

Presidencia imperial y capital monopolista

JOHN SAXE FERNÁNDEZ *

RESUMEN: Partiendo de presentar sintéticamente el debate de Marcuse, Baran y Sweezy sobre el “Estado de Guerra” como concepto esencial para analizar la dinámica del capital monopolista estadounidense y su “paz americana”, en este acucioso ensayo John Saxe Fernández escudriña el funcionamiento de lo que la ciencia política denomina el “triángulo de hierro” (compuesto por la presidencia imperial, las corporaciones privadas y los comités clave del Congreso en la Cámara de Senadores y Diputados) en la guerra de Irak, para desde ahí mostrar los daños que viene generando el delicado perfil dictatorial que este triángulo le está imprimiendo a la configuración del gobierno en EU.

Harry Magdoff, *in memoriam*

En este trabajo abordo el fenómeno histórico de la “presidencia imperial” como una expresión del capital monopolista estadounidense.¹ Tengo la fortuna de que, en *El Economista*,² empezó a circular un primer bosquejo histórico-interpretativo de este fenómeno, por lo que, paso de inmediato a reflexionar e ilustrar algunos aspectos que están afectando de manera profunda la dinámica político-económica y militar tanto dentro como fuera de Estados Unidos. En especial, me interesaría explorar cómo se vinculan la violencia estatal, el terror de Estado y las ganancias,³

* Editor consejero del *International Journal of Politics, Culture and Society* de Nueva York. Catedrático de la UNAM, docente en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Coordina el Programa *El Mundo en el Siglo XXI* del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades. Investigador Nacional Nivel III. Autor de múltiples libros, entre los más recientes: *Globalización: crítica a un paradigma* (Plaza & Janés, México, 1999), *La Compra-Venta de México* (Plaza & Janés, México 2002) y, con Gian Carlo Delgado, *Imperialismo Económico en México* (Debate, Random House, México, 2005).

¹ El fenómeno imperialista estadounidense contemporáneo es explicado de manera puntual por Harry Magdoff, *La Era del Imperialismo*, México, Nuestro Tiempo, 1968. Consultar al respecto John Saxe-Fernández, “La Presidencia Imperial”, *Nueva Sociedad*, n. 188, Caracas, 2003; y John Saxe-Fernández, *Terror e Imperio*, México, Random House-Mondadori, 2006 (en prensa).

² John Saxe-Fernández, “México und die imperiale Präsidentschaft der USA”, *Das Argument*, Berlín, N. 260, 2005 pp 166-177 y “La Presidencia Imperial”, *El Economista*, La Habana, Nov. 2005.

³ John Saxe-Fernández, “Iraq & Gewaltgeschäfte”, *op cit.*

por ejemplo, en el caso de Irak. Para hacerlo, empezaré por recordar a ustedes que a principios de la década de los sesenta y de la Guerra en Vietnam, Herbert Marcuse, Paul Baran y Paul Sweezy insistían en la centralidad del “Estado de Guerra” para la dinámica del capital monopolista de Estados Unidos y su “pax americana”.⁴ Bajo el concepto de “Estado de Guerra”, Marcuse describía una construcción social destilada de la experiencia del capitalismo estadounidense que se caracteriza por una movilización masiva de recursos humanos y materiales para la eventualidad de una guerra, interna o externa, contra un enemigo real o imaginario. Baran y Sweezy describieron y analizaron la economía política y los mecanismos de poder básicos utilizados a favor de los poderosos grupos de interés corporativo, por medio de un estudio de los mecanismos básicos detectables en el *modus operandi* de lo que la ciencia política estadounidense denomina el “triángulo de hierro”.⁵ Este es un concepto utilizado para descubrir una relación de interdependencia política entre tres vértices: 1) la rama ejecutiva –la “presidencia imperial”–⁶ y su burocracia federal (Departamentos de Defensa, Energía, Seguridad del Territorio Nacional, NASA, etc); 2) los intereses privados de grandes corporaciones (particularmente en los rubros de la industria militar y aeroespacial, los sectores del gas y del petróleo, que incluyen laboratorios, institutos de investigación, cámaras de comercio y sindicatos de la industria); y 3) los comités clave del congreso en la Cámara de Senadores y de Diputados (como los de Servicios Militares y los subcomités del Gasto para la Defensa, los comités de Energía y Recursos Naturales), así como los congresistas provenientes de distritos y estados con fuertes inversiones militares. En acuerdo a intereses particulares, la burocracia federal y el Congreso desarrollan relaciones de trabajo y de negocios interpenetrándose recíprocamente, de modo que, articulan sus esfuerzos para defender sus intereses y negocios de entes o individuos, representantes de unidades de auditoría federal, de analistas y periodistas o de quienes formulan planteamientos alternativos para la asignación de recursos.

Para aclarar la dinámica de la maquinaria del “triángulo de hierro”, que se encuentra engranada con la apropiación del valor excedente y centrada en la generación de ganancias por medio del uso y manipulación de la información y de influencias, existen dos conceptos que se vinculan al fenómeno.

El primero, “*pork-barrell politics*” se utiliza para describir la canalización de partidas presupuestales hacia gastos que incluso pueden no ser realmente necesarios desde la perspectiva, por ejemplo, de la eficiencia energética o militar, pero que complacen a ciertos sectores político-económicos o a intereses creados.⁷ Es el caso de programas con sustanciales contratos para la construcción de submarinos sobre los que no existe una necesidad militar, pero que generan importantes ganancias a los contratistas, además de que promueven el empleo en cierto distrito o Estado –lo que favorece los intereses

⁴ Marcuse hizo esto en un curso dedicado a “The Warfare State” en Brandeis University en 1964, mientras discutía los principales argumentos de *El Hombre Unidimensional* (Joaquín Mortiz, México, 1968) y de Paul Baran y Paul Sweezy en el capítulo 7 del *El capital monopolista* (Siglo XXI, México 1980). También Paul M. Sweezy, “Corporaciones, Estado e Imperialismo”, *Monthly Review*, Vol. 30, N1.6, Nueva York, noviembre 1978, pp 1-10. En el campo de la sociología política, ver C. Wright Mills, *La Élite del Poder*, Fondo de Cultura Económica, Argentina, 1957. Para una crítica del trabajo de Mills, Paul M. Sweezy, *Power Elite or Ruling Class*, en W. Domhoff y Hoyt B. Ballard Editores; Herbert Aptheker, “Power in America”, en Domhoff, *op cit*. La posición de Mills ante este problema es compleja. En *La Élite del Poder*, enfatiza la noción de “clase dirigente” (*ruling class*), influenciado firmemente por los moldes de Maquiavelo y Weber –con gran dependencia de la noción de élites burocráticas–, pero la influencia marxista es innegable en su fuerte rechazo a los trabajos en los cuales no toman en cuenta la importancia fundamental de la clase y el control de la propiedad. Sobre esto, ver C. Wright Mills y Hans H. Gerth, “A Marx for the Managers”, un trabajo publicado en 1942 reimpresso en Irving L. Horowitz, editor, *C. Wright Mills*, Nueva York, Ballantine, 1965, pp. 53-76. Para un mayor desarrollo y análisis, ver Ralph Milliband, *Marxismo y Política*, Madrid, Siglo XXI, 1978.

⁵ Sobre el “Triángulo de Hierro” ver: Adams Gordon, “Disarming the Military Subgovernment”, *Harvard Journal on Legislation*, Vol. 14, No.3, abril, 1977; Lester V. Salomon, John J. Siegfried, “Economic Power and Political Influence”, *American Political Science Review*, Vol 71, no.3, sept., 1977. Un buen estudio sobre el “triángulo de hierro” en el sector industrial militar es ofrecido por Gordon Adams, *The Politics of Defense Contracting: The Iron Triangle*, New Brunswick, Transaction Books, 1982; y con respecto a la industria del petróleo y del gas, ver la obra clásica de Roberto Engler, *La Política Petrolera* (México, F.C.E., 1966). La descripción del autor de las operaciones y de las relaciones simbióticas con el Congreso y la Casa Blanca es uno de los mejores y más sistemáticos estudios de la dinámica del triángulo del hierro, “pork and barrel” y “revolving door” en el sector del petróleo. Un estudio políticamente vital y muy buena investigación que revela las operaciones del triángulo del hierro en la industria aeroespacial es la de Roxy Nimroody, *Star Wars: The Economic Fallout*, Cambridge Mass, Ballinger, 1988. Un estudio reciente es ofrecido por Dan Briody: *The Iron Triangle: Inside the secret world of the Carlyle Group*, New York, John Wiley and sons inc., 2003; también: *Red Voltaire*, “El Carlyle Group, un negocio de iniciados”.

⁶ Sobre la presidencia imperial ver Arturo Schlesinger, *The Imperial Presidency*, Nueva York, Houghton Mifflin, 1973; W. La Feber, *The American Search of Opportunity, 1865-1913*, New York, Cambridge University Press, New York, 1995. J. Saxe-Fernández, “Mexiko und imperiale Präsidentschaft der USA”, *Das Argument*, 260/2005.

⁷ Este concepto incluye una clase de populismo “militar-industrial” usado por los políticos, candidatos presidenciales, senadores y congresistas en sus esfuerzos por obtener el apoyo público con la obtención “contratos” que favorecen la generación de empleo y negocios en sus distritos y estados.

políticos de cierto senador o diputado– e impulsa la compra de equipos de un buen conjunto de industrias. Esto también incluye el uso de la interdependencia entre esos tres vértices del “triángulo de hierro” para protegerse, de ahí la palabra “hierro”: se resguardan los negocios –y las complicidades– de todos, porque los tres componentes se benefician. La protección contra el escrutinio público o la auditoría, usualmente, se hace con la excusa y la retórica de “la seguridad nacional” y, después del 11 de Septiembre, por medio de una drástica restricción al acceso público a documentos oficiales, utilizando todo tipo de nuevos reglamentos y clasificaciones típicas del Estado de Excepción de corte policial y de regulaciones de inteligencia que han sido formalizados como parte de las cláusulas antiterroristas de la Ley Patriota.

La segunda noción es la de “*revolving door*”, o cambio de sombrero, una frase que se usa para referirse al frecuente –y persistente– pase de personeros del sector privado al sector público y viceversa. El concepto “*revolving door*” es usado por los analistas para referirse al tráfico de personal e influencias, a la vez, con ello, de información y contactos tanto de lo público a lo privado como de lo privado a lo público. Es algo que un amigo mío, Marcus Raskin, en un seminario que se hizo hace varios años en México, sintetizó cuando alguien le pidió una definición de “seguridad nacional”: “*national security is business, business is national security*”. Esto es crucial en el área de los contratos gubernamentales:

“Un contratista busca información del Congreso y del Ejecutivo para responder interrogantes centrales sobre negocios: cuáles son los programas en perspectiva, dónde y cómo se definen, cuáles son los planes de adquisiciones del gobierno federal, qué tipo de regulaciones y reglamentos van a utilizarse, cuál es la posición sobre contratos específicos – por ejemplo, sobre sistemas de armamentos- de los miembros integrantes de los comités o bien de los burócratas, qué tiempo de legislación se contempla, qué formas va a adquirir, etc. La empresa o el contratista, entonces, trabaja con estos datos, que logra comprar en gran cantidad, para determinar las necesidades y las posibilidades de su negocio. Es decir, todo este caudal informativo se transforma en ‘inteligencia’ ”.⁸

1. Cheney, Halliburton y las ganancias en Irak

Mientras la noción de “triángulo de hierro” describe una construcción social en el meollo de la relación entre la “violencia de estado” en Irak, el comportamiento corporativo y los negocios,⁹ tanto las prácticas del “pork and barrel” como las de “*revolving door*” están en el centro de cualquier intento para analizar el intervencionismo de Estados Unidos en ese país petrolero. Aún más, este fenómeno está también en la raíz de la etiología de lo que a todas luces es una

“petroguerra” en pos de lo que es una de las principales reservas de petróleo convencional del planeta. Un buen ejemplo lo ofrecen las actividades, las fuerzas político-económicas y los actores involucrados en torno a la participación de Halliburton en Irak. Esta empresa es hoy en día la principal firma de servicios petroleros del mundo, localizada en Houston Texas.

Los principales contratos de Halliburton y su subsidiaria Brown and Root (ahora Kellog, Brown and Root, KBR), con el gobierno Federal, se realizan por medio del Cuerpo de Ingenieros del Departamento de Defensa, a través de un sistema administrativo conocido como Logistics Civilian Augmentation Program (Programa de incremento de la participación civil en tareas de logística) o LOGCAP. El LOGCAP se inició en 1985 durante el gobierno de Reagan, la intención era usar a cientos de contratistas privados para que le proporcionaran al Pentágono y a las tropas desplegadas en ultramar servicios de apoyo, desde la distribución de comida, la limpieza de letrinas, manejo de camiones, armado de tiendas de campaña, manejo y cuidado de gimnasios y duchas, hasta colocación, manejo y mantenimiento de generadores, aire acondicionado, transporte, construcción de cárceles, distribución de combustibles, limpieza de ropa, mantenimiento de infraestructuras y barracas, etc, etc. Por medio de este “outsourcing”, es decir, de este mecanismo que transfiere al sector privado funciones que no son estrictamente militares, se pensaba agregar miles de tropas en el campo de batalla.

Pero el LOGCAP no logró mucho avance sino hasta 1992, cuando Dick Cheney fue nombrado Secretario de Defensa por Bush padre. Cheney le dio impulso por medio de un contrato multimillonario con BKR para la elaboración de un estudio clasificado sobre los costos y beneficios –presumiblemente para el gobierno federal–, de una extensión del LOGCAP que incluyera todos los servicios logísticos, no sólo los servicios básicos, sino también funciones de “seguridad” como, por ejemplo, la construcción de cárceles o centros de interrogatorio, detención en ultramar e “interrogatorio” de prisioneros,

⁸ Lewis Anthony Dextyer, *How Organizations are Represented in Washington*, Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1969, citado por Adams Gordon, *op cit.* p.23.

⁹ Sobre la violencia de Estado ejercida por EUA y los beneficios que le ha rendido en Irak, ver a John Saxe-Fernández, “Genocidio y Botín imperial”, *La Jornada*, 20 de Febrero, 2003.

uso de escuadrones de fusilamiento rural o urbano y otras operaciones paramilitares e ilegales. La conclusión principal del estudio fue enfatizar las ventajas que obtendría el gobierno de un LOGCAP ampliado, ya que, los contratistas privados podrían realizar cuestionables operaciones clandestinas y de seguridad que no caerían bajo la jurisdicción del código militar o de los compromisos internacionales de EUA en torno a violaciones a los derechos humanos, la tortura o el genocidio.¹⁰

En agosto de 1992, Cheney le otorgó a KBR, la subsidiaria de Halliburton, el primer LOGCAP ampliado. No pasó mucho tiempo, para que fuera nombrado –en 1995– CEO de Halliburton. Una buena ilustración de lo que es el “pork and barrel” y la práctica del “revolving door” es este vínculo Cheney-Halliburton: es parte y parcela del *modus operandi* del capital monopolista. En 1997, la Oficina Federal de Auditoría (Governmental Auditing Office o GAO) detectó un sinnúmero de irregularidades y Halliburton –ya con Clinton en la Casa Blanca– fue sustituida en algunos de estos menesteres por DynCorp, otro contratista de servicios, empresa fundada y manejada por exdirectores de la CIA y personal del mundo empresarial, sin embargo, de todos modos, a Halliburton se le dio un contrato bajo un sistema que no requiere de licitación, por cinco años, para la reconstrucción de los campos petroleros de Irak destruidos durante la primera guerra del Golfo. Sin duda, el papel de Halliburton como principal contratista en Irak ilustra la forma en que pueden lograrse grandes ganancias por la vía de la destrucción de países enteros. Ya en 2004, la revista *Lancet*, de Inglaterra, estimaba que las bajas civiles en Irak superaban las cien mil víctimas. Más de dos mil soldados de EUA han muerto y cerca de 12 mil han sido gravemente heridos o mutilados. Gracias al *modus operandi* del capital monopolista en EUA, conforme aumentan los costos de la guerra y la tragedia humana en Irak, también aumenta el beneficio cortoplacista de las corporaciones involucradas. Como KBR recibe más dinero de la masacre de EUA en Irak que ningún otro contratista, muchos analistas piensan que los contactos de alto nivel

de Halliburton le ofrecen gran influencia para lograr la asignación de sus contratos. Máxime que en la esfera de los contratos de “seguridad” se establecen las más rigurosas restricciones informativas ante el creciente interés porque todo este asunto se haga de conocimiento público. Pocos integrantes de las instancias de auditoría federal se atreven a salir a la luz pública. Lo que es notable, aunque no sorprende a nadie, es que las acciones de Halliburton en el mercado de valores se han ido por las nubes, y esto parece ocurrir con el incremento del costo económico de la guerra.¹¹ Al principio de la agresión, en Marzo de 2003, Bush declaró que la guerra costaría 60 mil millones de dólares (mmdd). Pero, información recabada por el *New York Times*, indica que desde entonces se han gastado 137.5 mmdd sólo en operaciones militares, de un total de 250 mmdd. Si la guerra se mantiene, para los próximos cinco años el costo estimado es de un billón 300 mmdd, de ahí que, ya congresistas de ambos partidos y la opinión pública empiecen a exigir el retiro inmediato de las tropas.

El uso amplio de cientos de contratistas por el Pentágono opera bajo contratos conocidos desde tiempos de McNamara como de “*cost-plus*”: un sistema peculiar de keynesianismo militar –por decirlo de manera elegante y generosa–, que se vincula con la desorbitada ambición de la clase dominante estadounidense por ganancias cada vez más altas otorgando a las firmas contratistas incentivos para incrementar los costos. En el aparato bélico-industrial no opera el principio de maximización de ganancias por la vía de minimización de los costos, al contrario, funciona el principio de maximización de las ganancias por la vía de maximización de los costos.¹² A esto se le llama “*cost maximizing*”, que se ha transformado en práctica institucionalizada entre las 37 mil firmas –y más de 100 mil subcontratistas– del Departamento de Defensa, incluyendo las divisiones militares de las 500 corporaciones más importantes. De acuerdo con la revista profesional *Defense Week*, ya en los ochenta los precios de los bienes y servicios militares producidos por esta inmensa red de firmas crecían a un ritmo del 20% anual.¹³

En 2001, antes de los ataques terroristas –y ya con Cheney en la Vicepresidencia–, KBR logró un contrato LOGCAP por una década y hoy Halliburton es la principal contratista del Pentágono en Irak, encargada de 90% de todo el LOGCAP. En junio de 2003, KBR logró 320 millones de dls en contratos. Y en septiembre de ese año se le asignaron dos mil millones. De acuerdo a Lolita Baldor de AP, entre 2003 y 2004, los contratos de KBR en Irak llegaban a los diez mil setecientos millones, y los contratos relacionados con Irak en el Oriente Medio bien podrían llegar, según Baldor, a los 18 mil millones de dólares. Esta

¹⁰ Al respecto, no hay que olvidar que así opera el Plan Colombia.

¹¹ Sobre esto ver a Griff Witte, “Rising Costs, Reflect Growing Demand for Firm’s Services”, *Washington Post*, 6 de julio, 2001 DOI.

¹² A.E. Fitzgerald, *The High Priests of Waste*, New York, Norton, 1972, citado por Seymour Melman, *Profits Without Production*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 1987 p 4.

¹³ *Ibidem*. Para un excelente análisis sobre cómo funciona la maximización de costos en una firma de la industria militar, ver Seymour Melman, *The Permanent War Economy*, Nueva York, Simon y Schuster, 1974.

es una cifra que no incluye contratos y operaciones de Halliburton en otros países o continentes, como la construcción de cárceles en Guantánamo y en Afganistán.¹⁴ El Ejército acaba de signar 5 mil millones de dólares en contratos con Halliburton para apoyo logístico de las tropas en 2006—de ahí, la férrea oposición de la Casa Blanca, especialmente de Cheney, a sacar la tropas de Irak—. Esta suma tiene mil millones más que el costo cubierto por el Ejército por los mismos servicios el año anterior. Esto ocurre mientras Halliburton empieza a estar sometida a procesos de auditoría por más irregularidades.¹⁵

2. El Triángulo de Hierro y la limitación de daños dictatorial

Como uno de los más recientes incidentes sobre las raíces profundas y el *modus operandi* del triángulo de hierro se encuentra el caso de Bunnatine Greenhouse, una administradora profesional del Pentágono y veterana, que ha trabajado más de dos décadas en el gobierno, que dio a conocer al público el inmenso volumen de contratos otorgados a Halliburton. Por lo cual, se le removió de su cargo, en agosto de 2005, como supervisora principal de los contratos del Cuerpo de Ingenieros del Ejército.¹⁶ Su pecado fue quejarse, en un evento que se realizó en el Congreso, de irregularidades flagrantes en el otorgamiento de contratos por miles de millones de dólares (*multi-billion contracts*) a favor de KBR (Halliburton), que fueron cedidos sin ser sometidos a licitación. Como ya indiqué, en años recientes, a Halliburton se le han asignado más de diez mil millones de dólares en contratos, de suerte que, sus ganancias han subido de manera espectacular. En este caso, desde que las operaciones militares dieron inicio en Afganistán y, especialmente, con el llamado “programa de reconstrucción” en Irak, que siguió a los brutales ataques masivos contra la población civil y contra toda la infraestructura (dañando sistemas de distribución y purificación de agua, electricidad, hospitales, escuelas, caminos y carreteras, etc), la agenda de la guerra de ocupación se inició, en marzo de 2003, bajo el lema “*shock and awe*” de Rumsfeld y Wolfowitz. Forma atroz de ejercicio del terrorismo de Estado y del manejo corporativo de sus efectos. Cheney y Rumsfeld, tienen fuertes razones ideológicas, pero también “prácticas”, para estar inmersos en un gran esfuerzo dedicado al control de daños, a la represión de funcionarios poco dóciles —como Greenhouse—, y al encubrimiento de los vastos negocios que se hacen con la sangre y las vidas de cientos de miles de personas. Todo esto es parte de una campaña que se desató en torno a todas las aparentes torpezas en la administración en los contratos del Departamento de Defensa y del Departamento de Seguridad del Territorial Nacional.

Cuando Greenhouse testificó que a KBR “se le otorgó una cantidad inexplicable de contratos sin licitación para la reconstrucción de la infraestructura petrolera de Irak”,¹⁷ pero, sobre todo, cuando la prensa citó sus palabras: “puedo sin duda alguna decir que el abuso relacionado con contratos otorgados a KBR representa al mayor, más impropio y más abierto abuso de que he sido testigo durante el curso de toda mi carrera profesional”,¹⁸ entonces, la oficina del secretario de Defensa Rumsfeld —un actor clave en el triángulo de hierro bélico-industrial—, intervino a favor de Halliburton y Cheney. Lo hizo en momentos en que los auditores del Pentágono criticaban los cálculos de Halliburton en gastos y en subcontrataciones poco claras, evaluando la posibilidad de congelar hasta 300 millones de dólares en pagos, a la par que, el Departamento de Justicia investigaba acusaciones de fraude, sobrecostos, sobornos y otras linduras.

Peor aún, la defensa que hizo Rumsfeld de Halliburton se realizó en momentos en que aumenta la oposición pública a la guerra, cuando se hacen críticas de sectores que impactan de manera muy sensible a la opinión pública, como los familiares y deudos de las víctimas, de los miles de jóvenes muertos y heridos en acción. Es en este contexto político y psicológico, en el que las revelaciones y la documentación ofrecidas por Greenhouse sobre las ganancias derivadas de la guerra, del sufrimiento y la masacre, se hacen más explosivas y costosas. Un costo que aumenta en momentos en que surgen acusaciones de un administrador de producción de alimentos que describe cómo KBR y Halliburton, sin la menor vergüenza, manipulan sus “servicios logísticos alimentarios”, distribuyendo basura a miles de soldados y cobrándole al gobierno “como diez mil comidas diarias que nunca se sirvieron”. Este denunciante también señaló que la compañía cobraba precios inusualmente elevados por los alimentos y que la comida distribuida tenía hasta un año

¹⁴ Desde que Cheney fue designado Vicepresidente de los EUA, las operaciones mundiales de Halliburton se han multiplicado. Por ejemplo, tan solo en México, desde enero de 2001 y hasta mayo de 2005, Pemex, ahora bajo el esquema de despojo del Banco Mundial, concedió contratos sin licitación por 1.22 mil millones a Halliburton.

¹⁵ Griff Witte, “Rising Costs Reflect Growing Demand for Firm’s Services”, *Washington Post*, 6 de julio, 2005, D01.

¹⁶ “Banished Whistle-Blowers”, Editorial, *New York Times*, 1 de sept., 2005.

¹⁷ Griff Witte, “Democrats Criticize Payments to KBR”, *Washington Post*, 28 de junio, 2005, D01.

¹⁸ Greenhouse citado por Witte, *op cit.*

de expiración. Además, recalcó que se le ordena a los empleados de la empresa “no hablar con los auditores del gobierno”.¹⁹

Esta última advertencia es parte y parcela de los grandes esfuerzos de los integrantes del triángulo de hierro para mantener sus operaciones aisladas y protegidas del escrutinio externo. Es algo que ocurre en el contexto de lo que el estudioso Murray Weindenbaum percibía, ya en los años sesenta –cuando Marcuse, Baran y Sweezy escribían sus trabajos seminales–, como una convergencia entre el Ejecutivo –a través, por ejemplo, del Cuerpo de Ingenieros de Ejército o la Fuerza Aérea– y los principales contratistas y suministradores de equipos. Lo que reduce mucho y desdibuja la distinción entre las actividades públicas y privadas en ramas fundamentales de la economía estadounidense (como la aviación, la rama aeroespacial, la militar, la del petróleo y la de gas).²⁰ Este constituye un juicio, ampliamente corroborado desde entonces, que se ha intensificado en momentos en que crece de manera acelerada el gasto público –puesto que, para el año entrante será de cerca de 3.4 billones de dólares, mientras el presupuesto militar será de cerca de 440-470 mmdd, con incrementos igualmente abismales en el déficit fiscal–.

La participación e intervención de Halliburton y de KBR, así como del vicepresidente, en el proceso de toma de decisiones que llevó a esta petro-guerra, se clarifica analizando los eventos alrededor de todas estas irregularidades y de esta desbocada corrupción. Desde finales de 2002, KBR desplazó hacia Kuwait varias unidades para apoyar a las 150 mil tropas que estaban siendo enviadas a ese país, como preparativo para la invasión de marzo del 2003. De acuerdo con datos y documentación oficial pública, los funcionarios y empleados de KBR se alojaron en villas, pagando 200 dólares por persona, en una factura hotelera que llegó a 1.5 millones de dólares al mes. Eso era parte del LOGCAP ampliado de 10 años concedido a la empresa, donde la decisión de atacar a

Irak –impulsada con gran convicción por Cheney, Rumsfeld, Rice y Wolfowitz en el Consejo de Seguridad Nacional– significó la obtención de miles de millones de dólares en contratos y en ganancias.

Impulsada con gran convicción por Cheney, Rumsfeld, Rice y Wolfowitz, en el Consejo de Seguridad Nacional desde enero del 2001, la democión de Greenhouse es parte de un esfuerzo de encubrimiento de enormes alcances, realizado por lo que se percibe como el triunvirato de Bush con el legislativo y el sector privado, aliados y socios, a niveles que no dudo en calificar de dictatoriales. Responde al hecho de que en el marco de la Presidencia Imperial, la propensión histórica del Ejecutivo por usurpar funciones legislativas y judiciales se profundiza de manera acelerada después del 11 de septiembre, generando la instauración de un estado de excepción en EUA. Esto también puede analizarse en el sentido de una propensión del sistema, es decir, como expresión de un proceso en el que una vez que el triángulo de hierro establece un “molde” de interacción entre las partes, tiende a crear la rigidez del hierro para mantenerse protegido ante las amenazas externas,²¹ en este caso, frente a la amenaza de la opinión pública o, asimismo, ante la amenaza de se el cuestionamiento de la corrupción hasta el desafuero presidencial. Eso es lo que está en el meollo de hacer negocios con base en la institucionalización y mercantilización de lo que la normatividad emanada de los juicios de Nuremberg llama “crímenes de guerra”.

No creamos que Halliburton es algo aislado. Los escándalos de “pork and barrel” y de “revolving door” los encontramos virtualmente en todas las grandes empresas, como Boeing, Bechtel, Lockheed Martin, Northrop Grumman, General Dynamics, Raytheon, United Technologies, General Electric, Science Applications International Corporation, and CSD-Dyn Corp, para mencionar unas pocas, así como en decenas de miles de subcontratistas que operan a lo largo y ancho de EUA, y que se encuentran, de uno u otro modo, involucrados en la dinámica del triángulo de hierro.²²

Por ejemplo, en los últimos tres años, debido a que con la guerra en Irak aumentaron las necesidades del Pentágono en la distribución de combustibles, la Fuerza Aérea impulsó una propuesta para convertir aviones de pasajeros en naves militares de reaprovisionamiento de petróleo, y alquilarlas a la Boeing, planteando que esto “sería una forma eficiente para lograr los aviones que nos urgen”.²³ Pero Ronald Garant, oficial de la oficina de la contraloría del Pentágono, dijo a la prensa que en realidad el programa era “un rescate de Boeing” (*bailout*). Información recabada por Jeffrey Smith del *Washington Post* indica que la opinión que prevalece en el Pentágono es que la propuesta de alquilar los aviones Boeing 767 contaría mucho para un avión con deficiencias. Los senadores John

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ Murray Weidenbaum “Arms and the American Economy”, en Adams, *op cit.*, p 26.

²¹ G. Adams, *op cit.* p 25.

²² Perfiles profesionales actualizados de estas corporaciones son proporcionados por www.corpwatch.org, son diseñados por Tumis.com 1611 Telegraph Ave., N. 702, Oakland, CA, 94612, U.S.A. Los progresos actuales en el complejo industrial militar son ofrecidos en línea, entre otros, por *New York Times*, *Washington Post*, *San Francisco Chronicle*, *St. Louis Post Dispatch*, *Christian Science Monitor* y *The Angeles Times*.

²³ Jeffrey Smith, “Pentagon Official Called Proposed lease of tankers a ‘bailout’, Report finds”, *Washington Post*, 7 de junio de 2005, p A01.

McCain, John Warner y Carl Levin del Comité de Servicios de la Armada señalan a este como “uno de los abusos de contratistas más significativos detectados en varias décadas”.²⁴ El incidente ofrece una breve y poco usual ejemplificación de cómo opera este sistema.²⁵ En este caso, muestra cómo la Fuerza Aérea opera articuladamente con una empresa con problemas financieros como Boeing –uno de sus principales contratistas, si no es que es el más importante–, para ayudarlo a lograr el alquiler más costoso en la historia de los gastos gubernamentales. La dimensión del hierro se ilustra en un informe del inspector general en el que se detallan los vigorosos esfuerzos de la Fuerza Aérea a favor de Boeing, revelando cómo la cúpula de las Fuerzas Armadas junto con los altos funcionarios de Boeing manipularon a senadores y diputados para lograr una legislación que autorice el contrato, tratando de suprimir las opiniones en contra a todo nivel dentro del Pentágono.²⁶

Actualmente, existe una continua persecución y castigo de empleados federales, que incluye a militares y oficiales de inteligencia, que entran en conflicto con la política del gobierno o con los negocios de las empresas. Ejemplos: un general del ejército fue hecho a un lado por poner en duda la proyección sobre el número de tropas requeridas en Irak; la credibilidad de un exoficial de inteligencia y periodista está siendo atacada porque, dando evidencia documental de que Rumsfeld está integrando un ejército de elite secreto, escribió sobre los esfuerzos del Pentágono para ampliar las capacidades de las fuerzas clandestinas de EU; un experto en asuntos médicos fue silenciado cuando trató de informar al Congreso sobre el costo real de las subsidios a las recetas; y un especialista en cambio climático de la Casa Blanca fue castigado después de que se quejó de que el principal asesor político de Bush manipulaba las estadísticas. Además, de perseguir, silenciar y presionar a los y las que se atreven a hacer denuncias por las crecientes irregularidades y abusos, la Casa Blanca empieza a parecerse a una embajada en territorio extranjero preparándose para la guerra; o bien a una banda de sinvergüenzas ante la inminente inspección de la oficina de recaudación de impuestos, ya que, se está ocultando la evidencia en una escala colosal. Se están borrando, ocultando o clasificando los documentos que puedan ser sensitivos o embarazosos, pero la tendencia es a clasificarlo todo, en paquete, para aislar al gobierno del escrutinio público virtualmente en todas las operaciones. Según el *New York Times*, durante este año, los documentos se están clasificando a un ritmo de “125 por minuto”:

“la tendencia hacia el secretismo ha duplicado el número de documentos ocultos al ojo público, a más de 15 millones el año pasado, cerca del doble de lo que se clasificó en 2001, mientras los burócratas inventan categorías amorfas como la de “información sensible de seguridad”. Simultáneamente, la reclasificación de documentos requeridos bajo el Acta de Libertad de Información, ha sido reducida a una fracción de lo que era hace diez años, dejando al gobierno trabajar bajo un velo, cada vez más oscuro y denso”.²⁷



Janitzio Escalera, *Por la noche pasos en el tejado*, 1993.

²⁴ Citado por Smith, *ibíd.*

²⁵ Para detalles sobre cómo el triángulo de hierro afecta actualmente relaciones transatlánticas ver a Paul Blustein, “Aircraft subsidy battle is going back to WTO”, *Washington Post*, 31 de mayo 2005 p PE01.

²⁶ *Ibidem.*

²⁷ “The Dangerous Comfort of Secrecy”, *New York Times*, 12 de Julio de 2005.