han muerto unos 1,000 contratistas desde 2003 [a 2008].” (Stiglitz, 2008: 35)

Así que, en el año 2002, el Departamento de Defensa afirmaba que las prácticas de tercerización derivadas del *outsourcing* permitirían economizar más de 11,000 millones de dólares entre 1997 y 2005, esperando que el anuncio del ahorro de recursos minimizara ante la opinión pública las consecuencias de la reorganización operada en la economía de defensa que reducía el número de empleados federales en beneficio de la generación de empleos en el sector privado. Dos años más tarde, en 2004, Estados Unidos comenzó a incluir a efectivos militares privados en funciones que, por su naturaleza corresponderían al ejército estadounidense —resguardo de bases militares o incursiones en zonas altamente peligrosas en la guerra global contra el terrorismo—, lo que se tradujo en contratos millonarios para empresas de fuerzas militares privadas, como Blackwater, que en 2007 mantenía un contrato con el Departamento de Estado por más de 1,000 millones de dólares para proteger a su personal (Faus, 2005).

No sólo el Departamento de Defensa erogó para emplear empresas de fuerzas militares privadas sino que, para disfrazar lo cuantioso de los contratos y para cubrir con cartera de otros Departamentos, los gastos de seguridad de diplomáticos pagados a empresas de fuerzas militares privadas fueron asumidos por otros clientes como el Departamento de Estado, ampliando el negocio de estas empresas de fuerzas militares privadas:

“El Departamento de Estado gastó más de 4,000 millones de dólares en guardias de seguridad en 2007, cuando tres años antes la cifra era de 1,000 millones de dólares. Blackwater Security consiguió abrir una brecha en 2003, con la adjudicación directa, sin concurso, de un contrato de 27 millones de dólares para encargarse de la seguridad de L. Paul Bremer III, el administrador de la Autoridad Provisional de la Coalición (la autoridad estadounidense de ocupación en

Bagdad). Un año más tarde este contrato se amplió a 100 millones de dólares. Para 2007 el volumen de negocio de Blackwater en Iraq era de 1,200 millones de dólares y empleaba a 845 especialistas en seguridad... En 2007 los guardias privados de seguridad que trabajaban para empresas como Blackwater o Dyncorp ganaban 1,222 dólares al día, lo que equivale a 445,000 dólares al año. Por el contrario un sargento del Ejército de Tierra ganaba entre 140 190 dólares al día entre sueldo y compensaciones, lo que equivale a un total anual de entre 51,000 y 69,350 dólares.” (Stiglitz, 2008: 35-36)

Este *outsourcing* militar, fue un fenómeno ampliamente cuestionado durante la administración de George W. Bush por su alto costo a cargo del gasto militar, especialmente cuando se considera que las contrataciones más que en función del ahorro o la experiencia militar se gestionaron en función de la distribución de las encomiendas de defensa a empresas contratistas ligadas a la propia administración y con propósitos de fomentar una cultura militarista (Thürer & McLaren, 2007; Tardif, 2011). Además, que muchas de estas empresas se destacaron por actuaciones especialmente brutales contra civiles, como lo prueban evidencias encontradas en los conflictos de Iraq y Afganistán donde la actuación de las empresas de fuerzas militares privadas evadieron en numerosos casos las convenciones del derecho internacional en materia de derechos humanos<sup>126</sup> (Scahill, 2008) actuando con total impunidad pese a la defensa del gobierno estadounidense de que las empresas de fuerzas militares privadas actuaban bajo criterios de protección de vidas e intereses estadounidenses en los más de 48 mil operativos militares efectuados en Iraq y Afganistán. Cabe señalar que, al no estar obligadas al cumplimiento de normativo del Derecho Internacional Humanitario, la actividad de las fuerzas mercenarias puede quedar impune, en el ámbito nacional o internacional, de la misma manera que sus efectivos pueden ser ejecutados conforme a la legislación particular del Estado que los aprese, por el mismo motivo. Se mezcla, pues, en un mismo espacio, lo público, lo privado, lo militar y lo civil, creándose actores híbridos y redes informales que favorecen la criminalidad.

Sin embargo, la importancia de algunos escándalos derivados de actuaciones especialmente cruentas obligó a algunas compañías a reestructurarse, cambiando su nombre o fusionándose con otra empresa similar, lo que en modo alguno impidió que siguieran actuando<sup>127</sup>.

Otro incentivo de emplear empresas de fuerzas militares privadas, fue que el gobierno aprovechó el hecho de que las bajas sufridas por los empleados de estas empresas no eran contabilizadas como bajas públicas, tal y como sucede en el ejército regular, por lo que oficialmente

---

<sup>126</sup> El episodio mejor documentado es el conocido como *Domingo Sangriento de Bagdad* (23 de septiembre de 2007), donde mercenarios de la compañía Blackwater dispararon indiscriminadamente contra civiles en las calles de la capital iraquí, con un saldo de 28 muertos.

<sup>127</sup> Blackwater tuvo que fraccionarse con diferentes nombres como Xe Services y Academi y en 2010 terminó por asociarse a Constellis Group, que estuvo en Iraq hasta su retiro formal (Faus, 2005).

se redujo el número de soldados sacrificados aplacando las quejas de los medios, lo que, al menos a corto plazo, benefició la imagen pública de la administración de George W. Bush.

Es necesario señalar, sin embargo, que no todas las empresas de fuerzas militares privadas se dedican a operativos militares, sino que pueden distinguirse diferentes categorizaciones en función de la gama de servicios y los niveles de fuerza que sus empresas son capaces de ofrecer o de su ubicación en el espacio de batalla en términos de nivel de impacto, entrenamiento o prestigio, distinguiendo entre: (i) empresas proveedoras militares, centradas en el entorno táctico y que ofrecen servicios en la vanguardia del espacio de batalla, participando en la lucha real, en el mando operativo o en ambos rubros; (ii) empresas consultoras, que prestan servicios de asesoramiento y capacitación, ofrecen asesoría en materia de análisis estratégico, operacional y organizativo y, (iii) empresas de apoyo militar que prestan servicios de retaguardia y suplementarios sin participar en la planificación o ejecución de las logísticas de apoyo técnico o transporte (v. ilustración 15).

**Ilustración 15. Clasificación de las empresas de fuerzas militares privadas por gama de servicios y nivel de fuerza**



Elaboración propia basada en Singer (2008:93). La ilustración 15 expresa gráficamente la categorización de las empresas de fuerzas militares privadas, de forma que cuanto mayor sea su cercanía a la punta de la flecha mayor será su acción en el campo operativo de la batalla.

Cabe señalar, al respecto, que las defunciones de efectivos de las empresas de fuerzas militares privadas no son un asunto de finanzas públicas, dado que el Pentágono no tiene más obligaciones jurídicas o financieras que las deslindadas en el contrato de *outsourcing*, por lo que no requiere conservar registros sobre el número de bajas que, de acuerdo a Howden & Doyle (2007), superaron las 800 entre 2001 y 2007, cifra a la que deben añadirse más de 3000 heridos en el mismo periodo.

Chamberland (2011), con datos extraídos del documento *Security Companies Doing Business in Iraq* (Departamento de Defensa, 2004), calculó la existencia de alrededor de 35 empresas de fuerzas militares privadas, fundamentalmente estadounidenses y británicas, por cuyos servicios en el año 2005, los Departamentos de Defensa, Estado y Seguridad Nacional gastaron un total de \$390 mil millones de dólares. Se estimó, igualmente, que entre 2011 y 2021, el valor de los contratos de logística — transporte y distribución de alimentos, agua, residuos y desperdicios, etc. — estarían superando los 150 mil millones de dólares, dado el incremento exponencial del número de efectivos privados que, en los conflictos de los Balcanes, Iraq y Afganistán — sobrepasaba al número de efectivos militares regulares<sup>128</sup> (Schwartz, 2011).

En síntesis, la corporativización de la guerra a través de la tercerización de los servicios militares deriva en una factible reducción de los ejércitos regulares frente a la expansión de las empresas de fuerzas militares privadas, en el razonamiento económico de militarismo global neoliberal domina el “pago por evento” a estas corporaciones de defensa son más adecuados para enfrentar las guerras asimétricas donde se requiere de pequeños contingentes con alto nivel de especialización, precisión y rapidez en la respuesta, movilidad y capacidad de manejarse en espacios poblacionales ya sean urbanos o rurales, lo que hace que su rol en los conflictos contemporáneos adquiera niveles altamente significativos en tanto que comienzan a representar la nueva cara comercial de la guerra en cuanto a composición organizativa, ideología, legitimidad, objetivos, etc. (Singer, 2008).

---

<sup>128</sup> Revisar Cuadro 24.

## CAPÍTULO 4. ALCANCES EMPÍRICOS DEL KEYNESIANISMO MILITAR ESTADOUNIDENSE (2001-2009)

---

Como ya se había supuesto, una perspectiva keynesiana, el gasto en salud o en educación utilizado en construcción, infraestructura o compras gubernamentales impacta en el desarrollo económico pero en menor proporción que el gasto militar destinado a contratos o compras vinculadas a la industria armamentística o bien, en forma de subsidio, a favorecer proyectos de I+D en materia de tecnología militar asociados al progreso de las capacidades táctico-bélicas y/o la creación de componentes para los sistemas de defensa que pueden, o no, tener a futuro un uso dual en el mercado civil. Por otra parte, tal y como se ha expuesto previamente, en términos del keynesianismo militar: el gasto militar, entendido como la dimensión de derrama económica para la base industrial de defensa, a través de las transacciones efectuadas entre el Pentágono y las empresas proveedoras de bienes y servicios militares, detona un efecto multiplicador que impacta benéficamente en la economía estadounidense.

“El nombre “multiplicador” se debe al descubrimiento de que cada cambio monetario (supongamos en dólares) de los gastos exógenos (como la inversión) da origen a un cambio monetario mayor (más dólares, un cambio multiplicado) del PIB. El modelo del multiplicador explica la forma en que los choques en inversiones, comercio exterior y políticas fiscales y de gasto público pueden afectar la producción y el empleo en una economía.” (Samuelson & Nordhaus, 2006: 465)

La economía de guerra, que inicia con el gasto militar, mantiene desde una óptica macroeconómica un efecto multiplicador similar al de los cambios impositivos sobre la producción, de tal forma que junto a la política fiscal y la política monetaria, el efecto multiplicador del gasto militar se considera uno de los tres pilares estabilizadores de la economía estadounidense en tiempos de crisis, lo que lleva a incrementar el gasto militar en momentos de bonanza y expansión económica

“El papel del gasto de guerra, y su efecto en las expansiones económicas, es uno de los ejemplos más directos y más persuasivos del funcionamiento del modelo multiplicador (...). En la Segunda Guerra Mundial, los gastos en defensa aumentaron casi 10% del PIB antes de que Pearl Harbor fuera bombardeado en diciembre de 1941.” (Samuelson & Nordhaus, 2006: 477)

Por otra parte, tal y como se ha reiterado a lo largo del presente trabajo, existe una evidente relación entre crecimiento económico, desarrollo y gasto militar, claramente apreciable durante la Guerra Fría debido a que: (i) el complejo militar industrial —empresarios, la base industrial de defensa, entidades de I+D, ejército, élite militar y clase política— había contado con los recursos suficientes para inmiscuirse en la SGM tanto de manera activa como en forma de proveedor de armas y (ii) la acumulación y subconsumo provenientes de la recuperación de la Gran Depresión de 1929 propiciaron la participación ventajosa de Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial, con

propósitos de sostener su economía y expandir su influencia comercial y financiera a Europa. Frente a ello, Samuelson & Nordhaus (2006), argumentan que tras la Guerra Fría, y pese al ligero incremento del gasto militar, la economía se desaceleró debido a factores psicológicos a pesar de un pequeño aumento de los gastos militares hubo factores psicológicos activados por la guerra —intervención en Irán, Guerra del Golfo—, de forma que los consumidores e inversionistas se atemorizaron y redujeron sus gastos mientras que los precios del petróleo se elevaban disparando una tendencia a la baja en los ingresos reales (v. Cuadro 25). Para ampliar su análisis (Samuelson & Nordhaus, 2006) mostraron como diversas guerras se relacionan con el aumento del PIB real:

**Cuadro 25. Estímulo económico del gasto militar y por guerra**

Guerra	Periodo de guerra o de acumulación	Aumento del gasto militar (% del PIB)	Crecimiento del PIB durante el periodo de acumulación (%)
Primera Guerra Mundial	1916-1918	10.2	13.0
Segunda Guerra Mundial			
Antes de Pearl Harbor	1939-1941	9.7	26.7
Todos los años	1939-1944	41.4	69.1
Guerra de Corea	1950:3-1951:3	8.0	10.5
Guerra de Vietnam	1965:3-1967:1	1.9	9.7
Guerra del Golfo Pérsico	1990:3-1991:1	0.3	-1.3
Guerra de Iraq	2003:1-2003:2	0.1	0.5

Fuente: Tomado de Samuelson & Nordhaus (2006: 477). Nota: para este trabajo la Guerra de Vietnam se considera sucedió entre 1964 y 1974. El cuadro 25 muestra la relación del gasto militar con el crecimiento durante la guerra fría y su desaceleración en el periodo subsecuente.

Samuelson & Nordhaus (2006) atribuyen el efecto contrario en la Guerra del Golfo Pérsico y en la Guerra de Iraq (invasión) producto del impacto de factores psicológicos sobre el mercado durante la Posguerra Fría, la investigación que aquí se presenta considera que se debe a cambios estructurales apegados al modelo neoliberal de la operación y producción de la base industrial de defensa y a las reformas administrativas de los estamentos militares (de la revolución de los asuntos militares), lo que implica que el modelo de keynesianismo militar sufrió transformaciones estructurales profundas que actuaron como limitantes en el proceso de estabilización de la economía al término de la Guerra Fría. En tal escenario, el neoliberalismo, impulsado por la globalización económica y política, recordemos, redujo el papel del Estado como garante de la seguridad y el mercado le desplaza como rector de la economía.

“La nueva era del militarismo global neoliberal, que siguió a la debacle en Vietnam, se inició en la década de 1980, no por azar coincidiendo con el inicio de la era de Reagan y Thatcher. En los Estados Unidos, el gasto militar, que incrementa la tasa de beneficios de las grandes empresas, crea nuevas tecnologías como Internet y contribuye a unas políticas que permitan hacer frente a las recesiones incipientes, sirve a los objetivos del militarismo global neoliberal.

Los objetivos de reducción de la tasa de desempleo, aumento de los salarios y contribuciones a la seguridad económica de los trabajadores ya no se contemplan como ocurría en tiempos del keynesianismo militar (...). La destrucción del Estado, salvo en la medida en que defiende las instituciones de la propiedad empresarial y de la capacidad de proyectar el poderío militar, forma parte de la ideología neoliberal. Sin embargo, hasta las funciones militares se deben privatizar en la medida en que sea posible. Cualquier actividad concebible desarrollada por el sector militar se analiza desde la perspectiva de su potencial de generación de beneficios para el sector privado.” (Cypher, 2007: 37)

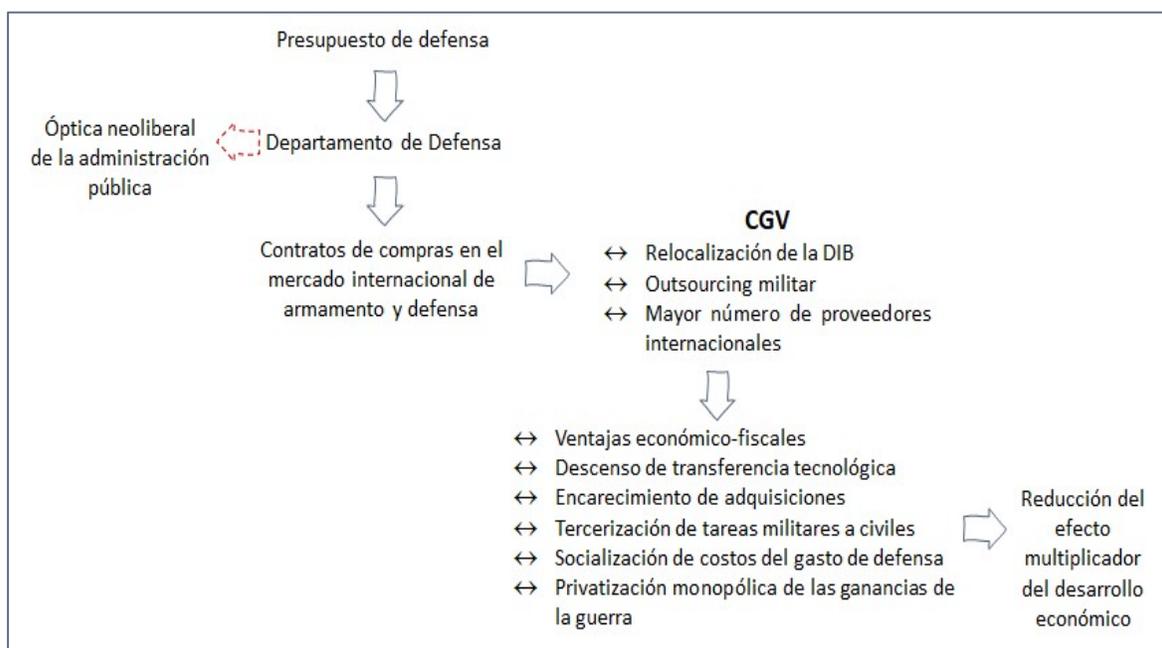
La reducción del efecto multiplicador resultado del impacto de la globalización neoliberal provocó cambios profundos en el modelo de keynesianismo militar derivados de las transformaciones de estructura y formas de producción; en la capitalización y utilización de recursos tecnológicos y de los nuevos modelos de fuera laboral asociados a las cadenas globales de valor y las tendencias oligopólicas de las empresas de defensa. Cambios que, a su vez, trajeron como consecuencia la transnacionalización de la organización productivo-industrial, la corporativización de los conflictos y la incursión de la base industrial de defensa en los mercados financieros globales, lo que llaman militarismo global neoliberal (Cypher, 2007).

Transformaciones que, a su vez, generaron implicaciones macroeconómicas negativas — déficit fiscal, crecimiento de la deuda, etc. — en el marco de las acciones bélicas de Iraq y Afganistán, aun cuando los presupuestos militares mostraron incremento en términos nominales o estables desde la proporción del PIB. Por otra parte, si bien la financiación de la base industrial de defensa estadounidense no es competencia del presente trabajo, ha sido posible percibir la propensión de grandes empresas de defensa a la captación de recursos financieros a través del mercado bursátil sobre la dependencia de los contratos con el Pentágono o las posibles compras de insumos militares por parte de la OTAN y otros países aliados. Lo anterior como consecuencia directa de la aceleración de los procesos de relocalización productiva exigidos por las cadenas globales de valor que llevan a las empresas de defensa a diseñar asociaciones con empresas ubicadas en países aliados para compartir los riesgos de diseño, desarrollo, producción y comercialización y emitir acciones que favorezcan la captación de capitales en los mercados financieros internacionales aprovechando las oportunidades vinculadas al desarrollo de conflictos bélicos o a la presencia de amenazas permanentes de naturaleza terrorista.

Durante el gobierno del presidente George W. Bush, las acciones bursátiles de muchas las empresas de la base industrial de defensa o relacionadas (principalmente los primeros 5 contratistas del Pentágono y empresas de software y tecnología digital) se mantuvieron en alza a pesar de los escándalos financieros y la crisis económica global de 2008, sus finanzas eran sostenidas por la Guerra Global Contra el Terrorismo y por los acelerados avances tecnológicos en productos y

componentes destinados tanto al mercado civil como al militar. El complejo militar industrial aprovechó las crisis, escándalos y burbujas financieras para mostrar su vitalidad e impulsar la economía de guerra, si bien en este último punto se encuentran discrepancias en la literatura pues mientras algunos autores señalan que no ayudó a sortear un escenario económico claramente negativo, otros argumentan que abrió la puerta a escenarios que profundizaron en el abismo fiscal, dado que el incremento del gasto militar no conllevó el efecto multiplicador esperado al ser utilizado para financiar operaciones militares de alto costo y escasos beneficios macroeconómicos (Stiglitz, 2008; Garret-Peltier, 2009 y 2011) más allá del crecimiento. Una síntesis de lo expuesto se refleja en la ilustración 16.

**Ilustración 16. Elementos relevantes del militarismo global neoliberal de los Estados Unidos**



Elaboración propia. La ilustración refleja la expresión del keynesianismo militar estadounidense a partir de la globalización neoliberal: adaptación de las CGV encabezadas por los oligopolios de la DIB y la corporativización de la guerra a través de la externalización de fuerzas y tareas militares, que desembocará en la reducción del efecto multiplicador del keynesianismo militar en la economía del país.

Se pudo constatar que el gasto militar tuvo repercusiones positivas para la economía estadounidense durante el periodo de la Guerra Fría, a través de una robusta conexión, con alta productividad, de la cadena de valor de la industria de defensa que integró el mercado y desarrollo la ciencia y tecnología para posicionar a sus corporaciones con productos de uso civil o dual.

Los procesos de globalización neoliberal de la Posguerra Fría gestaron la transformación de la organización productivo-comercial de la industria militar estadounidense, con circunstancias que

derivaron en la revolución de los asuntos militares, que procuraron contribuir con el adelgazamiento del Estado; para lo que se fomentó la concentración oligopólica de las empresas contratistas del Pentágono, la externalización de las cadenas de valor de la industria militar, propició el ascenso de la subcontratación de fuerzas militares y por otra parte el Departamento de Defensa en el gobierno de Bush Jr. dio más asignaciones directas en beneficio de empresas relacionadas con actores políticos de alto nivel y también con compras directas a los oligopolios de la base industrial de defensa. Por ello, y aunque el complejo militar industrial se fortaleció con estas acciones enmarcadas en el neoliberalismo e intervencionismo, al final modificaron el alcance de la doctrina del keynesianismo militar.

Si bien en los capítulos previos se realizó el ejercicio de comprobación empírica y teórica de las hipótesis en las que se hizo una descripción de los hallazgos sobre las transformaciones y alcances que de la economía de guerra tuvo desde la Guerra Fría al Orden Internacional de la globalización, es importante que los elementos económico pasen por la revisión y sustento de la estadística, así que se estableció la correlación que tiene el gasto militar con el Producto Interno Bruto (Cuadro 26), observando diferentes momentos históricos marcados por guerras o por gobiernos que mantuvieron conflictos y enfoques de inseguridad; que para protegerse apelaron por gastos militares en ascenso o por intervenciones preventivas.

Sin embargo, esta correlación es con vocación a entender el elemento económico de la justificación del presupuesto militar, ya que su relación con el crecimiento sólo indica que históricamente se ha vuelto el gasto militar como una porción importante de la política industrial, en parte de la política científico- tecnológica de manera histórica, y si extendemos esta visión económica e histórica para empatar con la ciencia política y la comprensión de la hegemonía y expansionismo de los intereses geo económicos de los EE.UU. y sus corporaciones; llegamos al aterrizaje de que el presupuesto, la base industrial de defensa, y el complejo militar industrial son elementos del *establishment* económico- político- militar de los Estados Unidos. De ahí la necesidad de mantener vigente la idea del keynesianismo militar y todos los componentes que operan en la economía de guerra sin méritos de los débiles alcances que tengan para el crecimiento económico en la globalización.

**Cuadro 26. Correlación del gasto en defensa con el crecimiento económico de EE.UU.**

Orden Internacional	Momento Histórico	Gasto Militar (Millones de Dólares constantes de 2012)	Creció el Gasto Militar, el PIB creció (Directa)	Creció el Gasto Militar, el PIB decreció (Inversa)	r	Relación (Fuerte o Débil)
PGM	Primera Guerra Mundial (1941-1945)	2,995,100.0	Directa		0.9965	Fuerte
Guerra Fría	Guerra de Corea (1950-1953)	1,580,100.0	Directa		0.9560	Fuerte
	Guerra Fría antes de Vietnam (1946-1963)	6,824,600.0	Directa		0.1228	Débil
	Guerra de Vietnam (1964-1973)	4,565,400.0		Inversa	0.1323	Débil
	Gobierno de Reagan (1981-1988)	4,018,600.0	Directa		0.9706	Fuerte
	Guerra Fría (1946-1989)	18,617,000.0	Directa		0.4224	Débil
Globalización	Gobierno de G.H.W. Bush (1989-1992)	2,091,600.0		Inversa	0.7403	Fuerte
	Gobierno de Clinton (1993-2000)	3,521,300.0		Inversa	0.7781	Fuerte
	Posguerra Fría (1989-2000 antes de Bush Jr.)	5,612,900.0		Inversa	0.8427	Fuerte
	Gobierno de G.W. Bush Jr. (2001-2008)	4,439,900.0	Directa		0.9457	Fuerte
	Guerra Global Contra el Terrorismo (2001-2014)	8,477,800.0	Directa		0.7810	Fuerte
	Periodo completo (1941-2014)	32,138,400.0	Directa		0.4236	Débil

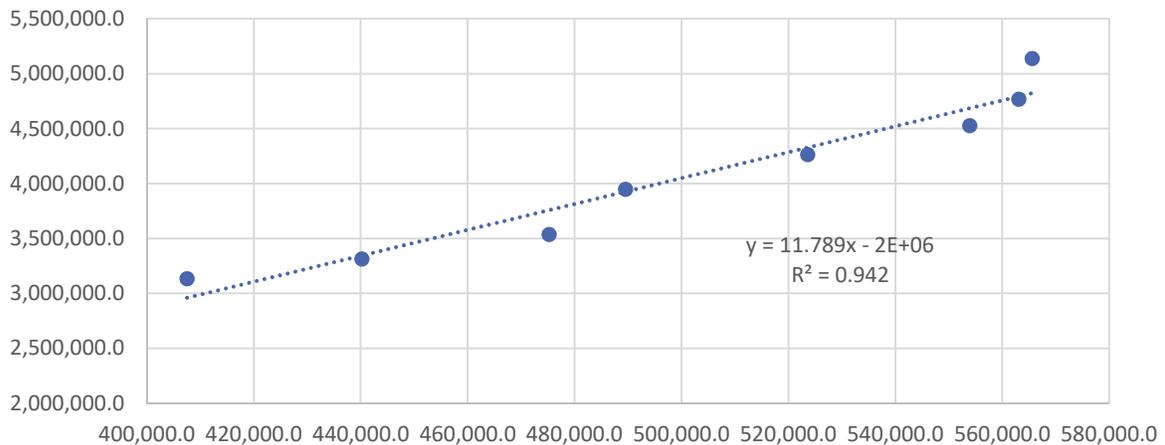
Elaboración propia con datos obtenidos en la URL: <https://www.whitehouse.gov/omb/historical-tables/>

Ahora bien, analizando el Cuadro 26, queda claro que las guerras e intervenciones de participación estadounidense tienen una relación directa y fuerte para que con el gasto militar se estimule el crecimiento del PIB. Respecto a la Guerra Fría; tal como se encontró en la Primera Guerra Mundial, la Guerra de Corea, y el gobierno de Reagan (que mantuvo su armamentismo estratégico, sustanciosas operaciones de propaganda, de actividad bélica y de abasto de armamento en el Golfo de Sidra, en la Guerra de Irán versus Iraq, y en Centro América) (v. Ilustración 17). la relación fue directa y fuerte; en el caso de Vietnam por la larga duración de la actividad bélica estadounidense los efectos negativos en la inflación y el desequilibrio en los precios del petróleo la correlación fue inversa pero débil; así que, de manera general para el orden internacional de la Guerra Fría se concluye que hubo una correlación directa y débil entre el gasto militar y el crecimiento económico (v. Ilustración 18).

Se hace énfasis, que en términos de desarrollo fue exponencial el incremento desde la Segunda Guerra Mundial y la consolidación del complejo militar industrial en la Guerra Fría; aumentó el comercio internacional en monto, volumen y exportaciones a más países, se incrementó la producción y venta de armamento, se estableció una inversión pública en investigación y desarrollo tecnológico vinculante entre sectores, se elevó el empleo altamente capacitado y la capacidad

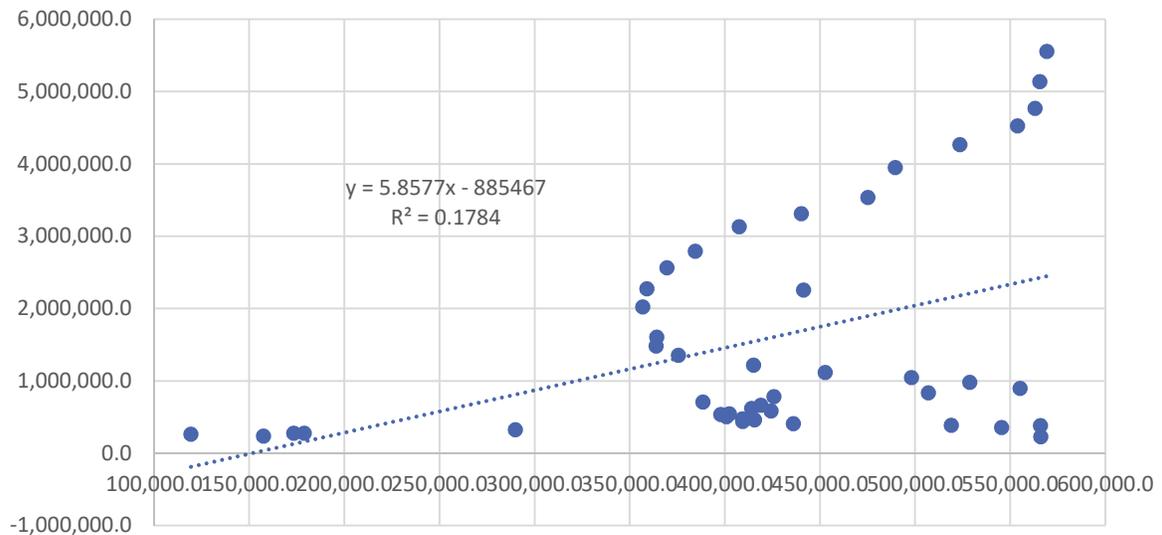
industrial estadounidense, etc. Incluso como producto de las guerras (y la reconstrucción) en Europa y Asia, Estados Unidos se afianzó como el principal acreedor mundial.

**Ilustración 17. Correlación GM-PIB en el gobierno de Reagan**



Elaboración propia con datos obtenidos en la URL: <https://www.whitehouse.gov/omb/historical-tables/>

**Ilustración 18. Correlación GM-PIB durante la Guerra Fría**

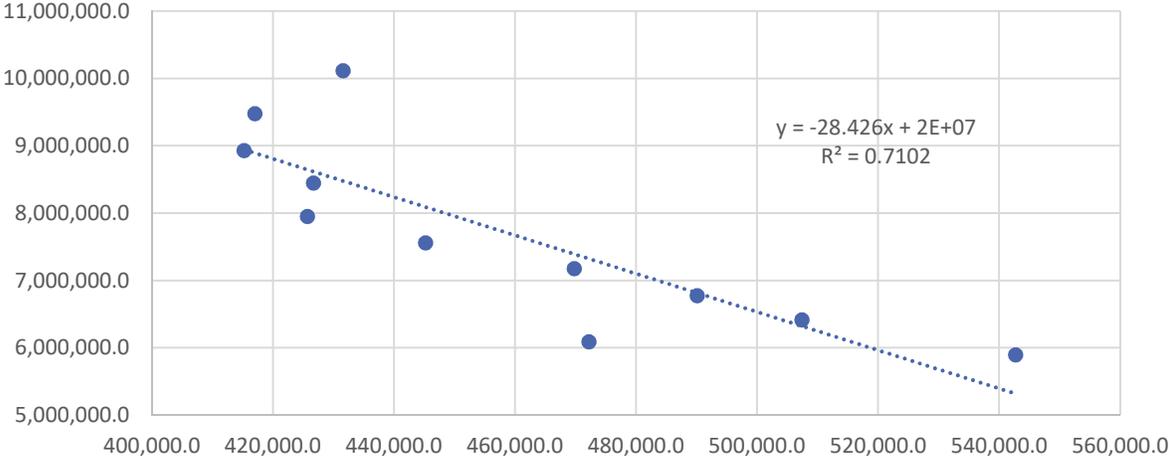


Elaboración propia con datos obtenidos en la URL: <https://www.whitehouse.gov/omb/historical-tables/>

En lo correspondiente a la correlación generada en las circunstancias de la globalización; también es de observar (en el Cuadro 26) que antes del gobierno de Bush Jr., los gobiernos de 1989 al 2000 (de G.H.W. Bush y de Clinton, v. ilustración 19) presentaron una relación inversa fuerte, es

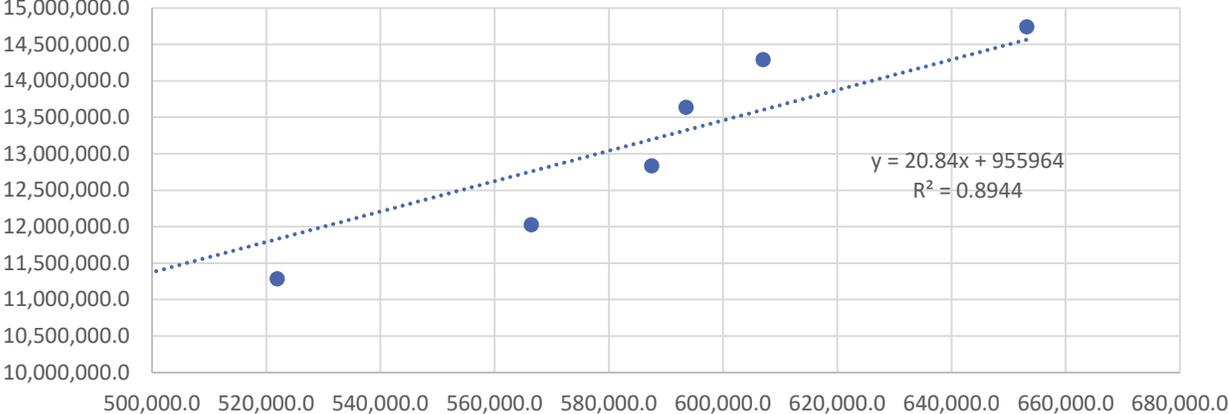
decir que a medida que aumentaba el gasto militar el crecimiento disminuía, de hecho en ese periodo de posguerra fría era injustificable políticamente el incremento del presupuesto para el Pentágono; hasta que en el gobierno de Bush Jr. tuvo que responder a los sucesos del 11/9 con la Guerra Global Contra el Terrorismo y la mecánica dio un giro (v. ilustración 20); se vincula de manera directa y fuerte el gasto militar con el crecimiento económico en ese gobierno (de 2001 a 2008) y en el lapso de la GGCT (2001-2014) que toca también al presupuesto de defensa en años del gobierno de Obama, pues se tiene la misma lógica: una relación directa y fuerte entre esas variables.

**Ilustración 19. Correlación GM-PIB, de gobiernos en la Posguerra Fria antes de Bush Jr.**



Elaboración propia con datos obtenidos en la URL: <https://www.whitehouse.gov/omb/historical-tables/>

**Ilustración 20. Correlación GM-PIB, durante el gobierno de Bush Jr.**



Elaboración propia con datos obtenidos en la URL: <https://www.whitehouse.gov/omb/historical-tables/>

No resulta alentador comprobar que (1) la economía de guerra sí sea un mecanismo de desarrollo, según ciertas condiciones (generación inmediata de empleo, capacidad industrial instalada,

resultado del balance presupuestal y nivel de deuda) aportaría estabilidad contra ciclo económico, porque el gasto militar estadounidense sí está relacionado con el directamente con el desarrollo económico, además que las conexiones del complejo militar industrial son visibles, productivas y ancladas históricamente; preocupa (2) comprender que esta integración económica-política y militar lleva consigo la necesidad estacionaria de conflictos bélicos o amenazas, para que de manera estacional se eleven las compras del Pentágono y las ventas de armamento en el mercado internacional a socios de la hegemonía estadounidense; (3) ante la demostración empírica de las limitantes del alcance económico del keynesianismo militar por los efectos de la globalización (militarismo global neoliberal).

El 11 de septiembre de 2001, fue un hecho sin precedentes, de concreta vulnerabilidad en su territorio y espacio aéreo, por lo que el Bush Jr. y el Departamento de Defensa no se tomaron a la ligera la creación del Departamento de Seguridad de la Patria y otras acciones de seguridad nacional que requirieron ajustes e inversiones importantes. Entonces pues, es fundamental para el keynesianismo militar que el presupuesto de defensa opere hacia los criterios de desarrollo y crecimiento del mercado interno, apoyados con un ejército y política exterior que garanticen no exista guerra en el territorio continental estadounidense, que los combates estén alejados de sus costas y cielos; porque ninguna guerra puede alcanzar objetivos económicos o estratégicos si sufre una invasión o que su interior territorial sea escenario de los combates, es un punto lógico que frecuentemente se da por obvia pero es un baluarte de la economía de guerra estadounidense.

Después del 11-9, es un hecho que los presupuestos militares anuales no se redujeron menos del 3% del PIB por las siguientes dos décadas, es posible que no vaya a suceder alguna reducción que baje ese límite inferior. A su vez, otras circunstancias que influyen en que se mantenga esa proporción del gasto militar están en el escenario mundial; (1) se mantuvo como constante la existencia de las amenazas internacionales (estatales y no tradicionales) para la seguridad nacional estadounidense, se han dado (2) momentos que profundizan la rivalidad geopolítica con otras potencias (Rusia, China, etc.) y no es parte de este trabajo pero también la (3) competencia económica y tecnológica con otras naciones desarrolladas ha dejado en diferentes rubros atrás a los Estados Unidos, empujarían a que resuelva esa brecha con estímulos indirectos de la economía de guerra o directamente con las compras del Pentágono.

La idea de la guerra o amenaza permanente es la línea punteada que une la rentabilidad del poder militar y su sector económico con el estilo estadounidense de sentirse seguro y no atrasarse en el desarrollo tecnológico de su ejército que en teoría le deberían de rendir frutos a su hegemonía y a su bienestar económico.

## CONCLUSIONES

---

El rediseño de la administración pública tras el Crack de 1929 para fortalecer el desarrollo de los Estados Unidos se enfocó en la rectoría e inversión económica del Estado a través del presupuesto público, apartándose del pensamiento económico clásico para abrazar, de la mano de Franklin D. Roosevelt, los ideales económicos de Keynes para salir de la Gran Depresión a través del fomento del mercado interno pero, también, del apoyo al sector militar que sostenía el ideal político-industrial de los Estados Unidos de contar con capacidades bélicas propias de gran calado para afrontar los retos y amenazas geopolíticas derivadas de la expansión de intereses económicos estadounidenses en el exterior.

La base industrial de defensa fue atraída por la inversión y productividad que promovía el gasto público mientras Europa se entregaba a la Segunda Guerra Mundial y Japón aceleraba sus ambiciones imperialistas en la zona de Asia-Pacífico. De esta forma, en el interés de procurar la capacidad instalada de la base industrial de defensa, Roosevelt decidió asegurar las ventas/arrendamientos de insumos militares a crédito mediante la *Declaración Hyde Park* (1941), lo que facilitó al final de la Segunda Guerra Mundial la instalación de bases militares estadounidenses en territorio europeo.

El gobierno de Truman fue fundamental para el establecimiento de los elementos y preceptos de la economía de guerra. Al término del conflicto —ya en el periodo presidencial de Truman y en los inicios de la Guerra Fría— académicos, diplomáticos y militares advirtieron del poderío geopolítico de la Unión Soviética y la expansión del comunismo, como la gran amenaza del capitalismo y de la naciente hegemonía estadounidense, justificando que la influencia del complejo militar industrial en las más altas estructuras de poder, para dar paso a la institucionalización del razonamiento del keynesianismo militar, registrado en el NSC-68, dando forma al andamiaje político, jurídico y administrativo por el que el poder de fuego estadounidense quedaba a disposición de los intereses de política exterior del país.

La denominación de keynesianismo militar mantiene una lógica económica sin comprobación estricta, pero que empíricamente ha consolidado la idea de utilizar el gasto militar para impulsar el desarrollo económico, al entender que la aceleración de la industria de defensa impulsa otros sectores industriales y tecnológicos elevando el empleo y la demanda agregada nacional.

El keynesianismo militar influyó en el impulso de las estructuras empresariales, políticas y militares, fortaleciéndose con las diferentes intervenciones militares en las que el país se involucró desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, de tal forma que el funcionamiento de las cadenas nacionales de producción de armamento y la interacción del complejo militar industrial en la

operación del presupuesto de defensa se convirtieron en pilares de la economía de guerra estadounidense. A lo largo de los años, con el impulso de diferentes grupos de presión, el presupuesto militar ha sido considerado un elemento relevante del presupuesto público.

La Guerra Fría generó una relación de codependencia entre la base industrial de defensa y el presupuesto de defensa con el propósito de fortalecer la hegemonía militar estadounidense dentro de la carrera armamentista frente a la Unión Soviética, lo que facilitó la cooperación entre la industria de armamento, el Pentágono y la clase política, unidos en un esfuerzo conjunto para compatibilizar el negocio de la guerra con el proyecto hegemónico nacional. Sin embargo, y dado que cada uno de los conflictos armados en los que intervino el país durante el siglo XX tomó a la economía de guerra estadounidense en un momento y condiciones macroeconómicas específicas, sería arriesgado generalizar una relación directa entre la participación bélica y el incremento del presupuesto militar con el crecimiento económico durante la Guerra Fría, pero sí es en este periodo dónde se observó ser un factor de impulso del desarrollo económico —generación de capital, ampliación de la base de producción, empleo disponible, y capacidad nacional de innovación, entre otras—.

Es importante considerar, igualmente, una estructura de compra-venta de equipamiento de defensa en la que el Departamento de Defensa funge como único comprador de armamento —monopsonio—, es un consumidor que respalda altas tasas de ganancia de la base industrial de defensa a costa de los impuestos, y que deja la iniciativa e innovación orientada al incremento del poder de destrucción, sigilo y rapidez de las fuerzas armadas, planeando compras de la mano de sus asesores militares privados y grupos de presión. Anterior a la posguerra fría empezaron los cambios en la industria de la defensa que transitó hacia un periodo de concentración oligopólica mediante diversos procesos de fusión/adquisición de empresas, generando una clara distorsión del mercado armamentístico en tanto que es el Pentágono —y no el propio mercado— quien dirige la producción y la oferta de armamento y otros insumos bélicos.

**Cuadro 27. Economía de guerra de los Estados Unidos**

<b>ECONOMÍA DE GUERRA ESTADOUNIDENSE</b>				
<b>COMPLEJO MILITAR INDUSTRIAL</b>			<b>KEYNESIANISMO MILITAR</b>	<b>HEGEMONÍA</b>
<b>BASE INDUSTRIAL DE DEFENSA</b> - Política industrial	<b>SISTEMA DE SEGURIDAD NACIONAL Y DEFENSA</b> - Política de seguridad y defensa nacional	<b>TRIÁNGULO DE HIERRO</b> (Élite política-industrial y militar)	<b>GASTO MILITAR – EFECTO MULTIPLICADOR</b>	<b>Poder militar</b>  Apoyo militar, venta y crédito para armamento, a los aliados.
Contratistas del DoD, Compañías productoras y proveedoras de servicios, insumos y armamento.  Empresas militares privadas / fuerzas militares privadas	Departamento de Defensa (sus oficinas administrativas, bases militares al interior y en el extranjero, academias y Agencias)  Departamento de Seguridad de la Patria, Departamento de Estado, Departamento de Asuntos de Veteranos.	Actores políticos influyentes: Presidencia, Gabinete y Asesores de seguridad. Congresistas, integrantes de las comisiones involucradas en temas de seguridad y política exterior.  Grupos de presión, científicos, académicos, civiles, cámaras empresariales y sindicatos	Política industrial, Política científica – tecnológica, Programas de desarrollo económico, apoyos internos (créditos, estímulos y subsidios).  Universidades, institutos, laboratorios y empresas de investigación, desarrollo, diseño tecnológico dual.	Política exterior (Organizaciones internacionales, derecho y seguridad internacional)  Liderazgo en organizaciones y estructuras financieras y de comercio internacional.  Soporte a las corporaciones transnacionales, inversiones extranjeras directas, cadenas globales de valor, etc.
Universidades, institutos, laboratorios y empresas de investigación, desarrollo, diseño tecnológico militar.	Programa de Ventas Militares al Extranjero  Programa de asistencia militar en el extranjero.	<i>Lobbies y think tanks</i>	Demanda agregada, valor agregado. Elevación de empleo y salarios del empleo especializado, mayor recaudación de impuestos.	Ejercer empréstitos internacionales, dominar la inversión extranjera indirecta en sectores estratégicos, etc.  Incidir en el desarrollo, comercialización, mantenimiento, estandarización, etc., de tecnología (civil, dual, militar).
Cadenas de valor de insumos para la DIB (minería, textil, plásticos, electrónica, etc.)		Grupos de promoción: Medios masivos de comunicación e industria cultural militarista.		
<b>DESARROLLO ECONÓMICO</b>				

Elaboración propia

La estructura de mercado de la base industrial de defensa y el sector productivo de defensa generaron un efecto multiplicador del desarrollo estadounidense que perduró desde la Segunda Guerra Mundial hasta el fin de la Guerra Fría.

El keynesianismo militar coexiste debido a su penetración ideológica, académica e industrial más que por los supuestos resultados de su efecto multiplicador en la economía estadounidense o por su consideración de estrategia anti-cíclica de contención económica y de anti-recesión, teorías que sostuvieron el keynesianismo militar durante la Guerra Fría.

En este análisis, al ver el comportamiento complejo militar industrial en el escenario de globalización, fue posible identificar una triple dinámica económica manifiesta del militarismo global neoliberal: (i) corporativización de la guerra y de la defensa; (ii) concentración oligopólica de la base industrial de defensa y reducción del número de contratistas nacionales del Departamento de Defensa, beneficiando a los mayores proveedores estadounidenses, y (iii) incremento de la demanda de insumos estratégicos extranjeros y relocalización de la industria asociada a la base industrial de defensa. Todo lo cual trajo como consecuencia, durante el ejercicio presidencial de George W Bush, un incremento importante de las asignaciones directas de contratos armamentísticos de las fuerzas armadas que, si bien pudiera interpretarse como algún tipo de deficiente práctica de la administración pública militar derivado del esfuerzo de los grupos de presión y peso de altos funcionarios públicos, no es demostrable aunque visible, es preferible asumir como un efecto directo de la escasez de competidores que respondan a los requisitos del Pentágono debido a la reducción del número de empresas de seguridad y de defensa tras la concentración oligopólica, en un mercado distorsionado — oligopólico desde la oferta y de carácter monopsonista en la demanda— que opera con perturbaciones constantes en cuanto a la libre innovación, competencia y precios.

La situación monopsónica del mercado de defensa obligó financieramente a la base industrial de defensa estadounidense a limitar sus proyectos e innovaciones a las especificaciones estratégicas de compra del Departamento de Defensa, de tal forma que la participación del Estado como regulador de ventas internacionales efectuadas por las empresas de defensa y único comprador doméstico dio lugar a más imperfecciones del mercado a favor de los oligopolios de guerra que conforman el complejo militar industrial .

Se comprendió la relevancia de la externalización de la base industrial de defensa y la revolución de los asuntos militares, ejemplificada en el programa para el avión de quinta generación F-35, donde muchas empresas extranjeras participantes de las cadenas globales de valor tomaron sus ganancias del gasto militar estadounidense y dieron dirección a ese recurso para su propio impulso económico, en detrimento de las empresas estadounidenses que no tenían ventajas competitivas para integrarse a las nuevas cadenas globales de valor.

Se llegó a otra conclusión: que el militarismo global neoliberal sustituyó la esencia teórica y práctica del keynesianismo militar dentro de la economía de guerra, sin que ello perturbara la existencia del establishment del complejo militar industrial. Aun cuando la transformación del keynesianismo militar se modificó con la externalización de la base industrial de defensa, antes del gobierno de Bush Jr. fue en su presidencia en la que la base industrial de defensa ya no mantuvo estructuralmente su vinculación con los esquemas de desarrollo interno y que sumado a las condiciones negativas de la balanza fiscal e incremento de deuda, el impulso al crecimiento económico no llegó a ser significativo. Ahora no sorprende que, en su gobierno, Donald Trump llamó a que retornaran las empresas y sus eslabones a territorio estadounidense.

Por tal, es que en ese periodo (1990-2008) el complejo militar industrial no presentó una relación directa y robusta con el gasto militar y que con el estado de la macroeconomía los conflictos tendrán costos elevados, incluso la Guerra Global Contra el Terrorismo en esas condiciones financieras pudo haber participado con sus costos y efectos en la desaceleración que contribuyó a dificultar el sobrepasar de la Gran Recesión que comenzó en 2008 y que Obama heredó junto con los temas de la presencia militar estadounidense y seguridad en el Medio Oriente y el Cáucaso.

A las consideraciones anteriores debe añadirse la comprensión de la guerra, o la escalada de conflictos internacionales en los que participa Estados Unidos, como un fenómeno estacionario que obliga a incrementar tanto el presupuesto militar, como las compras públicas del Pentágono e impacta en la utilización de la capacidad instalada de la base industrial de defensa. Lo que vimos a lo largo de las guerras convirtió al presupuesto de defensa en un elemento sustantivo de la política industrial nacional. De esta forma, el aprovechamiento de la guerra para generar beneficios de desarrollo industrial y tecnológico está condicionado a la existencia de cadenas productivas asentadas en el interior, se espera que el mercado nacional sea el que abastece a la base industrial de la defensa y se enlace con entidades de investigación y desarrollo capaces de producir tecnología militar o de uso dual.

En las guerras del siglo XXI, la evolución y características de los conflictos bélicos, están alejándose de los esquemas tradicionales de la guerra, nuevos actores como terrorismo, narcotráfico, empleando la ciberguerra, armamentos altamente tecnológicos —uso de internet, telecomunicaciones y satélites, armas de precisión, aeronaves indetectables, drones y vehículos armados no tripulados— y hasta ejércitos de empresas de combatientes privados. Esquemas bélicos que comenzaron a percibirse en la guerra contra el terrorismo iniciada tras los atentados del 11-S, que no sólo repercutió en el reacomodo geopolítico de Medio Oriente al movilizar actores estatales y no estatales ante los problemas de convivencia y recursos estratégicos en la región (hidrocarburos, ductos, rutas marítimas,

etc.) que prevalecieron más allá de los gobiernos de Bush Jr., Obama, Trump y hasta ahora con Joe Biden.

La larga guerra contra el terrorismo que inició Bush se convirtió en parte del escenario cotidiano de “amenaza a Occidente”, avalando el incremento global de los presupuestos militares en numerosas naciones, el crecimiento exponencial del mercado armamentístico y, por ende, el crecimiento económico de los oligopolios de la industria de defensa. Las corporaciones de la base industrial de defensa posicionaron sus finanzas y siguieron incrementando sus utilidades después de Afganistán e Iraq, con la “Primavera Árabe” y más conflictos y amenazas relacionadas con el ascenso de poder de otras naciones y grupos violentos (China, Rusia en Crimea, armamentismo de Corea del Norte, el Estado Islámico, Boko Haram, etc.) que estimularon sus ventas hasta el gobierno de Obama, Trump, Biden y con la constante modernización de la OTAN.

En otro orden de ideas, las teorías económicas críticas y la teoría de las élites presentan una mejor interpretación de la realidad y operación de la economía de guerra y del complejo militar industrial estadounidense que las teorías liberales o keynesianas. Puntualmente, en la época de la Posguerra Fría, durante el gobierno de Clinton, donde tanto los presupuestos militares y el número de competidores del mercado se redujeron en virtud de la desaparición de la amenaza soviética, las empresas de la base industrial de defensa que subsistieron fueron por las prácticas de concentración oligopólica y posicionamiento dentro del complejo militar industrial. De modo paralelo, a partir de las prácticas de asignación directa de contratos exponencialmente incrementadas durante el gobierno de George W. Bush, se fortalecieron a los grandes contratistas y negocios del triángulo de hierro que tenía en su programa la utilización de empresas de tercerización de servicios militares, como una adecuación al militarismo global neoliberal.

Se estableció que el presupuesto militar marca una conexión con el desarrollo económico estadounidense, al establecer vínculos y negocios entre los agentes económicos de la base industrial de defensa y las instituciones participantes con la investigación y desarrollo que genera una producción dual, esta frontera tecnológica que colocaba en diversas ramas de innovación a EE.UU., durante la guerra fría, como un líder incuestionable y que daban soporte al poderío militar (v. Cuadro 27).

Como se dijo los efectos de la globalización en la organización industrial de la base industrial de defensa, con la reducción del presupuesto militar estadounidense y de la OTAN (en el lapso de la posguerra fría al 2001), así como de la menor participación de recursos públicos para la investigación y desarrollo fueron los que revirtieron o desaceleraron la posibilidad de desarrollo económico interno por la vía del gasto militar y la interacción natural de los agentes económicos del complejo militar industrial que generaban crecimiento. Ahora la inversión, tecnología y posibilidades de generación

de riqueza debían provenir de las fuentes privadas, fueran internas o externas para todo el sistema económico, un neoliberalismo que si bien no es aplicado a raja Cuadro por los Estados Unidos, en el sector de defensa sí lo hizo por medio de la revolución de los asuntos militares de los noventa y el militarismo global neoliberal generado.

El gobierno de Bush jr. trato de dotar de recursos al complejo militar industrial, sí por las cuestiones de seguridad a las que el 11 de septiembre le exigió priorizar, pero también por la clara influencia del inmediato círculo político, militar y empresarial (TDH) que pregonó que con los cambios de régimen en Medio Oriente se podía asegurar (1) la expansión de inversiones y comercio, (2) el dominio de las amplias reservas de hidrocarburos y (3) reactivar la economía de guerra para el desarrollo, crecimiento y mejora de las finanzas.

Se distinguió que Bush Jr. llevó a cabo acciones para fortalecer a la economía de guerra, proporcionando al complejo militar industrial indirectamente con la Ley America COMPETE los recursos para ciencia e investigación que desarrollarán tecnología y reducirán las compras de esas innovaciones y bienes intermedios que se emplean para el mercado dual; aunque los montos de los contratos se diluían entre la cadena global de valor cada año se destinó mayor gasto militar, captado por las grandes corporaciones que son las que más empleados tienen, mejores sueldos e impuestos representan de manera que en la práctica existía la consideración que apoyando a los oligopolios de defensa se mantiene el efecto multiplicador, como si fuesen empresas estatales encargadas de realizar infraestructura y mantener la compra a sus proveedores nacionales; la Guerra Global Contra el Terrorismo que le entregó Bush Jr. al complejo militar industrial, impulsó a que muchos países elevaran sus presupuestos para la defensa, con mayor gasto militar sus aliados ampliaron las compras de armamento y programas de mantenimiento o mejoramiento de arsenales que por supuesto eran a favor de las corporaciones estadounidenses de la base industrial de defensa, las altas ventas internacionales de armamento persistieron por dos décadas con Obama y con Trump de manera estacionaria las amenazas son momentos para las ganancias, y hablamos de fenómenos de inseguridad internacional como las surgidas por la desestabilización de la Primavera Árabe, del reforzamiento de fronteras frente a los grupos terroristas, el narcotráfico, y la migración ilegal en Europa, África y América latina, y porque naciones como Israel o China están adquiriendo más armamento impulsando a sus vecinos a lo mismo. Finalmente, esta espiral genera continuidad en el armamentismo, es decir la demanda ha sido garantizada desde el año 2001.

A pesar de lo anterior, si se analiza la GGCT por su botín, veremos que el gobierno de Bush jr. no logró establecer un marco estable y seguro para los negocios estadounidense (apropiación) en la región del Medio Oriente (por lo menos no en Iraq, Irán o Yemen). La reconstrucción después de las guerras de Bush Jr. fueron principalmente negocio de los contratistas – hablamos de las empresas

con nexos con los más allegados al círculo inmediato político y militar de Bush Jr.- en tanto nos referimos de las empresas militares privadas, y las que se relacionaron con el petróleo de Iraq y con del opio de Afganistán.

Los costos de la guerra incorporan la gran cantidad de recursos para atender las consecuencias de militares acaecidos, heridos o perturbados psicológicamente, los cuales están contemplados en el Departamento para los Asuntos de los Veteranos. Además, los costos futuros de la guerra global del terrorismo, con los contratos del Pentágono, los gastos para la pacificación o de retiro en la zona que heredaron a Obama.

En términos de geopolítica y hegemonía, sí fue rentable, abonó a dar vía libre al liderazgo estadounidense a pesar de lo crítico y cuestionable que dejó al sistema de derecho internacional y a las Naciones Unidas. El hecho es que no hubo oposición que confrontara por la vía militar las decisiones de Bush Jr. y que los militares estadounidenses ampliaran su presencia en esas latitudes es un precio y beneficio del cual participó el complejo militar industrial.

De modo en que en la economía de guerra permanente, el complejo militar industrial tiene que asegurar el provecho económico, con el peso político y económico de sus oligopolios ejerce presión para obtener contratos del presupuesto de defensa e incrementar el tamaño del poder militar de Estados Unidos, lo que servirá al Estado para afrontar las diversas amenazas a las que el país se enfrenta o cree serán amenazas a su seguridad nacional, lo que respalda la posición intervencionista y hegemónica estadounidense en el marco de la política internacional y de la geo-economía de las cadenas globales de valor de la industria militar, cada vez más integradas y enfocadas a las tecnologías de fin de frontera (cibernética, robótica e inteligencia artificial, telecomunicación, biotecnología, etc.).

Recapitulando sobre lo expuesto, es importante percibir que en la historia de la economía de guerra estadounidense las industrias militares privadas, las entidades de I+D, los grupos de presión, los *lobbies*, el Departamento de Defensa y el Congreso han generado un subsistema económico *sui generis*, el complejo militar industrial, que opera como un *establishment* político-económico y militar desde finales de la Segunda Guerra Mundial bajo la premisa de beneficiar tanto a la economía como a la hegemonía estadounidense. Finalmente, la relación establecida entre los avances tecnológico-militares/civiles y la economía de guerra genera a su vez una relación económico-político-social de lo militar que juega un rol psicológico en la cultura nacional y un rol estratégico tanto en el mercado interno como en el internacional, favoreciendo la ambición natural del *american way of life* y la de las empresas estadounidenses que forman parte de la forma estadounidense de hacer o prepararse permanentemente para la guerra (*american way of war*).

## REFERENCIAS

---

- Actualidad.rt (2013, 29 de junio). Ejércitos privados: los grupos de mercenarios más importantes del mundo. Obtenido del sitio web con URL: <https://actualidad.rt.com/actualidad/view/98695-EE.UU.-mercenario-ejercito-privado-Iraq-blackwater>
- Adams, W. (1968). The Military-Industrial Complex and the New Industrial State. *The American Economic Review*. 58 (2): 652-665. Papers and Proceedings of the Eightieth Annual Meeting of the American Economic Association. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.jstor.org/stable/1831851>
- Adams, W. & Adams, W.J. (1972). The Military-Industrial Complex: A Market Structure Analysis. En *The American Economic Review*. 62 (1/2): 279-287. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.jstor.org/stable/1821553>
- Adams, W. P. (1979). *Los Estados Unidos de América*. Historia Universal Siglo XXI, vol. 30. México: Ed. Siglo XXI.
- Adams, J. (2013). *Remaking American Security. Supply chain vulnerabilities and national security risks across the U.S. Defense Industrial Base*. Alliance for American Manufacturing. Obtenido del sitio web con URL: [https://s.bsd.net/aamweb/main/page/file/af67e3041f357e0fe8\\_mlbrstc67.pdf](https://s.bsd.net/aamweb/main/page/file/af67e3041f357e0fe8_mlbrstc67.pdf)
- AeroStrategy. (2009). Implications for Canada's Aerospace Industry a Discussion Paper. Canadá. Obtenido del sitio web con URL: <https://fddocuments.in/document/aerospace-globalization-20-canadas-aerospace-industry.html>
- Alemán-Benítez, P. (2016). Relaciones transatlánticas en la era Obama: interconexión entre el comercio y seguridad bajo la sombra de la OTAN. En J.L. Orozco-Alcántar & J. Gallegos- Olvera, (Coord.) *El establishment estadounidense y su política exterior*. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. México: UNAM. pp 89-118.
- Alexander, R. J. (2014). *The Keynesian IS-MR Model and Military Spending*. USA: Defence and Peace Economics. Obtenido del sitio web con URL: <http://dx.doi.org/10.1080/10242694.2013.857449>
- Aldridge, C.A.R. (1976). How defense industries keep the business coming. *Bulletin of the Atomic Scientists*, 32 (5): 44-46.
- Arceo, E. (2002). Hegemonía estadounidense, internacionalización financiera y productiva, y nuevo pacto colonial. A.E. Ceceña & E. Sader (Cord.) *La Guerra Infinita Hegemonía y Terror Mundial*. México: CLACSO. pp 63-95.
- Amnistía Internacional (2020). Comercio de armas. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.es.amnesty.org/en-que-estamos/temas/armas/>
- Atesoglu, H. (2002) Defense Spending Promotes Aggregate Output in the United States – Evidence from Cointegration Analysis, *Defense And Peace Economics*, Vol. 13, n.1, pp. 55-60.
- Aznar-Fernández, F. (2016). Las Fuerzas Armadas frente a la externalización. Instituto Español de Estudios Estratégicos. Documento número 75. Obtenido del sitio web con URL: [http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs\\_analisis/2016/DIEEEA75-2016\\_Externalizacion-Conflicto\\_FAFM.pdf](http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_analisis/2016/DIEEEA75-2016_Externalizacion-Conflicto_FAFM.pdf)
- Azzellini, D. (2008). *El negocio de la guerra. Nuevos mercenarios y terrorismo de Estado*. Caracas, Venezuela: Monte Ávila Editores Latinoamericana. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.azzellini.net/sites/azzellini.net/files/el%20negocio%20de%20la%20guerra%20monte%20avila.pdf>
- Baak, B. & Ray, E. (1985). The Political Economy of the Origins of the Military-Industrial Complex in the United States. *The Journal of Economic History*, 45 (2) 369-375. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.jstor.org/stable/2121706>
- Baillieu, C. (1942). America converts to a War Economy. *Vital Speeches of the Day*. Julio 1942. pp. 696-700. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.ibiblio.org/pha/policy/1942/1942-07-06c.html>
- Ballén Molina, Rafael. *Las Guerras del Imperio Estadounidense*. *Revista Diálogos de Saberes*. No. 30, enero-junio 2009. Obtenido del sitio web con URL: <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3224473.pdf>

- Baran, P. & Paul Sweezy (1966). *El Capital Monopolista. Ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*. México: Ed. Siglo XXI.
- Barnet, R.J. (1972). *Guerra Perpetua*. México: Fondo de Cultura Económica.
- (1976). *La Economía de la Muerte*. México: Siglo XXI.
- Barrera, E.L. (2017). Globalización, geoestrategia y relaciones mundiales. Programa de Administración Pública Territorial de la Escuela Superior de Administración Pública de Colombia. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.esap.edu.co/portal/wp-content/uploads/2017/10/3-Globalizacin-y-Geoestrategia.pdf>
- Bautista, J. (2016). La industria bélica, un negocio seguro. *La Marea*, (35) [En línea]. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.lamarea.com/2016/02/24/el-florecente-negocio-de-la-guerra/>
- Beck, U. (1998). *¿Qué es la globalización?* España: Ed. Paidós.
- Benoit, E. (1973). *Defense and Economic Growth in Developing Countries*. Massachusetts: Lexington Books.
- Berteau, D. J. (Coord.) (2013). U.S. Department of Defense Contract Spending and the Supporting Industrial Base, 2000–2012. Obtenido del sitio web con URL: [http://csis.org/files/publication/131207\\_Sanders\\_DODContractSpending\\_Web.pdf](http://csis.org/files/publication/131207_Sanders_DODContractSpending_Web.pdf)
- Berteau, D. & Ben-Ari, G. (Coord.) (2011). U.S. Department of Defense Contract Spending and the Supporting Industrial Base. Obtenido del sitio web con URL: [http://csis.org/files/publication/110506\\_CSIS\\_Defense\\_Contract\\_Trends-sm2.pdf](http://csis.org/files/publication/110506_CSIS_Defense_Contract_Trends-sm2.pdf)
- Bevans, Ch. I. (1968). Tratados y otros acuerdos internacionales de los Estados Unidos de América, 1776-1949, vol. 6. Washington. Obtenido del sitio web con URL: [https://www.ruhr-uni-bochum.de/gna/Quellensammlung/09/09\\_hydeparkdeclaration\\_1941.htm](https://www.ruhr-uni-bochum.de/gna/Quellensammlung/09/09_hydeparkdeclaration_1941.htm)
- Billon, P. Le (2000). *The political economy of war. What relief agencies need to know? Humanitarian Practice Network*. Overseas Development Institute, ed. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odiassets/publications-opinion-files/546.pdf>
- Bloomberg Government (2012). Impact of Defense Spending: A State-by-State. Obtenido del sitio web con URL: [https://www.bbhub.io/bgov/sites/12/2012/10/BGOV\\_StatebyStateStudy.pdf](https://www.bbhub.io/bgov/sites/12/2012/10/BGOV_StatebyStateStudy.pdf).
- (2014). Impact of Defense Spending: A State-by-State. Obtenido del sitio web con URL: [https://www.bbhub.io/bgov/sites/12/2014/10/BGOV\\_StatebyStateStudy.pdf](https://www.bbhub.io/bgov/sites/12/2014/10/BGOV_StatebyStateStudy.pdf).
- Blum, A. R. (1972). The M-Day Plans, and The Military-Industrial Complex. En *Military Affairs*, vol. 36, n. 2, abril 1972, pp. 44-46. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.jstor.org/stable/1984431>
- Boeing (2009). The Boeing Current Market Outlook 2009-2028. Obtenido del sitio web con URL: <http://libraryonline.erau.edu/online-full-text/books-online/BoeingCurrentMarketOutlook2009to2028.pdf>
- Bolton, R. E. (1968). *Defensa y desarme. La economía de los EE.UU. ante el desarme*. México: Grijalbo.
- Bonifazi, M. (2009). Japón: revolución, occidentalización y milagro económico. *Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón*. Vol. 1, no. 5, mayo 2009. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.eumed.net/rev/japon/05/mb.htm>
- Bouzas, R. (1982). La política económica del gobierno de Reagan. Bases para un desorden futuro. *Comercio Exterior*. 32 (2): 150-170. Obtenido del sitio web con URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/656/5/RCE5.pdf>
- Bowman, Tom. (2004). *Reagan guided huge buildup in arms race*. Baltimore Sun, 08 de junio de 2004. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.baltimoresun.com/news/bal-te.pentagon08jun08-story.html>
- Broad, W.J. (1997). *Military is hoping to test-fire laser against satellite*. The New York Times, 01 de septiembre de 1997. Obtenido del sitio web con URL: [https://spp.fas.org/military/program/asat/nyt\\_970901.htm](https://spp.fas.org/military/program/asat/nyt_970901.htm)
- Brunton, B. G. (1988). Institutional Origins of the Military-Industrial Complex. En *Journal of Economic Issues*, vol. 22, n.2, junio 1988, pp. 599-606. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.jstor.org/stable/4226018>
- Bush, G.W. (2001a, 20 de septiembre). *Discurso ante una sesión conjunta del Congreso y el Pueblo Estadounidense*. The White House, Oficina del Secretario de Prensa. Obtenido del sitio web con URL: <https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2001/09/20010920-8.es.html>

- (2001b, 7 de octubre). Discurso. Obtenido del sitio web con URL: [https://elpais.com/internacional/2001/10/07/actualidad/1002405613\\_850215.html](https://elpais.com/internacional/2001/10/07/actualidad/1002405613_850215.html)
- (2002, 29 de enero). Discurso del Presidente sobre el Estado de la Nación. The White House, Oficina del Secretario de Prensa. Obtenido del sitio web con URL: <https://georgewebush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2002/01/20020129-11.es.html>
- Cadman, P.F. (1944). War Financing and the American Economy. En *Vital Speeches of the Day*, USA, mayo 1944, pp. 521-524.
- Capdevielle, M. (2005). Procesos de producción global: ¿Alternativa para el desarrollo mexicano? *Comercio Exterior*, 55(7): 561-573. Obtenido del sitio web con URL: [http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/80/7/REVISTA\\_COMPLETA.pdf](http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/80/7/REVISTA_COMPLETA.pdf)
- Caputo Leyva, O. (2016). Las transformaciones de la economía mundial. En A.E. Ceceña & R. Ornelas (Coord.). *Las corporaciones y la economía –mundo, el capitalismo monopolista y la economía mexicana en retrospectiva*. México: Siglo XXI. pp. 134-158.
- Carroll, D.A. (2006). Guns vs. Taxes? A look at how defense spending affects U.S. Federal Tax Policy. En *Public Budgeting and Finance*, Vol. 26, n.4, pp. 59-78.
- Casey, N. (2011, 28 de julio). La industria aeroespacial alza vuelo en México. El periódico de México. [En línea]. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.elperiodicodemexico.com/nota.php?id=496755>
- Castells, M. (2013). The Impact of the Internet on Society: A Global Perspective. Obtenido del sitio web con URL: [http://aasa.ut.ee/augsburg/literature/CASTELLS\\_BBVA-OpenMind-book-Change-19-key-essays-on-how-internet-is-changing-our-lives-Technology-Internet-Innovation.pdf](http://aasa.ut.ee/augsburg/literature/CASTELLS_BBVA-OpenMind-book-Change-19-key-essays-on-how-internet-is-changing-our-lives-Technology-Internet-Innovation.pdf)
- Ceceña, A.E. & Sader, E. (Coord.) (2002). *La Guerra Infinita, Hegemonía y Terror Mundial*. México: CLACSO.
- (2016). La territorialidad de las corporaciones. En A.E. Ceceña & R. Ornelas (Coord.). *Las corporaciones y la Economía-Mundo. El capitalismo monopolista y la economía mexicana en retrospectiva*. México: Siglo XXI, pp. 108-133.
- CDEP (2004). La conversión de la industria militar en el estado español. Centre Delàs d'Estudis per la Pau. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.centredelas.org/ca/industria-i-comerc-d-armes/113-la-conversion-de-la-industria-militar-en-el-estado-espanol>
- Chalmers, J (2004). *The Sorrows of Empire, Militarism, Secrecy, and the End of the Republic*. New York: Owl Books,
- Chamberland, D. (2011). Contractors on the Battlefield: Outsourcing of Military Services. *National Defense Magazine*. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.nationaldefensemagazine.org/archive/2011/March/Pages/ContractorsontheBattlefieldOutsourcingofMilitaryServices.aspx>
- Chan, S. (1985). The impact of Defense Spending on Economic Performance: A survey of Evidence and Problems. En *Orbis*, vol.29, n.3, pp. 403-434.
- Chossudovsky, M. (2002a). *Guerra y globalización, antes y después del XI/IX/MMI*. México: Siglo XXI.
- (2002b) La maquinaria militar de Estados Unidos. Calentando los motores de la Tercera Guerra Mundial. En *Rebelión*. <http://www.rebellion.org/hemeroteca/imperio/chossu291202.htm>
- Coma, M. (2002). La Estrategia Nacional de Seguridad de Bush: Misión liberal, antiterrorismo y defensa preventiva. *Ari*, (93) [en línea]. Obtenido del sitio web con URL: [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano\\_es/contenido/!ut/p/a1/04\\_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfGjzOKNQ1zcA73dDQ38\\_YKNDRwtfN1cnf2cDf1DjfULsh0](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido/!ut/p/a1/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfGjzOKNQ1zcA73dDQ38_YKNDRwtfN1cnf2cDf1DjfULsh0)
- Congress of U.S. (2007). America COMPETE Act. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.congress.gov/110/plaws/publ69/PLAW-110publ69.pdf>
- Cuaresma, C.J. & Reitschuler, G. (2004). A non-linear defense-growth nexus? Evidence from the U.S. economy. En *Defence and Peace Economics*, vol. 15 n.1, pp. 71-82.
- Custers, P. (2009). Military Keynesianism under the Obama Presidency. *Economic and Political Weekly*, 44 (4):19-21. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.jstor.org/stable/40278827>
- Cypher, J.M. (1999). La geoestrategia de Estados Unidos. La economía política de la seguridad nacional en los años noventa. En, A. Bonilla & M. Sotomayor (Coord.) *Conflicto geoestratégico y armamentismo en la posguerra*. México: El Caballito. pp 75-88.

- (2007). Del Keynesianismo Militar al Militarismo Global-Neoliberal. *Monthly Review*, 59 (2): 37-55. Obtenido del sitio web con URL: [http://www.cienciasocialcritica.com/media/0/86/mr87\\_cypher.pdf](http://www.cienciasocialcritica.com/media/0/86/mr87_cypher.pdf)
- (2015). Orígenes y evolución de la política fiscal militar y post keynesiana en Estados Unidos. *Revista Economía UNAM*, 12 (35): 23-44. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v12n35/1665-952X-eunam-12-35-00023.pdf>
- Dammert, L. & Bailey, J. (2005). *Seguridad y reforma policial en las Américas: experiencias y desafíos*. México: Siglo XXI.
- Defense News (2013). *Top 100 Contractors Report*. Obtenido del sitio web con URL: <https://people.defensenews.com/top-100/>
- DeGrasse, K.R. (1983). *Military Expansion Economic Decline: The impact of military spending on U.S. economic performance*. NY: M.E. Sharpe.
- Daggett, S. (2009, 29 de junio). *Cost of Major U.S. Wars*. Congressional Research Service. CRS, USA. 29 de junio 2009. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.fas.org/sgp/crs/natsec/RS22926.pdf>
- Deloitte (2012). *The Aerospace and Defense Industry in the U.S. A financial and economic impact study*. Obtenido del sitio web con URL: [http://www.aia-aerospace.org/assets/deloitte\\_study\\_2012.pdf](http://www.aia-aerospace.org/assets/deloitte_study_2012.pdf)
- (2014). *Global Defense Outlook 2014*. Deloitte adapt, collaborate, and invest. Obtenido del sitio web con URL: [www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Public-Sector/gx-ps-global-defense-outlook-2014.pdf](http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Public-Sector/gx-ps-global-defense-outlook-2014.pdf)
- Department of Defense (1967). *Military Assistance Facts*. En R. Butwell (Ed.) *Foreign Policy and the Developing Nation*. Lexington: University of Kentucky Press. Obtenido del sitio web con URL: [https://books.google.com.mx/books?id=79YeBgAAQBAJ&pg=PA108&lpg=PA108&dq=of+Defense+\(1967\).+Military+Assistance+Facts](https://books.google.com.mx/books?id=79YeBgAAQBAJ&pg=PA108&lpg=PA108&dq=of+Defense+(1967).+Military+Assistance+Facts)
- (2015). *Contingency Contracting throughout U.S. History. Defense Pricing and Contracting*. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.acq.osd.mil/dpap/pacc/cc/history.html>
- (2018). *Assessing and Strengthening the Manufacturing and Defense Industrial Base and Supply Chain Resiliency of the United States*. Obtenido del sitio web con URL: <https://media.defense.gov/2018/Oct/05/2002048904/-1/-1/1/ASSESSING-AND-STRENGTHENING-THE-MANUFACTURING-AND%20DEFENSE-INDUSTRIAL-BASE-AND-SUPPLY-CHAIN-RESILIENCY.PDF>
- (2020). *Security of Supply*. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.businessdefense.gov/security-of-supply/>
- Díaz-Rojas, I.C. (2008). *Empresas de defensa en la economía estadounidense 1998-2004*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Economía, México: UNAM.
- Domhoff, William (1990). *¿Quién gobierna Estados Unidos?* Siglo XXI, 17ª Edición, México.
- Dunne, J.P. & Nikolaidou, E. (2005). *Military Spending and Economic Growth in Greece, Portugal and Spain*. En *Frontiers in Finance and Economic*, Lille Graduate School of Management, vol. 2(1), junio, pp 1-17.
- Dunne, J.P. (2009a). *The Military Industrial Complex*. Mayo 2009. Obtenido del sitio web con URL: <http://carecon.org.uk/DPs/0907.pdf>
- (2009b). *The Changing Military Industrial Complex*. En Working Papers 1104, Bristol: Departamento de Contabilidad, Economía y Finanzas, Bristol Business School, Universidad del Oeste de Inglaterra. Obtenido del sitio web con URL: <https://ideas.repec.org/p/uwe/wpaper/1104.html>
- & Uye, M. (2009). *Military Spending and Development. The Global Arms Trade*. Londres: Tan
- (2011). *Military Keynesianism: An Assessment*. En *University of West of England*, abril 2011. Obtenido del sitio web con URL: <http://carecon.org.uk/DPs/1106.pdf>
- Eisenhower, D. (1961, enero 17). *Discurso de despedida*. Obtenido del sitio web con URL: <http://carpetashistoria.fahce.unlp.edu.ar/carpetas-3/fuentes/la-guerra-fria/el-complejo-industrial-militar-segun-eisenhower>
- Expansión (2009). *Firmas aeronáuticas aterrizan en México*. Expansión 22 de febrero de 2009. Obtenido del sitio web con URL: <https://expansion.mx/negocios/2009/02/20/firmas-aeronauticas-aterrizan-en-mexico>

- Faus, J. (2015, 19 de abril). La intacta sombra de Blackwater. *El País Internacional*. Obtenido del sitio web con URL: [https://elpais.com/internacional/2015/04/19/actualidad/1429400620\\_809112.html](https://elpais.com/internacional/2015/04/19/actualidad/1429400620_809112.html)
- Flamm, K. (2005). Post-Cold War Policy and the U.S. Defense Industrial Base. *The Bridge*, 35 (1): 5-12. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.nae.edu/File.aspx?id=7297&v=d611c600>
- Fresnada, C. & Pardo, P. (2004, mayo). La privatización del ejército estadounidense. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.rebellion.org/hemeroteca/imperio/040502cf.htm>
- Flyvbjerg, B. (2006). Five misunderstandings about case-study research. En *Qualitative Inquiry*, n.2: pp. 420-434. <http://doi.org/10.1177/1077800405284363>.
- Fonfría M., A. (2009). *Efectos del gasto militar sobre la rentabilidad de la industria de defensa española*. Universidad Complutense de Madrid, España. [En línea]. Obtenido del sitio web con URL: [http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/papeles\\_trabajo/2009\\_23.pdf](http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/papeles_trabajo/2009_23.pdf)
- Foster, J.B., Hollerman, H. & McChesney, R.W. (2008). The US Imperial Triangle and Military Spending. En *Monthly Review*, 60 (5) [En línea]. Obtenido del sitio web con URL: <http://monthlyreview.org/2008/10/01/the-u-s-imperial-triangle-and-militaryspending>
- . & McChesney, R.W. (2014). Surveillance Capitalism. Monopoly-Finance Capital, the Military-Industrial Complex, and the Digital Age. En *Monthly Review*. 66 (3). [En línea]. Obtenido del sitio web con URL: <http://monthlyreview.org/2014/07/01/surveillance-capitalism/>
- Fritzgerald, B. & Saylor, K. (2014). *Technology, strategy, and the future of the global defense industry*. Center for a New American. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.cnas.org/sites/default/files/publications>
- Fuentes-Mares, J. (1980). *Génesis del expansionismo norteamericano*. México: COLMEX.
- Galbraith, J. K. (2004). The Worldly Philosophers and The War Economy. En *Social Research*, 71 (2): 293-304. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.jstor.org/stable/40971696?seq=1>
- Gallegos-Olvera, Jesús. (2016). El establishment estadounidense: aproximaciones y revisiones. En J.L. Orozco-Alcántar, & J Gallegos-Olvera (Cord.). *El establishment estadounidense y su política exterior*. México: UNAM. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. pp 39-56.
- García, Alberto (2016, 1 de junio). Especial: Los 10 inventos del ejército que han mejorado nuestra vida. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.adslzone.net/2016/06/01/los-10-inventos-del-ejercito-mejorado-nuestra-vida/>
- García-Menéndez, J.R. (2004) El ciclo político-económico de los Estados Unidos (1991-2004) de la nueva economía de Clinton a la economía de guerra de Bush. *Revista de Estudios Internacionales*, 37 (147). Obtenido del sitio web con URL: <http://www.revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/viewFile/14509/14823>
- Garret-Peltier, H. (2009). *The U.S. employment effects of military and domestic spending priorities: an updated analysis*. Documento de análisis. Political Economy Research Institute, University of Massachusetts. Obtenido del sitio web con URL: [http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/published\\_study/spending\\_priorities\\_PERI.pdf](http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/published_study/spending_priorities_PERI.pdf)
- (2011). *The Job Opportunity Cost of War*. Political Economy Research Institute. Documento de análisis. University of Massachusetts. Obtenido del sitio web con URL: <http://costsofwar.org/sites/default/files/Garrett-PeltierJobs.pdf>
- Gerace, M.P. (2002). U.S. Military Expenditure and Economic Growth: Some Evidence from Spectral Methods. En *Defense and Peace Economics*, vol.13, n.1, pp. 1-11.
- Gereffi, G. (2015). *Global value chains, development and emerging economies*. United Nations Industrial Development Organization. Obtenido del sitio web con URL: [https://www.unido.org/sites/default/files/2016-01/WP\\_18\\_0.pdf](https://www.unido.org/sites/default/files/2016-01/WP_18_0.pdf)
- (2018). Políticas de desarrollo productivo y escalamiento: la necesidad de vincular empresas, agrupamientos y cadenas de valor. En: Dussel, Peter (comp.), *Cadenas globales de valor: metodología, teoría y debates*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Giacalone, Rita (2016). *Geopolítica y geoconomía en el proceso globalizador*. Bogotá: Fondo Editorial Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.ucc.edu.co/editorial/PublishingImages/Paginas/inicio/ver%20m%C3%A1s%204.pdf>

- Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (2010). Plan Nacional Estratégico de la Industria Aeroespacial. Obtenido del sitio web con URL: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/58802/Plan\\_Estrat\\_gico\\_de\\_la\\_Industria\\_Aeroespacial\\_junio.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/58802/Plan_Estrat_gico_de_la_Industria_Aeroespacial_junio.pdf)
- Global Fire Power (2018). United States of America. Obtenido del sitio web con URL: [https://www.globalfirepower.com/country-military-strength-detail.asp?country\\_id=united-states-of-america](https://www.globalfirepower.com/country-military-strength-detail.asp?country_id=united-states-of-america)
- González, Enric. (2002, 4 de febrero). Bush propone el mayor aumento del gasto militar desde la era de Reagan. *El País* [En línea]. Obtenido del sitio web con URL: [https://elpais.com/diario/2002/02/05/internacional/1012863604\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2002/02/05/internacional/1012863604_850215.html)
- Gorgol, J.F. (1971). A theory of the military-industrial firms. En S. Melman, (Coord.) *The war economy of the United States: reading on military industry and economy*. Nueva York: St. Martin's Ed., pp. 60-71.
- Griffin, L. J., Joel A. Devine y Michael Wallace (1982). Monopoly Capital, Organized Labor, and Military Expenditures in the United States, 1949-1976. En *American Journal of Sociology*, vol. 88, supplement: "Marxist Inquires: Studies of Labor, Class, and States". 1982. S113-S153 pp. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.jstor.org/stable/3083241>
- Grimmett, R. F. & Kerr, P. (2012). *Conventional Arms Transfer to Developing Nations, 2004-2011*. Congressional Research Service, no. R42678. Obtenido del sitio web con URL: <https://fas.org/sgp/crs/weapons/r42678.pdf>
- Guay, T. R. (2007). *Globalization and its implications for the defense industrial base*. Strategic Studies Institute. Obtenido del sitio web con URL: [http://www.globalsecurity.org/military/library/report/2007/ssi\\_guay.pdf](http://www.globalsecurity.org/military/library/report/2007/ssi_guay.pdf)
- Haberkern, E. (2009) Prophets of the "Permanent War Economy". En *Monthly Review*, vol. 61, n.1. Obtenido del sitio web con URL: <http://monthlyreview.org/2009/05/01/prophets-of-the-permanent-war-economy/>
- Hartemink, R.R. (2011). *The Iron Triangle. Congress and the Solidification of the Military Industrial Complex between 1945-1973*. Países Bajos: Universiteit Utrecht. Obtenido del sitio web con URL: <http://igitur-archive.library.uu.nl/student-theses/2011-0902-202301/Scriptie.pdf>
- Hartung, William D. (2001) Eisenhower's Warming the Military-Industrial Complex Forty Years Later. En *World Policy Journal*, vol. 18, n.1, verano 2001, pp. 39-44. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.jstor.org/stable/40209730>
- (2011). *The Military-Industrial Complex Revisited: Shifting Patterns of Military Contracting in the Post-9/11 Period*. Watson Institute, Universidad de Brown. Obtenido del sitio web con URL: <http://watson.brown.edu/costsofwar/files/cow/imce/papers/2011/The%20Military-Industrial%20Complex%20Revisited.pdf>
- Henderson, Errol (1998). Military Spending and Poverty. En *The Journal of Politics*, vol. 60, n. 2, mayo 1998, pp. 503-520. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.jstor.org/stable/2647920>
- Heo, Uk. (1998). Modeling the Defense-Growth Relationship around the Globe. En *Journal of Conflict Resolution*, vol. 42, n.5, pp 637-657.
- (2000). The Defense-Growth Nexus in the Unites States Revisited. En *American Politic Quarterly*, vol. 28, n.1, pp. 110-127.
- (2010). The Relationship between Defense Spending and Economic Growth in the United States. En *Political Research Quarterly*, vol. 63, n. 4, diciembre 2010, pp. 760-770. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.jstor.org/stable/25749247>
- Higgs, R. (2005). Resurgence of the Warfare State. The Crisis since 9/11. USA: The Independent Institute,
- (2009a). A Revealing Window on the U.S. Economy in Depression and War, Hours Worked, 1929-1950. *The Independent Review*, 4 (1):151-160. Obtenido del sitio web con URL: [https://www.independent.org/pdf/tir/tir\\_14\\_01\\_8\\_higgs.pdf](https://www.independent.org/pdf/tir/tir_14_01_8_higgs.pdf)
- (2009b, 9 de enero). ¿El keynesianismo militar al rescate? En *El Diario Exterior*. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.eldiarioexterior.com/el-keynesianismo-militar-al-rescate-25634.htm>

- Howden, D. & Doyle, L. (2007, 21 de septiembre). De cómo la industria militar privada ha llegado a facturar 120 mil millones de dólares al año. En *Sin Permiso*. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.sinpermiso.info/textos/de-cmo-la-industria-militar-privada-ha-llegado-a-facturar-120-mil-millones-de-dlares-al-ao>
- Hobsbawm, E. (2007) *Guerra y paz en el siglo XXI*. Barcelona: Editorial Crítica.
- IE&P. (2011). *Economic Consequences of War on the U.S. Economy*. Institute for Economics & Peace. Washington D.C: IE&P. Obtenido del sitio web con URL: <http://economicsandpeace.org/wp-content/uploads/2011/09/The-Economic-Consequences-of-War-on-US-Economy.pdf>
- Iglesias-Fraga, A. (2016). Seis inventos de origen militar que usamos en la vida cotidiana. Sin Embargo, 24 de julio de 2016. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.sinembargo.mx/24-07-2016/3071317>
- Insulza, J.M. (1982). La Primera Guerra Fría: Percepciones Estratégicas de la "Amenaza Soviética (1945-1968)". En *Cuadernos Semestrales* (12):165-214. Obtenido del sitio web con URL: <https://biblat.unam.mx/ca/revista/cuadernos-semestrales-estados-unidos-perspectiva-latinoamericana/articulo/la-primera-guerra-fria-percepciones-estrategicas-de-la-amenaza-sovietica-1945-1968>
- Kapstein, E. B. (2010). *Arsenal's End? American Power and the Global Defense Industry*. Center for a New American Security. Obtenido del sitio web con URL: [http://www.cnas.org/files/documents/publications/ArsenalsEnd\\_Kapstein\\_Feb2010\\_code324.pdf](http://www.cnas.org/files/documents/publications/ArsenalsEnd_Kapstein_Feb2010_code324.pdf)
- Kazmierczak, M. & Platzer, M. (2007). *Defense Trade: Keeping America Secure and Competitive*. U.S. Chamber of Commerce. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.uschamber.com/sites/default/files/legacy/issues/defense/files/defensetrade.pdf>
- Kemper, J.S. (1942, junio). *America in a War Economy*. En *Vital Speeches of the Day*. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.ibiblio.org/pha/policy/1942/1942-06-05d.html>
- Kennedy, J. (1958). *The Business of War*. New York: William Morrow and Company. Obtenido del sitio web con URL: <https://archive.org/details/businessofwar011004mbp>
- Keohane, R. & Nye, J. (2009). El realismo y la Interdependencia Compleja. En B. Tamayo (Comp.). *Interdependencia, cooperación y globalismo*. Colección Estudios Internacionales. México: CIDE. pp. 125-150.
- Keynes, J.M. (1933). *An open letter to Roosevelt*. (1933). Recuperado del sitio web con URL: <http://www.upf.edu/materials/fhuma/hcu/docs/t4/art/art15.pdf>
- (1936) *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Knight, M., Loayza, N & Villanueva, D. (1996). The peace Dividend: Military spending cuts and economic growth, En IMF Staff Papers, vol. 43, pp. 1-44.
- Koistinen, P.A.C. (2012). *State of War. The Political Economy of American Warfare 1945-2011*. Kansas: University Press of Kansas.
- Kossiakoff, A. (1980) "conception of new defense Systems and the rol of government R & D centers", en Franklin A Long y Judith Reppy (dir. Publ.), *The Genesis of new weapons, decisión-making for military R & D*, Nueva York, Pergamon Press.
- Kulycky, M. (2013, 14 de enero). ¿Hasta dónde puede subcontratarse una guerra? NCB News. Obtenido del sitio web con URL: [http://www.nbcnews.com/id/3072959/ns/business-check\\_point/t/how-farcen-war-be-outsourced/#.XrHid2hKgdV](http://www.nbcnews.com/id/3072959/ns/business-check_point/t/how-farcen-war-be-outsourced/#.XrHid2hKgdV)
- Labarique, P. (2005). Teórico de la violencia, Paul Wolfowitz, el alma del Pentágono. Francia: Red Voltaire, 24 de febrero de 2005. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.voltairenet.org/article123982.html>
- La Feber, W. (1994). *The American Age: US foreign Policy at Home and Abroad 1750 to the Present*. New York: Norton.
- López, M. (2013, 22 de diciembre). Globalización y mundialización, conceptos distintos. Obtenido del sitio web con URL: <https://periodistas-es.com/globalizacion-y-mundializacion-conceptos-distintos-25454>

- Manchón, F. (2007). Similitudes y diferencias entre la gran depresión y la gran recesión. Obtenido del sitio web con URL: <https://docplayer.es/23018773-La-intencion-del-articulo-es-contribuir-a-la-comparacion-entre-la-gran-depresion.html>
- Mann, J. (2007). *Los Vulcanos. El gabinete de guerra de Bush*. Granada, España: Ed. Almed.
- Martí-Sempere, C. & Granda-Coterillo, J.M. (2000, 1 de mayo) ¿Qué se entiende por Revolución de los Asuntos Militares (RMA)? Ponencia presentada al Seminario *La RMA y España*. Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.gees.org/articulos/que-se-entende-por-revolucion-de-los-asuntos-militares-rma>
- Martin, J. A. (2014). D.A.R.P.A. Un ejemplo de cómo la tecnología civil nace de proyectos militares. 26 de abril 2014. Obtenido del sitio web con URL: <https://joseantoniomartin.wordpress.com/2014/04/26/d-a-r-p-a-un-ejemplo-de-como-la-tecnologia-civil-nace-de-proyectos-militares/>
- Mattelart, A. (1974). *La cultura como empresa multinacional*. México: Ediciones Era.
- Mazzucato, M. (2014). *El Estado emprendedor. Mitos del sector público frente al privado*. Barcelona: RBA
- McCarthy, T. (1967). Alternativas de la economía de guarnición. En Seymour Melman (Coordinador). *Estados Unidos ante su crisis: El problema de las prioridades nacionales*. México: Siglo XXI, pp. 76-88.
- McCormack, R. A. (2015). U.S. Military Enters a New Era Defined by Globalization of its Technology Supply Chain. *Manufacturing & Technology News*, 22 (7) [En línea]. Disponible en: <http://www.manufacturingnews.com/news/2015/New-Era-For-Defense-Industry-0520151.html>
- Melman, S. (1951). The Rise of Administrative Overhead in the Manufacturing Industries of the United States 1899-1947. *Oxford Economic Papers*, 3 (1):62-112. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.jstor.org/stable/2662115>
- (Cord.) (1967). *Estados Unidos ante su crisis: El problema de las prioridades nacionales*. México: Siglo XXI.
- (Cord.) (1971). *The war economy of the United States: Reading on military industry and economy*. Nueva York: St. Martin's, Eds.
- (1972). Ten propositions on the War Economy. *The American Economic Review*, 62 (1/2): 312-318. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.jstor.org/stable/1821557>
- (1975). *El capitalismo del Pentágono (la economía política de la guerra)*. México: Siglo XXI.
- (1981). La inflación y el desempleo como producto de la economía de guerra. *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 2 (4): 82-106.
- Mills, C.W. (1957). *La Élite del Poder*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Mintz, A. & Hicks, A.(1984). Military Keynesianism in the United States, 1949-1976: Disaggregating Military Expenditures and their Determination. *American Journal of Sociology*, 90 (2):411-417. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.jstor.org/stable/2779222>
- Mosca, G. (1939). *The Ruling Class*. Westport: Greenwood Press, 1939. Obtenido del sitio web con URL: [http://davidmhart.com/liberty/ClassAnalysis/Books/Mosca\\_RulingClass1939.pdf](http://davidmhart.com/liberty/ClassAnalysis/Books/Mosca_RulingClass1939.pdf)
- NEPDG (2001). National Energy Policy. Report of National Energy Policy Development Group. Obtenido del sitio web con URL: <http://wtrg.com/EnergyReport/National-Energy-Policy.pdf>
- Novelo-Urdanivia, F. (2011). *De Keynes a Keynes. La crisis económica global en perspectiva histórica*. México: UAM.
- Oakes, W. J. (1944). Toward a Permanent War Economy? *Politics*. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.marxists.org/history/etol/writers/vance/1944/02/pwe.htm>
- Odehnal, J. (2012). *Casual Analysis of Economic Growth and Military Expenditure*. República Checa: UNOB. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.wseas.us/e-library/conferences/2012/Paris/DEEE/DEEE-36.pdf>
- OMB (Office of Management and Budget). President's Budget. Historical tables. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.whitehouse.gov/omb/budget/>
- (2013). President's Budget. Historical tables. (OMB) Obtenido del sitio web con URL: <https://www.whitehouse.gov/omb/budget/>

- OPEP (2007). *Annual Statistical Bulletin*. Organization of the Petroleum Exporting Countries. Obtenido del sitio web con URL: [https://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/ASB2007.pdf](https://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2007.pdf)
- Ornelas, Raúl. (1995). La inversión en desarrollo tecnológico como elemento del liderazgo económico internacional. Algunas tendencias de la interacción estados-empresas. En Ceceña, Ana Esther. (Coord). *La internacionalización de capital y sus fronteras tecnológicas*. México: El Caballito, pp 59-106.
- Ornelas, Raúl. (2016). La competencia entre las corporaciones gigantes después de la crisis de 2008. En A.E. Ceceña & R. Ornelas (Coord.). *Las corporaciones y la economía –mundo, el capitalismo monopolista y la economía mexicana en retrospectiva*. México: Siglo XXI. pp 50-107.
- Orozco, J.L. (1992). *Razón de estado y razón de mercado. Teoría y pragma de la política exterior norteamericana*. Fondo de Cultura Económica, México.
- (2001). *De teólogos, pragmáticos y geopolíticos. Aproximación al globalismo norteamericano*. España, Barcelona: Editorial Gedisa.
- Pareto, V. (1935). *The Mind and Society*. Nueva York: Harcourt Brace and Company, 1935. Obtenido del sitio web con URL: [https://openlibrary.org/books/OL6319598M/The\\_mind\\_and\\_society](https://openlibrary.org/books/OL6319598M/The_mind_and_society)
- Pedraza, J. (2017). Nosotros inventamos, los militares lo aprovechan (y viceversa). El país, 03 de octubre 2017, España. Obtenido del sitio web con URL: [https://elpais.com/elpais/2017/09/07/talento\\_digital/1504735775\\_608262.html](https://elpais.com/elpais/2017/09/07/talento_digital/1504735775_608262.html)
- Piádishev, B.D. (1978). *El complejo militar-industrial de los Estados Unidos*. México: Grijalbo.
- Pianta, M. (1988). *New technologies across the Atlantic: US Leadership or European Autonomy?* Tokio: The United Nations University. Obtenido del sitio web con URL: <http://archive.unu.edu/unupress/unupbooks/uu38ne/uu38ne00.htm#Contents>
- PriceWaterhouseCoopers (2010). *Aerospace & Defense Insights Accelerating global growth*. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.pwc.co.uk/assets/pdf/ad-globalization-paper-global-april2010.pdf>
- Red Voltaire (2004). La historia de Ronald Reagan y la farsa del «Imperio del Mal». Obtenido del sitio web con URL: <http://www.voltairenet.org/article125768.html>
- Rockoff, H. (2012). *America's Economic Way of War: War and the U.S. Economy from the Spanish American War to the Persian Gulf*. USA: Cambridge University Press.
- Roland, A. (2001). *The Military-Industrial Complex*. Estados Unidos: Society for the History of Technology and the American Historical Association.
- Romero Luna, I. (2009). PYMES y cadenas de valor globales. Implicaciones para la política industrial en las economías en Desarrollo. En *Análisis Económico*, vol. XXIV, núm. 57, pp. 199-216. México: Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.redalyc.org/pdf/413/41312227010.pdf>
- Rosen, S. (1973). *Testing the Theory of Military Industrial Complex*. London: Lexington Books.
- Saini, V. (2010). “Think Tanks y Complejo Militar Industrial en Estados Unidos”. Centre Delàs d’Estudis per la Pau, CEDEP. Obtenido del sitio web con URL: <http://centredelas.org/publicacions/think-tanks-y-complejo-industrial-militar/?lang=es>
- Samuelson, P.A. & Nordhaus, W.D. (2006). *Economics*. Nueva York: McGraw-Hill Education; 18ª Edición (2006). Obtenido del sitio web con URL: [www.deuv.cl/attachments/article/82/Samuelson%20Nordhaus%20c.24.pdf](http://www.deuv.cl/attachments/article/82/Samuelson%20Nordhaus%20c.24.pdf)
- Sandler, T. & Hartley, K. (1995). *The Economics of Defense*. Londres: Cambridge University Press.
- Sánchez-Pereira, A. (2000). El Keynesianismo militar en la expansión de la OTAN. En *Problemas del Desarrollo*, 31(123): 55-78. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.jstor.org/stable/43838013?seq=1>
- Santancárgelo, J. E. & Borroni Carla (2012) El concepto del excedente en la teoría marxista: debates, rupturas y perspectivas. En *Cuadernos de Economía*. Enero-junio, vol. 31, no. 56: 1-20. Obtenido del sitio web con URL: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0121-47722012000100001](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722012000100001)

- Santos Caamal, Mario (2004). Criterios Generales para la Formulación de un Concepto de Seguridad Nacional. En María Cristina Rosas (Coord.). *Seguridad hemisférica e inseguridad global: entre la cooperación interamericana y la guerra preventiva*. México: UNAM. Pp. 55-64.
- Saxe-Fernández, J. (Cord.) (1999) *Globalización: crítica a un paradigma*. México: Plaza Janés.
- (2004). La ideología neoconservadora y el Gobierno de George W. Bush. En *Economía y Sociedad* (24): 5-13. Obtenido del sitio web con URL:  
<https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/economia/article/download/988/912/>
- (2006). *Terror e imperio: la hegemonía política y económica de Estados Unidos*. México: Random House Mondadori/Debate.
- Scahill, J. (2008). *Blackwater the rise of the world's most powerful mercenary army*. New York: Nation Books.
- Schwartz, M. (2011). Department of Defense Contractors in Afghanistan and Iraq: Background and Analysis. En Congressional Research Service, CRS, No. R40764. Obtenido del sitio web con URL: <https://fas.org/sgp/crs/natsec/R40764.pdf>
- Security Assistance Monitor (2011). A citizen's guide to U.S. security and defense assistance. Obtenido del sitio web con URL:  
<https://www.securityassistance.org/data/country/arms/Foreign%20Military%20Sales/2001/2010//Global/all>
- Shultz, G. P. (1985). Soviet Strategic Defense Programs. Obtenido del sitio web con URL:  
<https://www.fas.org/irp/dia/product/ssdp.htm>
- Singer, P. W. (2008). *Corporate Warriors. The rise of the privatized military industry*. Londres: Cornell University Press.
- Skidelsky, R. (2009). *El regreso a Keynes*. Barcelona: Crítica.
- Smith, J.S. & Tuttle, M.H. (2008). Does Defense Spending Really Promote Aggregate Output in the United States? En Defense and Peace Economics. Obtenido del sitio web con URL:  
<http://dx.doi.org/10.1080/10242690701701950>
- Smith, K. (2016). El ascenso del M-Commerce, una oportunidad que ningún negocio puede dejar pasar. En Brandwatch, 06 de agosto de 2016. Obtenido del sitio web con URL:  
<https://www.brandwatch.com/es/blog/el-ascenso-del-m-commerce/>
- Stanger, A. (2009). *One nation under contract. The outsourcing of American power and the future of foreign policy*. USA: Yale University Press.
- Stiglitz, J. (2008). *La guerra de los tres billones de dólares: el costo real del conflicto de Iraq*. Madrid: Taurus.
- Stine, D.D. (2009, junio). *The Manhattan Project, the Apollo Program, and the Federal Energy Technology R&D Programs: A Comparative Analysis*. Congressional Research Service. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.fas.org/sgp/crs/misc/RL34645.pdf>
- Stockholm International Peace Research Institute (2008). Armaments, Disarmament and International Security. Resumen en Español. (SIPRI). Obtenido del sitio web con URL:  
<http://www.sipri.org/yearbook/2008/files/SIPRIYB08summaryES.pdf>
- (2010). Armaments, Disarmament, and International Security. Resumen en Español. (SIPRI). Obtenido del sitio web con URL:  
<http://www.sipri.org/yearbook/2010/yearbook/2010/files/SIPRIYB10summaryES.pdf>
- (2017). Top list tiv tables. Obtenido del sitio web con URL:  
<http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/toplist.php>
- Swomley, J. (1965). *El poder militar en los Estados Unidos*. México: Era.
- Szymanski, A. (1973). Military Spending and Economic Stagnation. En *American Journal of Sociology*. 79 (1):1-14. Obtenido del sitio web con URL:  
[https://www.researchgate.net/publication/273045011\\_Military\\_Spending\\_and\\_Economic\\_Stagnation](https://www.researchgate.net/publication/273045011_Military_Spending_and_Economic_Stagnation)
- Tardif, E. (2011). La privatización del uso de la fuerza. ¿Remedio o padecimiento? En *Foreign Affairs Latinoamérica*. 11 (4): 63-69. Obtenido del sitio web con URL:  
[https://www.researchgate.net/publication/280794367\\_La\\_privatizacion\\_del\\_uso\\_de\\_la\\_fuerza\\_r\\_emedio\\_o\\_padecimiento](https://www.researchgate.net/publication/280794367_La_privatizacion_del_uso_de_la_fuerza_r_emedio_o_padecimiento)

- Tradingeconomics.com. (s/f). Estados Unidos. Deuda pública en términos del PIB. Obtenido del sitio web con URL: <https://es.tradingeconomics.com/united-states/government-debt-to-gdp>
- Thürer, D. & MacLaren, M. (2007). Military Outsourcing as a Case Study in the Accountability and Responsibility of Power. En *The Law of International Relations*, 347-369 pp. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.ivr.uzh.ch/dam/jcr:00000000-528e-0b9e-000000001bba44a8/FSNeuholdt.pdf>
- Ugarteche, Oscar. (2016) “Dónde estamos, a dónde vamos y cómo se ve”. En Entre Pueblos (coord.) *Rescatar la esperanza. Más allá del neoliberalismo y del progresismo*. Barcelona, España, 163-192. Obtenido del sitio web con URL: [https://www.entrepueblos.org/wp-content/uploads/2016/11/RE\\_OscarUgarteche.pdf](https://www.entrepueblos.org/wp-content/uploads/2016/11/RE_OscarUgarteche.pdf)
- Urrutia, O. (2013). El papel de los think tanks en la definición de las políticas y estrategias de defensa. En *Revista Del Instituto Español De Estudios Estratégicos*, IEEE no. 2. Obtenido del sitio web con URL: <https://revista.ieee.es/article/view/340>
- Vargas, Rosío (2005). *La Política Energética Estadounidense ¿asunto de seguridad o de mercado?*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Investigaciones Sobre América del Norte.
- Väyrynen, R. (1983). Investigación y desarrollo militar y política científica. En *El peso de la militarización*. En Revista Internacional de Ciencias Sociales. Volumen XXXV Núm. 1. UNESCO.
- Wallerstein, I.M. (2001). *Después del liberalismo*. México: Siglo XXI.
- Watts, B. D. (2008). The U.S. Defense Industrial Base. Past, Present, and Future. CSBA, Centre for Strategic and Budgetary Assessments. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.dtic.mil/cgi-bin/GetTRDoc?AD=ADA490689>
- (2011). Sustaining Critical Sectors of the U.S. Defense Industrial Base. CSBA, Centre for Strategic and Budgetary Assessments. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.csbaonline.org/publications/2011/09/sustaining-critical-sectors-of-the-u-s-defense-industrial-base/>
- Weisgerber, M. (2020) Pentagon Urges Mexico to Reopen COVID-Closed Factories That Supply US Weapon Makers. Defense One. Obtenido del sitio web con URL: <https://www.defenseone.com/business/2020/04/pentagon-urges-mexico-reopen-covid-closed-factories-supply-us-weapon-makers/164756/>
- Winer, S. (2004). *Between the Lies Rise of the Media-Military-Industrial Complex*. Reino Unido: Southern Universities Press.
- Xarles, G. (2000). *La conversión de la industria militar en el estado español*. Obtenido del sitio web con URL: <http://www.centredelas.org/ca/industria-i-comerc-d-armes/113-la-conversion-de-la-industria-militar-en-el-estado-espanol>
- Yakovlev, P. (2007). Arms trade, military spending, and economic growth. *Defense and Peace Economics, Taylor & Francis Journals*, 18 (4): 317-338. DOI: 10.1080 / 10242690601099679
- Zinn, Howard (199). *La otra historia de los Estados Unidos*. México: Ed. Siglo XXI.



## Anexo 1. Estado de la cuestión

ESTADO DE LA CUESTIÓN 1/6		
Neoliberalismo/ mercado de empresas del sector militar y comercio de armamento	Marxismo/crítica a la economía de guerra y militarismo	Teoría de las élites/ Triángulo de Hierro y complejo militar industrial
Aproximación teórica y análisis conceptual	Keynesianismo militar	Análisis econométrico del presupuesto militar
AUTOR	AÑO	DESCRIPCIÓN GENERAL
Baillieu	1942	Análisis de la transformación y las ganancias derivadas de la acción bélica y su influencia en la economía estadounidense. Las empresas de defensa no son un sector industrial perenne que pueda mantenerse más allá de la guerra. En 1939 los EE.UU. mutaron la economía civil en economía de guerra, orientando su producción de manera eficiente hacia la fabricación de artefactos bélicos sólo para atender la guerra.
Kemper	1942	El Estado moviliza recursos y ordena la economía durante una guerra, modula las políticas económicas y designa tareas a los agentes económicos para beneficio de sus sistemas de defensa y potencializar las posibilidades de éxito en la guerra.
Cadman	1944	El fin de la SGM la economía estadounidense demanda una estrategia económica capaz de involucrar y entrelazar a los negocios armamentistas con los otros sectores empresariales civiles, para aprovechar el progreso tecnológico y el incremento de la producción industrial de negocios bélicos y no bélicos. Señala que los recursos para la guerra requieren políticas económicas, fiscales y monetarias específicas que impactan sobre el costo de la vida de la población, por lo que las generaciones venideras estarían obligadas a costear los elevados de la citada contienda.
Sard (Oakes)	1944	Definición de economía de guerra permanente. La guerra como estabilizador económico del capitalismo.
Mills	1957	Definición del triángulo de hierro (TH) y de complejo militar industrial (CMI). Abordando las proximidades entre (1) banqueros, empresarios e industriales vinculados al negocio de la defensa con (2) altos mandos militares del Departamento de Defensa y (3) la élite política (presidente, secretarios de Estado o el Congreso)
Mills	1957	Los desafíos continuos a la seguridad nacional justifican la dotación permanente de recursos a las instituciones de defensa y a la DIB, de manera tal que se establece un estado de guerra permanente y que los sectores militares, civiles (industrias de guerra y medios públicos y privados de propaganda militarista) y el Departamento de Defensa estarán unidos formal y económicamente por el flujo del gasto de defensa.
Kennedy	1958	Cuando un Estado está en guerra se traduce en una economía en estado de guerra, porque la guerra implica un ejercicio de administración y política donde los recursos son escasos y los actores militares y políticos quieren ganar presupuesto y atención para su sector, el objetivo de la economía de un estado en guerra es no dejarse caer en pobreza y deuda mientras se da prioridad a donde destinar el dinero para ganar una guerra.
Swomley	1965	El fin de la SGM impulsó a los agentes económicos vinculados y orientados a la guerra e hicieron presión económica para influir en las esferas de la política industrial y hasta en la política exterior estadounidense quitando el control de la vida política del país a los ciudadanos para empoderar los negocios del militarismo.
Baran & Sweezy	1966	Crítica al uso de clase que tiene el presupuesto militar a favor de una derrama económica para los oligopolios y consorcios de defensa burgueses Tendencia de la industria militar de defensa a pasar de un sector de libre mercado a uno que excepcionalmente estará fuertemente regulado por el Estado conformando oligopolios y que finalmente estará en la estructura de un sistema de capitalismo monopolista. El capitalismo monopolista es un sistema formado por corporaciones gigantes dominantes, como únicos oferentes de mercancías para la cual no hay sustitutos, y que estructuran la economía nacional en búsqueda de su respectivo excedente económico en cada sector económico. Las naciones según su posición en la jerarquía de explotación y su patrón de relaciones en el sistema internacional tienen necesidades de mantener fuerzas armadas.
McCarthy	1967	Definición de economía de la guarnición que corresponde igual a la de economía de guerra. Omite presupuesto y las dinámicas económicas y sociales.
Koistinen	1967	Origen y desarrollo histórico de CMI.

ESTADO DE LA CUESTIÓN 2/6		
Neoliberalismo/ mercado de empresas del sector militar y comercio de armamento	Marxismo/crítica a la economía de guerra y militarismo	Teoría de las élites/ Triángulo de Hierro y complejo militar industrial
Aproximación teórica y análisis conceptual	Keynesianismo militar	Análisis econométrico del presupuesto militar
AUTOR	AÑO	DESCRIPCIÓN GENERAL
Adams	1968	Considera al sector económico de defensa como dependiente de la innovación y tecnología que las universidades y de que las industrias militares enfoquen al mercado civil las adaptaciones y patentes para generar una derrama económica a otros sectores.
Gorgol	1971	Afirma que las empresas de defensa merecían una teoría especial; porque el abasto de alta tecnología para sistemas de defensa no se reducía a un tema de confidencialidad por seguridad nacional, sino que el mismo desarrollo y autonomía de las empresas pasaba necesariamente por los proyectos militares.
Melman	1971	Empresas de defensa como la rama productiva administrada por el Pentágono
Melman	1975	Economía de guerra; observa sus componentes keynesianismo militar; triángulo de hierro; complejo militar industrial; y la relación gobierno-DIB, relaciona economía de guerra vs macroeconomía.
Melman	1981	La Guerra Fría evidenció que la economía política de la guerra estaba determinada por un gobierno y su sociedad volcada en generar su bienestar económico a través del capitalismo y las inversiones en la defensa y la promoción del militarismo; de modo que el impulso a la industria militar fomentaba el uso y creación de la investigación, tecnología, empleo y gasto público a fin de mantener las cuentas nacionales y procurar su proyecto nacional.
Barnet	1972	Definición de economía de guerra permanente en la época de la Guerra Fría, asociación de los contratos de defensa con el desarrollo tecnológico y económico.
Barnet	1976	Los desafíos continuos a la seguridad nacional justifican la dotación permanente de recursos a las instituciones de defensa y a la DIB, de manera tal que se establece un estado de guerra permanente y que los sectores militares, civiles (industrias de guerra y medios públicos y privados de propaganda militarista) y el Departamento de Defensa estarán unidos formal y económicamente por el flujo del gasto de defensa.
Barnet	1976	La dinámica del sector industrial militar forma parte del desarrollo de la economía nacional y este fenómeno fue afianzándose durante la Guerra Fría, para que finalmente Estados Unidos estuviera respaldado por un <i>establishment</i> militar-industrial.
Adams & Adams	1972	Liberalismo. Mercado de armamento y gasto de defensa. Mercado imperfecto en un sector económico que recibe gran parte del presupuesto gubernamental y que está asegurado por la existencia de la Guerra Fría.
Szymanski	1973	Keynesianismo militar. Sugiere que el gasto podría estimular la demanda y aumentar el empleo, es entonces que por implicación: dicho gasto debe proporcionar oportunidades para que las personas salgan de la pobreza.
Benoit	1973	Keynesianismo militar análisis econométrico. Primeras ideas del análisis de la correlación gasto militar-crecimiento económico.
Rosen	1973	Contribuye al análisis teórico a la relación política de los militares con el negocio de las empresas del sector de defensa.
Aldridge	1976	Keynesianismo militar como catalizador económico
Mintz & Hick	1984	Keynesianismo militar. Efecto del sector económico militar en la I+D nacional; también desde la perspectiva keynesiana consideran la idea de que el uso anti cíclico de gastos militares para estimular la economía frente a caída de las ganancias del sector monopólico y el empleo sería más eficiente ejerciendo el gasto militar para la adquisición de equipo militar directamente con los monopolios o empresas con sindicalizados. Adquisición de equipo militar directamente con los monopolios, empresas con sindicalizados o que su tecnología proviene de universidades con el fin de que el gasto militar impacte en lo profundo de las estructuras económicas rentables de esos monopolios y de la relación simbiótica de la industria con las universidades y el ejército Keynesianismo militar en tanto que estrategia para superar la pobreza
Baak & Ray	1985	CMI; destaca los antecedentes y origen del concepto.

ESTADO DE LA CUESTIÓN 3/6		
Neoliberalismo/ mercado de empresas del sector militar y comercio de armamento	Marxismo/crítica a la economía de guerra y militarismo	Teoría de las élites/ Triángulo de Hierro y complejo militar industrial
Aproximación teórica y análisis conceptual	Keynesianismo militar	Análisis econométrico del presupuesto militar
AUTOR	AÑO	DESCRIPCIÓN GENERAL
Bruton	1988	Refiere a los trabajos de Mills y el Triángulo de Hierro
Fukuyama	1992	Las guerras no serán ya por la lucha de clases, ni frente a potencias superiores que quisieran implantar mundialmente algo diferente a la Paz, la Democracia y el Libre Mercado como abanderaba Estados Unidos
Huntington	1996	«Choque de Civilizaciones». Todo aquel conflicto que se enfrente cultural, económica y socialmente hablando a la «Supremacía de Occidente» de la que EE.UU. es el baluarte (v. Fukuyama, 1992).
Keohane & Nye	1997	Régimen internacional. Estructurado a partir de un andamiaje de instituciones para la gobernanza global y el libre comercio, en que las inversiones directas e indirectas hacían de la globalización una realidad de interdependencia, y donde una guerra sería perjudicial para todos y por lo tanto innecesaria.
Le Billon	2000	Economía de guerra.
Roland	2001	CMI. Abstracción analítica y teórica no material
Orozco	2002	Proyecto hegemónico y su interrelación de la guerra con los asuntos de Estado y de mercado. La GF evidenció que la economía política de la guerra estaba determinada por un gobierno y su sociedad volcada en generar su bienestar económico a través del capitalismo y las inversiones en la defensa y la promoción del militarismo; de modo que el impulso a la industria militar fomentaba el uso y creación de la investigación, tecnología, empleo y gasto público a fin de mantener las cuentas nacionales y procurar su proyecto nacional, lo que deriva en un proyecto hegemónico.
Chossudovsky	2002	Socialización de las pérdidas con la transferencia del gasto militar, pero privatizando las ganancias constantes de las corporaciones de la base industrial de defensa y los outsourcing que sirven al Departamento de Defensa
Nordhaus	2002	Los impactos negativos de las aventuras bélicas estadounidenses en este siglo se expresaron en menor empleo en la economía estadounidense
Cypher	2007	Las interpretaciones del keynesianismo militar de EE.UU. establecieron que la relevancia de los recursos públicos para abastecer a la industria bélica y generar empleo, aunque la demanda agregada de este sector industrial militar no sea de un bien de consumo final para el mercado civil pero que ciertamente se observa un efecto multiplicador del desarrollo
Yakovlev	2007	Keynesianismo militar vs beneficios de mejorar la balanza comercial al existir una venta de armamento producido nacionalmente
Mann	2007	Outsourcing militar. Privatización de las prácticas de defensa estadounidense.
	2008	Las ganancias de las corporaciones de defensa originadas por los privilegios y cercanía con las administraciones de Bush.
Pallin	2008	Critica a los efectos de la guerra global contra el terrorismo, los costos económicos de la invasión a Iraq.
Singer	2008	Outsourcing militar. Privatización de las operaciones militares y labores del Departamento de Defensa estadounidense. Empoderamiento con la aceleración del pensamiento dominante en la globalización neoliberal, cómo la guerra global contra el terrorismo.
Smith & Tuttle	2008	Keynesianismo militar econométrico. (v. Benoit 1973).
Stiglitz	2008	Costos de las intervenciones militares del gobierno de George W. Bush.
Saxe-Fernández	2009	Construcción de las condiciones -de cierto modo similares a las nazis- que empoderaron la intervención del Estado en el mercado y las industrias de defensa; el Estado estimula primordialmente a las empresas de defensa para crecer económicamente e implementar estrategias para asignarles capital
Stanger	2009	Outsourcing militar. Privatización de las prácticas de defensa estadounidense. Empoderamiento con la aceleración del pensamiento dominante en la globalización neoliberal, cómo la guerra global contra el terrorismo.

ESTADO DE LA CUESTIÓN 4/6		
Neoliberalismo/ mercado de empresas del sector militar y comercio de armamento	Marxismo/crítica a la economía de guerra y militarismo	Teoría de las élites/ Triángulo de Hierro y complejo militar industrial
Aproximación teórica y análisis conceptual	Keynesianismo militar	Análisis econométrico del presupuesto militar
AUTOR	AÑO	DESCRIPCIÓN GENERAL
Dunne	2009a	Revisa como flujo de capitales y personas de la industria militar a la política o al Departamento de Defensa durante las décadas de guerra fría, estableció una estructura perenne de economía de guerra y una política exterior en los Estados Unidos asociada a su hegemonía en la seguridad internacional. Abstracción analítica y teórica.
Dunne	2009b	Desde su trabajo revisa como se beneficia el sector élite de la economía por medio del gasto de defensa si este es producto de la interacción económica y política de los altos mandos militares y los industriales.
Dunne	2011	Análisis econométrico del keynesianismo militar.
Dunne	2011	Keynesianismo militar vs macroeconomía
Garret-Peltier	2009	Costos de las intervenciones militares. (v. Stiglitz, 2008).
Higgs	2009	Definición de keynesianismo militar
Higgs	2010	Keynesianismo militar. Detrás de una estructura económica -de un sector productivo y agentes del mercado- también hay una política económica de Estado, misma que articula las decisiones o prioridades sobre el sistema de la economía de guerra. (Cypher, 2007)
Higgs	2011	Costos de las intervenciones militares. (v. Stiglitz, 2008).
Custer	2010	Keynesianismo militar vs macroeconomía
Heo	2010	Keynesianismo militar por medio del análisis econométrico (v. Benoit 1973).
Saini	2010	Establece una relación del soporte estratégico, político y teórico que representan los institutos, asesores y grupos de presión para el presupuesto de defensa y la política intervencionista a favor de las empresas del sector de defensa.
Garrett-Peltier	2011	Hace crítica a los recursos empleados en la guerra.
Novelo	2011	Economía de guerra nazi como similitud del modelo estadounidense de intervención del Estado en la economía y sector de defensa durante la guerra.
Koistinen	2012	Dimensión nacional de una economía de guerra. Toda actividad industrial implica relaciones sociales de producción que van a movilizar recursos económicos públicos y privados, de modo que el sector industrial de defensa está soportado por las instituciones militares, una política industrial y un presupuesto de defensa, estas variables son dependientes y conforman la dimensión nacional de una economía de guerra.
Odehnal	2012	Keynesianismo militar econométrico (v. Benoit 1973).
Rockoff	2012	Construcción epistemológica de la economía de guerra: Factores de la economía de guerra de EE.UU.: (1) La exposición de motivos económicos por los que Estados Unidos decidió incursionar en determinadas guerras del siglo XX (2) las fuentes de financiamiento de aquellas guerras: impuestos, prestamos e imprimir dinero, porque típicamente son las fuentes más importantes y (3) los costos de esas guerras.
Adams	2013	La era de la globalización representa una alta vulnerabilidad al incrementar las importaciones de insumos extranjeros y recursos estratégicos para la industria de defensa nacional, así como responsabilizar a las cadenas globales de valor de la disminución del empleo nacional y poner en riesgo la exclusividad del <i>know how</i> y la tecnología en el poder de fuego estadounidense.
Alexander	2014	Keynesianismo militar econométrico (v. Benoit 1973).

ESTADO DE LA CUESTIÓN 5/6	
CORRIENTE DE PENSAMIENTO	ENFOQUES
Liberalismo económico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La presencia de guerra y la producción militar representan un gasto de recursos monetarios, materiales y humanos, y también como un fenómeno de presión inflacionaria. Lo que se ocupa para producir balas se le quita a la producción de mantequilla.</li> <li>• Crítica al Estado como único comprador y regulador de exportaciones la industria de defensa.</li> </ul>
Neoliberalismo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proclive a la participación de empresas privadas en actividades bélicas y estratégicas de la Defensa (<i>outsourcing</i> militar) sosteniendo mayor eficiencia.</li> <li>• Pugna por la optimización tecnológica y administrativa centralista de las bases militares estadounidenses en el mundo.</li> <li>• Ven al sector industrial militar y a las empresas de servicios privados de defensa dentro de un mercado común y necesario en la economía y seguridad nacional.</li> <li>• A favor de los incrementos en el presupuesto de defensa para ampliar o generar negocios con los contratistas de defensa y <i>think tanks</i>.</li> </ul>
Intervencionismo del Estado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asocian la economía de guerra alemana, de control económico ejercido en acuerdo y diseño entre la burguesía y Hitler, con las ganancias y estructuras económicas asociadas a la guerra y poder. Representando el modelo de inspiración para la economía de guerra estadounidense.</li> <li>• El presupuesto de defensa genera demanda agregada, el sector es propicio para dispersar recursos en la economía estadounidense.</li> <li>• Los efectos y alcances económicos del gasto de defensa estadounidense para generar desarrollo. La política fiscal militarista que se denominó como keynesianismo militar.</li> </ul>
Crítica y Marxista	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuestiona el abuso de suministrar gastos militares elevados desde el pacifismo, de la estabilidad financiera o considera que el presupuesto público sea destinado a otras necesidades estadounidenses.</li> <li>• Identifica al presupuesto de defensa como una estrategia para la recuperación económica, a favor de los consorcios con tendencia monopólica.</li> <li>• Utiliza el término TDH para evidenciar que el poder de decisión política en temas de geopolítica y seguridad lo comparten una élite compuesta por militares, empresarios del sector de defensa y altos funcionarios y políticos.</li> <li>• Aprecia a la supremacía del poderío militar estadounidense como un pilar de las pretensiones hegemónicas de Estados Unidos.</li> <li>• Emplea en sus argumentaciones al CIM; refiriéndose a la relación estrecha entre agentes económicos (la base industrial de defensa, empresas de servicios militares y laboratorios militares) y políticos (el ejecutivo, legislativo, departamento de defensa y <i>think tanks</i>), estos vínculos son fortalecidos por las guerras y el gasto militar, generando una economía de guerra permanente y conformando el <i>establishment</i> económico militar.</li> </ul>

ESTADO DE LA CUESTIÓN 6/6					
EFECTOS ECONÓMICOS DEL GASTO EN DEFENSA					
EFECTOS DIRECTOS			EFECTOS INDIRECTOS		
POSITIVOS	MIXTOS	NEGATIVOS	POSITIVOS	MIXTOS	NEGATIVOS
Estímulo a la demanda agregada.  Inversión en ciencia y tecnología.  Estimula la construcción de infraestructura pública y privada.  Conecta cadenas productivas	No es significativo:  Los efectos dependerán de la capacidad industria.  El per cápita del gasto no tiene influencia suficiente variando el impacto dependiendo del contexto macroeconómico.	Reduce la rentabilidad del capital fijo al restringir los fondos disponibles para financiar la formación del capital en el sector privado.  Efecto expulsión.  Impacta en el balance fiscal hacia el déficit.  Incrementar la deuda federal y sus intereses.  Aumentar impuestos.	Formación de capital humano.  Las empresas destinan recursos a la I+D  Alza en las exportaciones de otros sectores no de defensa.  Incrementa la tasa de recaudación.	Empleo especializado y mejor remunerado, en pequeña proporción.  Si se consigue elevar la seguridad nacional se atraerán inversiones.  La duración del mantenimiento del gasto militar cada año proporciona confianza a algunos sectores industriales, pero también castigar a las finanzas públicas.	El presupuesto en otras áreas podría ser de mayor utilidad para el crecimiento o la redistribución. Efecto expulsión.  Incrementa el valor de los intereses de la deuda y sus intereses federal aún años después.  La política fiscal expansiva puede representar una presión inflacionaria
AUTORES CON MEDICIONES			AUTORES CON MEDICIONES		
Atesoglu (2002), Benoit (1973), Chan (1985), Cuaresma, C. J. y Raitschuler, G. (2004), etc.	Chowdhury, A. (1991), Dunne, P. y Nikolaidou, E. (2005), Gerace, M. (2002), Heo, U. (2000), etc.	Heo, U. y Eger, R. J. (2005), Knight, M. Loyza, N. y Villanueva, D. (1996) Mintz, A. y Huang, C. (1990), Henderson (1998), etc.	Benoit (1973), Sandler, T. y Hartkey, K (1995), etc.	Biswas, B. (1986) DeGrasse, K. (1983), Dunne, P. y Uye, M. (2009), etc.	Carroll, D. (2006), Heo, U. (1998), etc.
MODELOS Y TÉCNICAS ECONOMETRICAS					
Resultados de efectos positivos:		Resultados de efectos mixtos:		Resultados de efectos negativos:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de cointegración</li> <li>• Causalidad de Granger y cointegración de Johansen</li> <li>• Análisis de datos de panel con efectos fijos</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelo de crecimiento del tipo Solow reformulado mediante mínimos cuadrados</li> <li>• Análisis de raíces unitarias y de cointegración</li> <li>• Modelo ampliado de tipo Slow-Swan</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelo de crecimiento del tipo Solow</li> <li>• Modelo de crecimiento de Barro</li> </ul>	

Fuente: elaboración propia, la bibliografía de los autores aludidos se encuentran en las referencias de esta investigación.

## Anexo 2. Proveedores de defensa (2013)

Posición	Compañía	Última posición	2013 Ingresos de defensa (millones)	2012 Ingresos de defensa (millones)	% Variación de Ingresos	2013 Ingresos Totales (en millones)	Ingresos desde la Defensa	País
1	Lockheed Martin	1	40,494.00	44,883.00	-9.80%	45,358.00	89.30%	EE.UU.
2	Boeing	2	32,000.00	31,378.00	2.00%	86,623.00	36.90%	EE.UU.
3	BAE Systems	3	28,014.00	26,813.10	4.50%	29,802.50	94.00%	R.U.
4	Raytheon <sup>1</sup>	4	22,047.60	22,705.00	-2.90%	23,706.00	93.00%	EE.UU.
5	Northrop Grumman	6	19,500.00	20,600.00	-5.30%	24,661.00	79.10%	EE.UU.
6	General Dynamics	5	18,836.00	21,023.00	-10.40%	31,218.00	60.30%	EE.UU.
7	Airbus Group <sup>2</sup>	7	16,546.50	14,913.00	11.00%	81,192.60	20.40%	NLD <sup>129</sup>
8	United Technologies	9	11,894.00	12,117.00	-1.80%	62,600.00	19.00%	EE.UU.
9	Thales	11	10,961.60	9,212.60	19.00%	19,456.80	56.30%	Francia
10	Finmeccanica	8	10,896.30	12,528.70	-13.00%	21,968.40	49.60%	Italia
11	L-3 Communications	10	10,337.00	10,839.00	-4.60%	12,629.00	81.90%	EE.UU.
12	Almaz-Antey	14	8,326.30	5,754.30	44.70%	8,326.30	100.00%	Rusia
13	Huntington Ingalls Inds.	13	6,324.00	6,240.30	1.30%	6,800.00	93.00%	EE.UU.
14	Rolls-Royce <sup>3</sup>	16	6,123.60	5,098.00	20.10%	25,409.20	24.10%	R.U.
15	Honeywell	15	4,900.00	5,100.00	-3.90%	39,055.00	12.50%	EE.UU.
16	DCNS	22	4,601.70	3,766.80	22.20%	4,601.70	100.00%	Francia
17	Textron	18	4,236.40	4,288.00	-1.20%	12,104.00	35.00%	EE.UU.
18	Booz Allen Hamilton	17	4,100.00	4,800.00	-14.60%	5,758.10	71.20%	EE.UU.
18	GE	20	4,100.00	4,000.00	2.50%	146,045.00	2.80%	EE.UU.
20	Exelis	19	4,093.00	4,251.50	-3.70%	4,816.00	85.00%	EE.UU.
21	Leidos	12	4,080.00	4,680.00	-12.80%	5,772.00	70.70%	EE.UU.
22	Hewlett-Packard	36	4,070.70	2,668.80	52.50%	112,000.00	3.60%	EE.UU.
23	Safran	25	4,027.00	3,486.50	15.50%	20,135.10	20.00%	Francia
24	Babcock International	27	3,423.80	3,110.80	10.10%	5,803.10	59.00%	R.U.
25	Rusian Helicopters	24	3,406.40	3,489.10	-2.40%	4,230.80	80.50%	Rusia
26	Mitsubishi Heavy Inds.	33	3,354.90	2,907.60	15.40%	36,252.00	9.30%	Japón
27	Oshkosh	21	3,047.00	3,947.50	-22.80%	7,665.10	39.80%	EE.UU.
28	Rheinmetall	31	2,952.80	3,001.90	-1.60%	6,320.70	46.70%	Alemania
29	Saab	30	2,948.30	3,013.10	-2.10%	3,652.80	80.70%	Suecia
30	Elbit Systems	35	2,925.20	2,744.20	6.60%	2,925.20	100.00%	Israel
31	SAIC	NR	2,884.70	3,346.7	-13.8%	4,121.00	70.00%	EE.UU.
32	CACI International	32	2,735.10	2,944.90	-7.10%	3,682.00	74.30%	EE.UU.
33	URS	26	2,702.90	3,471.20	-22.10%	10,990.70	24.60%	EE.UU.
34	United Engine-Building	49	2,647.00	1,857.60	42.50%	4,859.10	54.50%	Rusia
35	Israel Aerospace Inds.	39	2,646.00	2,481.00	6.70%	3,642.00	72.70%	Israel
36	Bechtel	40	2,600.00	2,500.00	4.00%	39,400.00	6.60%	EE.UU.
37	ATK	29	2,525.00	3,047.00	-17.10%	4,800.00	52.60%	EE.UU.
38	DynCorp	28	2,479.60	3,100.30	-2.00%	3,287.20	75.40%	EE.UU.
39	Hindustan Aeronautics	37	2,459.00	2,619.80	-6.10%	2,535.10	97.00%	India
40	Harris	34	2,418.00	2,794.40	-13.50%	5,111.70	47.30%	EE.UU.
41	CSC	23	2,401.00	3,687.00	-34.90%	12,998.00	18.50%	EE.UU.
42	Rockwell Collins	38	2,395.00	2,591.00	-7.60%	4,610.00	52.00%	EE.UU.
43	ManTech	41	2,207.60	2,464.00	-10.40%	2,310.10	95.60%	EE.UU.
44	Fluor	48	2,162.30	1,865.40	15.90%	27,351.60	7.90%	EE.UU.
45	General Atomics	42	2,149.60	2,460.10	-12.60%	NA	NA	EE.UU.
46	Sukhoi <sup>130</sup>	43	2,126.70	2,270.80	-6.30%	2,739.90	77.60%	Rusia
47	Serco <sup>1</sup>	45	2,124.60	1,946.40	9.20%	8,430.90	25.20%	R.U.
48	RAFAEL <sup>131</sup>	52	2,115.00	1,781.50	18.70%	2,115.00	100.00%	Israel
49	ST Engineering	47	1,988.20	1,889.10	5.20%	5,232.20	38.00%	Singapur
50	Dassault Aviation	55	1,923.80	1,470.70	30.80%	6,293.30	30.60%	Francia
51	Cobham	46	1,907.00	1,890.50	0.90%	2,933.90	65.00%	R.U.
52	KRET <sup>132</sup>	NR	1,801.00	1,603.70	12.30%	2,364.70	76.20%	Rusia
53	Fincantieri	59	1,543.20	1,149.80	34.20%	5,221.80	29.60%	Italia
54	GenCorp	NR	1,377.40	986.1	39.70%	1,383.10	99.60%	EE.UU.
55	Korea Aerospace Inds.	87	1,364.20	1,039.50	31.20%	1,814.70	75.20%	KOR <sup>133</sup>

<sup>129</sup> Países Bajos.

<sup>130</sup> Sukhoi Aviation Holding Co.

<sup>131</sup> Rafael Advanced Defense Systems.

<sup>132</sup> Concern Radio-Electronic Technologies.

<sup>133</sup> Corea del Sur.

56	Irkut	62	1,350.70	1,045.10	29.20%	1,857.10	72.70%	Rusia
57	Kongsberg	58	1,272.20	1,183.20	7.50%	2,650.40	48.00%	Noruega
58	QinetiQ <sup>1</sup>	57	1,268.00	1,410.40	-10.10%	1,950.80	65.00%	R.U.
59	Mitsubishi Electric	53	1,102.40	1,500.40	-26.50%	42,975.60	2.60%	Japón
60	Embraer	61	1,101.80	1,068.10	3.20%	5,776.10	19.10%	Brasil
61	Krauss-Maffei Wegmann	63	1,096.20	1,028.50	6.60%	1,096.20	100.00%	Alemania
62	LIG Nex1	77	1,087.40	856.9	26.90%	1,087.40	100.00%	KOR
63	Nexter	70	1,078.30	953.9	13.10%	1,078.30	100.00%	Francia
64	Patria	78	1,028.30	851.1	20.80%	1,130.10	91.00%	Finlandia
65	Meggitt <sup>1</sup>	66	1,015.40	988.9	2.70%	2,672.10	38.00%	R.U.
66	Kawasaki Heavy Inds.	51	1,004.90	1,790.80	-43.90%	14,686.10	6.80%	Japón
67	Aselsan	74	1,001.40	862.4	16.10%	1,030.80	97.10%	Turquía
68	GKN Aerospace <sup>1</sup>	50	993.4	1,806.60	-45.00%	3,676.90	27.00%	R.U.
69	Chemring <sup>1</sup>	60	973.2	1,133.40	-14.10%	1,024.40	95.00%	R.U.
70	Samsung Techwin	65	945	990	-4.50%	2,610.00	36.20%	KOR
71	RSK MiG	93	927.2	578.2	60.40%	927.2	100.00%	Rusia
72	Accenture	75	888	860	3.30%	28,562.80	3.10%	EE.UU.
73	Moog	76	861	857.1	0.50%	2,610.00	33.00%	EE.UU.
74	Bharat Electronics	69	853.4	956.9	-10.80%	1,004.00	85.00%	India
75	NEC	44	846.9	1,974.70	-57.10%	32,256.90	2.60%	Japón
76	Cubic	73	843.6	866.8	-2.70%	1,361.40	62.00%	EE.UU.
77	AAR	71	839.2	930.4	-9.80%	2,137.30	39.30%	EE.UU.
78	RTI	80	819	801.8	2.20%	2,139.60	38.30%	Rusia
79	ALION <sup>134</sup>	83	788.7	748.4	5.40%	849	92.90%	EE.UU.
80	Turkish Aerospace Inds.	85	788.4	693.4	13.70%	912.7	86.40%	Turquía
81	CAE	79	772.4	833.5	-7.30%	1,987.20	38.90%	Canadá
82	Curtiss-Wright	82	760.9	779.5	-2.40%	2,510.80	30.30%	EE.UU.
83	Ruag <sup>1</sup>	67	750.8	964.6	-22.20%	1,706.50	44.00%	Suiza
84	Diehl Defence Holding	84	730.3	707.1	3.30%	3,980.40	18.30%	Alemania
85	PAE	NR	704.1	437	61.10%	1,296.10	54.30%	EE.UU.
86	Ultra Electronics <sup>1</sup>	68	696.3	964.5	-27.80%	1,221.60	57.00%	R.U.
87	Indra	91	678	595.5	13.90%	3,992.90	17.00%	España
88	BALL <sup>135</sup>	90	677	603	12.30%	897	75.50%	EE.UU.
89	Wyle	72	676.9	913.1	-25.90%	902.8	75.00%	EE.UU.
90	FLIR	88	650	690	-5.80%	1,496.40	43.40%	EE.UU.
91	Battelle	86	613.9	688	-10.80%	5,600.00	11.00%	EE.UU.
92	Jacobs Engineering	56	582.1	1,441.30	-59.60%	11,818.40	4.90%	EE.UU.
93	ViaSat	94	565.2	527.8	7.10%	1,351.50	41.80%	EE.UU.
94	Israel Military Industries	95	560	520	7.70%	560	100.00%	Israel
95	Navistar	64	541	1,000.00	-45.90%	10,775.00	5.00%	EE.UU.
96	Nammo	92	529.8	595.1	-11.00%	602.1	88.00%	Noruega
97	Day & Zimmermann	98	518.8	618.4	-16.10%	2,200.00	23.60%	EE.UU.
98	IHI	99	512	335.2	52.80%	13,822.40	3.70%	Japón
99	Mission Essential	81	490	797.4	-38.60%	490	100.00%	EE.UU.
100	Griffon	NR	426.2	397.4	7.20%	1,871.30	22.80%	EE.UU.

Fuente: <http://special.defensenews.com/top-100/>

### Notas

- 1 Ingresos por Defensa basados en datos proporcionados por la compañía.
- 2 Nombre cambiado de EADS. Sede operativa en París y Múnich.
- 3 Plantas de poder para actividades de defensa.

<sup>134</sup> Alion Science and Technology.

<sup>135</sup> Ball Aerospace & Technologies.

### Anexo 3. Distribución del gasto militar por Estado (2009)

Siglas		
Personal	A	Activo
	R/GN	Reserva/Guardia Nacional
	C	Civil
Tipo de contrato	SAM	Servicios administrativos y de mantenimiento
	IDTE	Investigación, desarrollo, tecnología y evaluación
	AEM	Abasto y equipamiento militar
	C	Construcción

Estado <sup>136</sup>	Millones USD <sup>137</sup>	Personal <sup>138</sup>	Monto de nómina <sup>139</sup>	Tipo de contrato (%)	Contratistas militares Principales <sup>140</sup>		
Virginia	\$56,900	177,982		\$18,100	Northrop Grumman: \$5,300.0 Booz Allen Hamilton: \$1,600.0 Evergreen International Airlines: \$1,300.0 Science Application International Corporation: \$1,100.0 General Dynamics : \$1,100.0		
		A	35%			SAM	59%
		R/GN	14%			IDTE	9%
		C	50%			AEM	26%
				C	6%		
California	\$56,700	236,963		\$14,600	Lockheed Martin: \$5,800.0 Boeing: \$5,000.0 Northrop Grumman: \$4,600.0 Health Net: \$2,800.0 Science Applications International Corporation: \$1,600.0		
		A	50%			SAM	33%
		R/GN	24%			IDTE	22%
		C	26%			AEM	41%
				C	4%		
Texas	\$42,100	235,972		\$19,300	Lockheed Martin: \$13,300.0 Bell-Boeing Joint Project Office: \$2,400.0 L-3 Communications: \$1,900.0 Shell: \$1,500.0 Raytheon: \$1,300.0		
		A	56%			SAM	24%
		R/GN	24%			IDTE	12%
		C	20%			AEM	64%
				C	--		
Florida	\$22,800	177,982		\$9,400	Lockheed Martin: \$1,400.0 Raytheon: \$1,300.0 Northrop Grumman: \$748.5 DRS Technologies: \$513.2 Hellfire Systems: \$454.2		
		A	40%			SAM	46%
		R/GN	33%			IDTE	6%
		C	27%			AEM	40%
				C	8%		
Maryland	\$19,900	80,126		\$6,500	Lockheed Martin: \$679.0 Northrop Grumman: \$660.7 Johns Hopkins University: \$598.2 ARINC: \$479.8 Comtech Telecommunications: \$463.0		
		A	36%			SAM	56%
		R/GN	20%			IDTE	13%
		C	44%			AEM	30%
				C	11%		
Georgia	\$18,600	140,358		\$11,500	Lockheed Martin: \$1,400.0 General Dynamics: \$335.8 HOCHTIEF: \$333.4 Datapath: \$256.9 Eagle Group International: \$169.7		
		A	53%			SAM	40%
		R/GN	21%			IDTE	2%
		C	26%			AEM	38%
				C	19%		
Pennsylvania	\$16,800	64,619		\$4,200	BAE Systems: \$1,600.0 Amerisource Bergen: \$1,300.0 Boeing: \$1,300.0 Bechtel Group: \$848.3 Lockheed Martin: \$664.5		
		A	8%			SAM	20%
		R/GN	50%			IDTE	6%
		C	42%			AEM	72%
				C	2%		

<sup>136</sup> Ordenado por gasto militar destinado en el Estado.

<sup>137</sup> Constantes de 2009.

<sup>138</sup> Incluye civiles, militares en activo, en reserva y Guardia Nacional.

<sup>139</sup> Incluye pensiones militares, en millones dólares constantes de 2009.

<sup>140</sup> Nombre y monto de contrato de 2009 en miles de dólares.

Estado	Millones USD	Personal	Monto de nómina	Tipo de contrato (%)	Contratistas militares Principales 5			
Arizona	\$15,300	44,662		\$3,100		Raytheon: \$4,200.0 TriWest Healthcare Alliance: \$2,700.0 Boeing: \$1,100.0 Honeywell International: \$714.4 General Dynamics:\$510.3		
		A	48%				SAM	36%
		R/GN	31%				IDTE	9%
		C	21%				AEM	54%
				C	1%			
Massachusetts	\$15,100	25,458		\$1,500		Raytheon: \$4,500.0 General Electric: \$1,800.0 Massachusetts Institute of Tech: \$1,700.0 General Dynamics: \$1,200.0 Charles Stark Draper Laboratory: \$437.2		
		A	13%				SAM	16%
		R/GN	60%				IDTE	41%
		C	27%				AEM	43%
				C	--			
North Carolina	\$14,700	159,041		\$10,600		Hensel Phelps Construction: \$184.1 Research Triangle Institute: \$94.2 Burlington Industries: \$92.0 General Dynamics: \$90.1 Walsh group: \$89.6		
		A	73%				SAM	40%
		R/GN	14%				IDTE	4%
		C	13%				AEM	30%
				C	26%			
Alabama	\$14,300	58,789		\$4,700		Boeing: \$1,700.0 Shell: \$494.7 Army Fleet Support: \$402.2 JVYS: \$287.8 Austral USA: \$287.4		
		A	20%				SAM	37%
		R/GN	38%				IDTE	36%
		C	42%				AEM	23%
				C	5%			
Missouri	\$14,300	51,676			\$3,800	Boeing: \$7,400.0 Alliant Techsystems: \$901.4 Engineered Support Systems: \$253.0 Worldwide Technology: \$156.7 Graybar Electric Company: \$120.3		
		A	35%				SAM	12%
		R/GN	46%				IDTE	31%
		C	19%				AEM	54%
				C	3%			
New York	\$13,600	72,233		\$4,800		Lockheed Martin: \$1,700.0 Northrop Grumman: \$1,300.0 Harris: \$733.2 SRC Tec: \$510.9 Bechtel Group:\$348.5		
		A	41%				SAM	17%
		R/GN	42%				IDTE	25%
		C	17%				AEM	51%
				C	7%			
Washington	\$13,500	93,611		\$8,200		Boeing: \$1,800.0 BP Products North America: \$516.8 Raytheon: \$189.4 Pacific Medical Center Clinic: \$126.2 M.A. Mortensen Companies: \$100.0		
		A	49%				SAM	23%
		R/GN	21%				IDTE	8%
		C	30%				AEM	54%
				C	15%			
Connecticut	\$12,600	10,908		\$720.3		United Technologies: \$6,500.0 General Dynamics: \$3,800.0 Engineered Support Systems: \$158.9 Goodrich: \$134.4 Colt Defense: \$131.1		
		A	18%				SAM	8%
		R/GN	58%				IDTE	13%
		C	24%				AEM	79%
				C	1%			
Kentucky	\$12,300	65,226		\$5,700		Humana: \$3,400.0 Raytheon: \$462.5 L-3 Communications: \$456.1 UPS Contractor Team: \$302.5 Bechtel Group: \$248.4		
		A	66%				SAM	80%
		R/GN	20%				IDTE	--
		C	14%				AEM	15%
				C	6%			
New Jersey	\$11,000	39,202		\$2,700		Lockheed Martin: \$1,800.0 Computer Sciences Corporation: \$681.7 URS: \$423.4 Sensor Technologies: \$365.1 ITT: \$317.3		
		A	17%				SAM	55%
		R/GN	44%				IDTE	10%
		C	39%				AEM	31%
				C	4%			

Estado	Millones USD	Personal		Monto de nómina	Tipo de contrato (%)		Contratistas militares Principales 5
Colorado	\$10,700	59,480		\$5,100			Lockheed Martin: \$1,300.0 McKesson: \$523.0 Northrop Grumman: \$344.8 ITT: \$199.2 M.Am Mortenson Companies: \$169.7
		A	60%		SAM	36%	
		R/GN	21%		IDTE	17%	
		C	19%		AEM	40%	
				C	8%		
Ohio	\$10,300	61,785		\$3,800			General Electric: \$982.3 Cardinal Health: \$495.4 GE Rolls-Royce Fighter Engine Team: \$408.6 Battelle Memorial Institute: \$397.6 Procter & Gamble: \$319.9
		A	13%		SAM	29%	
		R/GN	46%		IDTE	18%	
		C	40%		AEM	50%	
				C	3%		
Illinois	\$9,200	50,965		\$3,100			Gobierno de los Estados Unidos: \$1,300.0 Northrop Grumman: \$804.3 Caterpillar: \$274.3 Altria Group: \$228.7 CDW Computer Centers: \$167.3
		A	20%		SAM	22%	
		R/GN	49%		IDTE	10%	
		C	31%		AEM	64%	
				C	5%		
Indiana	\$9,200	35,113		\$2,300			Renco Group: \$2,700.0 Anthem Insurance Companies: \$750.3 Rolls-Royce Group: \$739.3 ITT: \$556.7 Raytheon: \$447.5
		A	9%		SAM	25%	
		R/GN	60%		IDTE	4%	
		C	31%		AEM	70%	
				C	1%		
Louisiana	\$9,100	42,056		\$2,700			Electronic Data System: \$1,000.0 Shaw Environmental & Infrastructure: \$464.9 Exxon Mobil \$354.6 Placid Refining Company: \$272.6 Textron: \$223.3
		A	41%		SAM	32%	
		R/GN	43%		IDTE	1%	
		C	16%		AEM	27%	
				C	40%		
South Carolina	\$9,000	62,026		\$3,700			Lockheed Martin: \$948.3 Force Protection: \$618.6 Eagan, McAllister Associates: \$376.4 Fluor: \$242.5 Scientific Research: \$172.4
		A	52%		SAM	48%	
		R/GN	31%		IDTE	1%	
		C	17%		AEM	44%	
				C	7%		
Wisconsin	\$8,900	20,689		\$1,200			Oshkosh Truck: \$6,300.0 National Presto Industries: \$190.9 Schutt Industries: \$111.1 Kimberly-Clark: \$70.5 Wisconsin Physicians Service Insurance: \$69.1
		A	10%		SAM	5%	
		R/GN	77%		IDTE	1%	
		C	14%		AEM	93%	
				C	1%		
Hawaii	\$8,800	68,550		\$6,300			Tesoro Petroleum: \$189.4 BAE Systems: \$150.4 Watts Constructors: \$81.1 Nan Inc.: \$79.0 Hawaiian Dredging Construction: \$72.7
		A	60%		SAM	59%	
		R/GN	14%		IDTE	4%	
		C	27%		AEM	18%	
				C	19%		
District of Columbia	\$8,400	35,890		\$3,600			Gobierno de los Estados Unidos: \$476.2 General Dynamics: \$295.6 Computer Science Corporation: \$196.2 Federal Prison Industries: \$175.9 Institute for Defense Analyses: \$163.6
		A	37%		SAM	71%	
		R/GN	18%		IDTE	7%	
		C	45%		AEM	20%	
				C	2%		
Michigan	\$7,300	29,448		\$1,800			GM GDLS Defense Group: \$2,500.0 General Dynamics: \$1,300.0 Peckham Vocational Industries: \$103.4 Avon Protection Systems: \$75.0 Kellogg: \$70.7
		A	10%		SAM	15%	
		R/GN	60%		IDTE	4%	
		C	30%		AEM	78%	
				C	3%		

Estado	Millones USD	Personal		Monto de nómina	Tipo de contrato (%)		Contratistas militares Principales 5
Oklahoma	\$7,100	59,428		\$4,100			Conoco Phillips: \$433.7 L-3 Communications: \$380.4 Gary-Williams Company: \$213.5 Boeing: \$98.6 Lear Siegler Services: \$96.8
		A	36%		SAM	45%	
		R/GN	26%		IDTE	2%	
		C	37%		AEM	40%	
				C	13%		
Kansas	\$6,900	44,761			\$3,700		Raytheon: \$968.3 Boeing: \$570.3 Northrop Grumman: \$84.6 Clement Group: \$55.4 General Electric: \$46.8
		A	57%		SAM	33%	
		R/GN	26%		IDTE	5%	
		C	17%		AEM	40%	
				C	22%		
Mississippi	\$5,700	36,351			\$2,200		Northrop Grumman: \$1,900.0 L-3 Communications: \$289.6 Marina estadounidense: \$117.0 UNICOR: \$84.3 DTS Aviation Services: \$39.2
		A	27%		SAM	20%	
		R/GN	48%		IDTE	2%	
		C	25%		AEM	70%	
				C	8%		
Tennessee	\$5,400	32,084		\$2,200			FedEx: \$1,500.0 Aerospace Testing Alliance: \$297.4 Kilgore Flares Company: \$75.5 BAE Systems: \$69.4 American Ordnance: \$55.8
		A	11%		SAM	60%	
		R/GN	64%		IDTE	14%	
		C	25%		AEM	23%	
				C	3%		
Alaska	\$4,900	33,281		\$2,700			Arctic Slope Regional: \$150.8 Lakeshore Engineering Services: \$129.5 Lynden: \$107.8 API: \$62.5 Davis Watterson Joint Venture: \$59.3
		A	70%		SAM	57%	
		R/GN	14%		IDTE	3%	
		C	16%		AEM	15%	
				C	25%		
Utah	\$4,400	33,054		\$2,100			L-3 Communications: \$474.3 Northrop Grumman: \$445.0 URS: \$236.2 Alcoa Extrusions: \$120.9 Chevron: \$53.6
		A	19%		SAM	48%	
		R/GN	36%		IDTE	8%	
		C	45%		AEM	28%	
				C	16%		
New Mexico	\$3,300	23,266		\$1,600			Honeywell International: \$195.7 Boeing: \$97.1 Chugach Alaska: \$80.8 New Mexico Technology Group: \$79.5 Applied Research Associates: \$75.5
		A	47%		SAM	42%	
		R/GN	22%		IDTE	19%	
		C	33%		AEM	21%	
				C	1%		
Nevada	\$3,300	18,440		\$1,400			Sierra Health Services: \$527.3 Sierra Nevada: \$502.0 Northrop Grumman: \$53.0 Raytheon: \$52.3 U.S. Ordnance: \$51.8
		A	54%		SAM	70%	
		R/GN	33%		IDTE	3%	
		C	13%		AEM	22%	
				C	6%		
Minnesota	\$2,800	23,905		\$1,200			Lockheed Martin: \$237.4 BAE Systems: \$237.4 General Mills: \$207.4 Alliant Techsystems: \$181.2 General Dynamics: \$70.2
		A	8%		SAM	11%	
		R/GN	81%		IDTE	6%	
		C	12%		AEM	78%	
				C	5%		
Oregon	\$2,700	15,646			\$1,100		Daimler Chrysler: \$538.9 FLIR Systems: \$159.8 Washington Group International: \$153.4 Silver Eagle Manufacturing: \$101.3 Shipyard America: \$60.3
		A	10%		SAM	21%	
		R/GN	67%		IDTE	4%	
		C	23%		AEM	63%	
				C	12%		

Estado	Millones USD	Personal		Monto de nómina	Tipo de contrato (%)		Contratistas militares Principales 5
Arkansas	\$2,700	23,936		\$1,600			General Dynamics: \$225.3 Tyson Foods: \$136.8 Washington Group International: \$135.7 Va Technologies: \$28.2 Royal Bridge: \$22.4
		A	28%		SAM	23%	
		R/GN	55%		IDTE	1%	
		C	17%		AEM	55%	
				C	21%		
Maine	\$2,400	11,829			\$846.7		General Dynamics: \$786.1 Martin's Point Health Care: \$228.9 Telford Aviation: \$110.5 Source for Native American Products: \$55.6 Creative Apparel Associates: \$14.6
		A	6%		SAM	33%	
		R/GN	35%		IDTE	11%	
		C	59%		AEM	54%	
				C	3%		
Nebraska	\$2,100	18,128		\$1,200			ConAgra Foods: \$132.0 Northrop Grumman: \$108.3 Computer Sciences Corporation: \$98.4 Booz Allen Hamilton: \$42.6 Lockheed Martin: \$36.0
		A	38%		SAM	61%	
		R/GN	41%		IDTE	6%	
		C	21%		AEM	30%	
				C	4%		
Iowa	\$2,100	15,419		\$747.3			Rockwell Collins: \$879.8 American Ordnance: \$77.2 Hawkeye Glove Manufacturing: \$21.8 Brownells: \$21.6 Carleton Life Support Systems: \$17.9
		A	8%		SAM	19%	
		R/GN	80%		IDTE	8%	
		C	12%		AEM	72%	
				C	2%		
New Hampshire	\$2,000	5,973		\$410.9			BAE Systems: \$945.5 Insight Technology: \$146.5 SIGARMS: \$47.1 Kollman: \$23.3 Red River Computer Company: \$23.2
		A	11%		SAM	19%	
		R/GN	71%		IDTE	13%	
		C	18%		AEM	67%	
				C	1%		
Rhode Island	\$1,400	10,300			\$743.0		Raytheon: \$164.8 Systems Engineering Associates: \$65.3 Rite-Solutions: \$24.1 General Dynamics: \$23.6 McLaughlin Research: \$21.8
		A	14%		SAM	60%	
		R/GN	43%		IDTE	4%	
		C	42%		AEM	30%	
				C	6%		
North Dakota	\$1,100	13,788		\$630.0			Tesoro Petroleum: \$104.3 Graham Penn-Co Construction: \$18.9 Terry L. Marion: \$16.6 Mid-America Aviation: \$16.5 Innovative Technical Solutions: \$13.3
		A	52%		SAM	26%	
		R/GN	34%		IDTE	2%	
		C	14%		AEM	41%	
				C	31%		
West Virginia	\$1,100	12,648		\$616.8			Alliant Techsystems: \$90.2 Brayman Construction: \$46.4 Azimuth: \$21.3 BBL: \$20.3 Aero Corporation: \$17.5
		A	10%		SAM	27%	
		R/GN	74%		IDTE	8%	
		C	17%		AEM	41%	
				C	24%		
South Dakota	\$1,000	10,280		\$513.6			Tyson Foods: \$263.1 BAE Systems: \$46.4 Forest Products Distributors: \$14.6 Dean Kurtz Construction Company: \$10.5 Envision-Kurtz Join Venture: \$10.1
		A	38%		SAM	11%	
		R/GN	48%		IDTE	2%	
		C	14%		AEM	80%	
				C	7%		
Idaho	\$900	12,575		\$709.2			C-2 Construction: \$22.5 American Ecology: \$ 15.4 Echelon: \$14.8 Honeywell International: \$11.1 McAlvain Construction: \$6.7
		A	40%		SAM	56%	
		R/GN	47%		IDTE	8%	
		C	14%		AEM	11%	
				C	25%		

Estado	Millones USD	Personal		Monto de nómina	Tipo de contrato (%)		Contratistas militares Principales 5
Delaware	\$900	10,373		\$536.8			Coakley & Williams Construction: \$42.9 JE Dunn Construction Group: \$12.4 Behrman Capital: \$11.3 DJ's Mechanical: \$10.8 Tol Test: \$10.4
		A	37%		SAM	33%	
		R/GN	47%		IDTE	8%	
		C	16%		AEM	21%	
				C	38%		
Montana	\$900	9,967		\$540.6			West Electronics: \$71.6 Sunstar: \$25.0 Joseph J. Henderson and Son: \$21.4 Doyon Project Services: \$10.5 Montana Refining Company: \$7.6
		A	36%		SAM	25%	
		R/GN	48%		IDTE	2%	
		C	16%		AEM	42%	
				C	31%		
Vermont	\$800	5,246		\$261.5			General Dynamics: \$308.1 Goodrich: \$93.9 Simmonds Precision Products: \$31.1 J&& Contractors: \$16.6 E.F. Wall & Associates: \$9.5
		A	11%		SAM	55%	
		R/GN	75%		IDTE	5%	
		C	14%		AEM	84%	
				C	7%		
Wyoming	\$600	7,818		\$405.0			Sinclair Oil: \$33.5 Torix General: Contractors: \$12.6 Innovative Technical Solutions: \$8.8 R.C. Heath Construction: \$6.9 American Body Armor and Equipment: \$5.4
		A	44%		SAM	47%	
		R/GN	41%		IDTE	7%	
		C	15%		AEM	33%	
				C	13%		
Estados Unidos	\$527,000.8						

Elaboración propia con datos de Bloomberg Government (2011, 2014).

## Anexo 4. Insumos estratégicos de la Base Industrial de Defensa (Ejemplos)

Insumos estratégicos de la base industrial de defensa estadounidense con identificada vulnerabilidad para la economía de guerra y la seguridad nacional como consecuencia de la producción, mercado o inversiones internacionales en la dinámica de la globalización.	
<b>Titanio</b>	<p>Insumo militar utilizado en la industria aeroespacial y de defensa: Sistemas de misiles, buques militares y aeronaves. Por ejemplo, tres helicópteros militares (CH-47 Chinool, UH-60 Blackhawk, y AH-64 Apache) requieren 150 partes de titanio.</p> <p><b>Producción y asuntos de mercado</b></p> <p>En comparación con el del acero —1,353.3 millones de toneladas métricas en 2010— el mercado mundial de titanio es muy pequeño —180 mil toneladas métricas den el mismo año—. Comandado por China —que utiliza el titanio para cubrir la demanda interna de su industria aeroespacial— el mercado reúne a un pequeño grupo de empresas entre las que pueden citarse a la compañía rusa VSMPO-Avisma, que en 2007 mantenía el 30% de la producción global de titanio, del que dedicaba el 80% a la exportación. La poca disponibilidad de titanio aunada a la creciente necesidad de aeronaves de combate y sistemas de misiles en la guerra contra el terrorismo en la década del 2000 disparó los precios del metal, afectando directamente al costo de la producción de aeronaves militares, lo que llevó a Estados Unidos a firmar diversos Memorandos de Entendimiento con proveedores de Australia, Egipto, Israel, Suecia y Suiza para cubrir del desabasto y las bruscas fluctuaciones del precio del titanio.</p>
<b>Magnetos de alta tecnología</b>	<p>Ampliamente utilizados en vehículos militares —Humvee, tanque M1 Abrams—, aeronaves —helicóptero Apache, las aeronaves de combate F-35 y F-18—, plataformas de misiles guiados, sistemas de balística y radares en destructores y los submarinos de clase Virginia.</p> <p><b>Producción y asuntos de mercado</b></p> <p>Los magnetos de alta tecnología están hechos a partir de los REEs que Estados Unidos apenas produce. China es el principal productor y dominante en el mercado internacional de magnetos de alta tecnología, así como de algunos de los REEs como el imán de neodimio, esencial para la industria de la DIB estadounidense. En este caso concreto, más que un problema de desabasto de producto, la vulnerabilidad radica en la falta de calidad del componente producido en China que, a su vez, repercutiría en la calidad del producto en que dicho magneto fuera instalado.</p>
<b>Semiconductores</b>	<p>Empleados en los sistemas de misiles guiados y lanzaderas, satélites, supercomputadoras, y componentes de instrumentos de aeronaves, y radares, sensores, telecomunicaciones, componentes aeroespaciales, fuentes de poder, controles remotos, computadoras, entre otros.</p> <p><b>Producción y asuntos de mercado</b></p> <p>35 de las 40 factorías productoras de chips y semiconductores están localizados en Asia. A modo de ejemplo, Japón produce el 60% de los discos de silicio (<i>silicon wafers</i>) semiconductor esencial para los instrumentos electrónicos de la defensa. En el año 2010, China —primer consumidor mundial de semiconductores entre 2003 y 2013— compró el 40% de los semiconductores disponibles en el mercado global. Es importante mencionar que la industria estadounidense de semiconductores se ha mudado a Asia, que es donde radica en conjunto con su cadena de suministro —China, Corea del Sur, Japón, Filipinas y Tailandia—.</p>
<b>Baterías Ion-Litio</b>	<p>Equipamiento portátil de los soldados, utilizado también en la fabricación de armamento, vehículos, aeronaves militares y drones.</p> <p><b>Producción y asuntos de mercado</b></p> <p>Las baterías de ion-litio fueron desarrolladas en Estados Unidos en la década de los 80's. Japón es el mayor productor mundial con el 57%, del mercado, seguido por Corea del Sur y China —con 17% y 13% respectivamente—, en tanto que los Estados Unidos sólo producen el 1%.</p>

Fuente: Adams (2013).

## Anexo 5. Estados Unidos: Cifras macroeconómicas: 1940-2014.

Año	Población total <sup>141</sup>	PIB <sup>142,143</sup>	IPC USA (Promedio anual) <sup>144</sup>	Balanza fiscal <sup>145</sup>	Deuda federal total (% del PIB) <sup>146</sup>	Exportación de bienes <sup>147</sup>	Ingreso federal por impuestos individuales <sup>148</sup>	Ingreso federal por impuestos corporativos <sup>149</sup>
1940	132,122,446	1,266.1	37.5	-3.0	49.27	40.4	892	1197
1941	133,402,471	1,490.3	40.5	-4.3	44.44	41.4	1314	2124
1942	134,859,553	1,771.8	40.0	-13.9	47.71	27.3	3263	4719
1943	136,739,353	2,073.7	40.5	-29.6	70.21	23.0	6505	9557
1944	138,397,345	2,239.4	43.7	-22.2	90.87	24.8	19705	14838
1945	139,928,165	2,217.8	44.5	-21.0	113.98	34.7	18372	15988
1946	141,388,566	1,960.9	44.8	-7.0	118.96	74.9	16098	11883
1947	144,126,071	1,939.4	45.2	1.7	102.88	85.4	17935	8615
1948	146,631,302	2,020.0	45.0	4.5	91.70	67.3	19315	9678
1949	149,188,130	2,008.9	45.7	0.2	92.60	66.7	15552	11192
1950	152,271,417	2,184.0	47.2	-1.1	85.58	58.4	15755	10449
1951	154,877,889	2,360.0	48.5	1.9	73.51	71.5	21616	14101
1952	157,552,740	2,456.1	48.9	-0.4	70.47	68.4	27934	21226
1953	160,184,192	2,571.4	49.7	-1.7	68.26	63.9	29816	21238
1954	163,025,854	2,556.9	50.2	-0.3	69.24	66.9	29542	21101
1955	165,931,202	2,739.0	50.7	-0.7	64.38	74.1	28747	17861
1956	168,903,031	2,797.4	51.4	0.9	60.59	86.3	32188	20880
1957	171,984,130	2,856.3	52.1	0.7	57.34	93.9	35620	21167
1958	174,881,904	2,835.3	52.9	-0.6	58.03	81.2	34724	20074
1959	177,829,628	3,031.0	54.4	-2.5	55.02	89.5	36719	17309
1960	180,671,158	3,108.7	56.1	0.1	53.47	105.1	40715	21494
1961	183,691,481	3,188.1	58.3	-0.6	51.94	105.6	41338	20954
1962	186,537,737	3,383.1	60.9	-1.2	50.06	111.0	45571	20523
1963	189,241,798	3,530.4	63.9	-0.8	48.59	118.9	47588	21579
1964	191,888,790	3,734.0	66.7	-0.9	46.09	132.9	48697	23493
1965	194,302,963	3,976.7	68.7	-0.2	43.34	136.6	48792	25461
1966	196,560,338	4,238.9	73.0	-0.5	40.31	146.0	55446	30073
1967	198,712,056	4,355.2	80.3	-1.0	39.50	149.4	61526	33971
1968	200,706,052	4,569.0	86.9	-2.8	39.12	161.2	68726	28665
1969	202,676,946	4,712.5	91.9	0.3	35.87	169.0	87249	36678
1970	205,052,174	4,722.0	97.7	-0.3	35.40	187.0	90412	32829
1971	207,660,677	4,877.6	104.4	-2.1	34.95	190.3	86230	26785
1972	209,896,021	5,134.3	114.4	-1.9	33.99	205.1	94737	32166
1973	211,908,788	5,424.1	127.1	-1.1	32.64	243.8	103246	36153
1974	213,853,928	5,396.0	139.2	-0.4	31.24	263.0	118952	38620
1975	215,973,199	5,385.4	147.6	-3.3	32.09	261.4	122386	40621
1976	218,035,164	5,675.4	153.9	-4.1	33.50	272.8	131603	41409
1977	220,239,425	5,937.0	160.2	-3.1	33.86	279.4	157626	54892
1978	222,584,545	6,267.2	165.7	-2.6	32.95	308.8	180988	59952
1979	225,055,487	6,466.2	168.7	-2.6	31.51	339.4	217841	65677
1980	227,224,681	6,450.4	174.4	-1.6	31.76	376.0	244069	64600
1981	229,465,714	6,617.7	180.8	-2.6	30.98	380.6	285917	61137
1982	231,664,458	6,491.3	188.6	-2.5	34.00	351.5	297744	49207
1983	233,791,994	6,792.0	198.0	-3.9	37.70	342.5	288938	37022
1984	235,824,902	7,285.0	205.1	-5.9	38.72	370.4	298415	56893

<sup>141</sup> Población total estadounidense tomada de cada 1 de julio de cada año, de 1940-1999.

Fuente: <https://www.census.gov/popest/data/national/totals/pre-1980/tables/popclockest.txt>.

De 2000 a 2009: Fuente: <https://www.census.gov/popest/data/intercensal/national/files/US-EST00INT-TOT.csv>. De 2010 a 2014: Fuente: <http://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?src=bkmk>:

<sup>142</sup> *Ibid.*

<sup>143</sup> Miles de millones de dólares constantes a 2009.

<sup>144</sup> Método actual de medición estadounidense, diciembre 1997= 100. Fuente: <http://www.census.gov/prod/2012pubs/p60-243.pdf>

<sup>145</sup> Miles de millones de dólares.

<sup>146</sup> Fuente: <http://research.stlouisfed.org/fred2/data/GFDGPA188S.txt>

<sup>147</sup> Miles de millones de dólares constantes a 2009. Fuente: <http://www.bea.gov/national/pdf/nipaguid.pdf>

<sup>148</sup> Millones de dólares corrientes. Fuente: <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/budget/fy2014/assets/hist.pdf>

<sup>149</sup> Millones de dólares corrientes.

1985	237,923,795	7,593.8	210.3	-4.7	41.81	382.8	334531	61331
1986	240,132,887	7,860.5	215.5	-5.0	46.20	412.2	348959	63143
1987	242,288,918	8,132.6	220.1	-4.9	48.17	457.1	392557	83926
1988	244,498,982	8,474.5	225.4	-3.1	49.52	531.2	401181	94508
1989	246,819,230	8,786.4	231.4	-3.0	50.69	592.7	445690	103291
1990	249,464,396	8,955.0	236.4	-2.7	53.62	645.0	446884	93507
1991	252,153,092	8,948.4	239.7	-3.7	58.28	687.6	467827	98086
1992	255,029,699	9,266.6	244.7	-4.4	61.20	735.3	475964	100270
1993	257,782,608	9,521.0	252.9	-4.5	63.25	759.4	509680	117520
1994	260,327,021	9,905.4	260.0	-3.8	63.53	826.5	543055	140385
1995	262,803,276	10,174.8	264.2	-2.8	64.20	911.5	590244	157004
1996	265,228,572	10,561.0	270.1	-2.2	63.97	986.0	656417	171824
1997	267,783,607	11,034.9	277.4	-1.3	62.37	1103.5	737466	182293
1998	270,248,003	11,525.9	286.7	-0.3	60.27	1129.3	828586	188677
1999	272,690,813	12,065.9	296.1	0.8	58.02	1159.1	879480	184680
2000	282,162,411	12,559.7	304.5	1.3	54.73	1258.4	1004462	207289
2001	284,968,955	12,682.2	316.2	2.3	54.32	1184.9	994339	151075
2002	287,625,193	12,908.8	315.0	1.2	56.46	1164.5	858345	148044
2003	290,107,933	13,271.1	320.2	-1.5	58.73	1185.0	793699	131778
2004	292,805,298	13,773.5	330.3	-3.3	59.92	1300.6	808959	189371
2005	295,516,599	14,234.2	S/D	-3.4	60.37	1381.9	927222	278282
2006	298,379,912	14,613.8	S/D	-2.5	60.99	1506.8	1043908	353915
2007	301,231,207	14,873.7	S/D	-1.8	61.82	1646.4	1163472	370243
2008	304,093,966	14,830.4	S/D	-1.1	67.85	1740.8	1145747	304346
2009	306,771,529	14,418.7	S/D	-3.1	82.36	1587.7	915308	138229
2010	309,326,295	14,783.8	S/D	-9.8	90.41	1776.6	898549	191437
2011	311,582,564	15,020.6	S/D	-8.8	95.14	1898.3	1091473	181085
2012	313,873,685	15,369.2	S/D	-8.4	99.31	1960.1	1132206	242289
2013	316,128,839	15,710.3	S/D	-6.8	99.71	2019.8	1234012	287716
2014	318,351,393	S/D	S/D	-4.1	102.15	2083.0	1383172	332819

Elaboración propia basada en las notas al pie de la primera página de este anexo 5.

ABM	Tratado sobre Misiles Antibalísticos
ADM	Armas de Destrucción Masiva
AECA	Ley de Control de Exportación de Armas
ARPANET	Advanced Research Projects Agency Network
CEAG	Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo
CDEP	Centre Delàs d'Estudis per la Pau
CGV	Cadenas Globales de Valor
CIA	Central Intelligence Agency
CMI	Complejo Militar Industrial
DARPA	Defense Advanced Research Projects Agency
DCS	Programa de Ventas Comerciales Directas
DIB	Base Industrial de Defensa
DHS	Departamento de Seguridad Nacional
DPAS	Sistema de Asignaciones y Prioridades de Defensa
DSCA	Agencia de Cooperación de Seguridad de Defensa
DoD	Departamento de Defensa
GGCT	Guerra Global Contra el Terrorismo
GM	Gasto Militar
HAARP	Programa de Investigación Auroral de Alta Altitud
I+D	Investigación y Desarrollo
IED	Inversión Extranjera Directa
FBI	Buró Federal de Investigaciones
FMF	Programa de Financiamiento a Fuerzas Armadas Extranjeras
FMS	Programa de Ventas Militares en el Extranjero
NASA	National Aeronautics and Space Administration
NEPDG	National Energy Policy Development Group
ONU	Organización de las Naciones Unidas
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
OTAN	Tratado del Atlántico Norte
PGM	Primera Guerra Mundial
PIB	Producto Interno Bruto
PMF	Fuerzas Militares Privadas
PNAC	Proyecto para el Nuevo Siglo Estadounidense
RAM	Revolución de los Asuntos Militares
REEs	Elementos Raros de la Tierra
SAO	Organizaciones de Asistencia en Seguridad
SDI	Iniciativa de Defensa Estratégica
SIPRI	Instituto Internacional de Estocolmo para la Investigación de la Paz
SGM	Segunda Guerra Mundial
TDH	Triángulo de Hierro
TIC	Tecnologías de Información y Comunicación
UNMOVIC	United Nations Monitoring, Verification and Inspection Commission
U.R.S.S.	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas
11-S	11 de septiembre (Atentados del)