

EL GRAN NEGOCIO:

De las diez corporaciones que más dinero ganan con las guerras, siete son de Estados Unidos

ABEL GONZÁLEZ SANTAMARÍA

DESDE EL PROCESO de formación de Estados Unidos, el uso de la fuerza ha ocupado el eje central de la política exterior y seguridad del Estado norteamericano. En la primera mitad del siglo XIX mediante la guerra le arrebataron a México más del 50 % de su territorio, en su afán de extenderse al sur y al oeste de sus fronteras originales.

Al concluir la Guerra Civil (1860-1865), entraron en una etapa de rápido desarrollo capitalista, que aceleró la transición hacia la fase imperialista, caracterizada por la creación de los monopolios, la hegemonía financiera sobre los demás sectores y la rivalidad acentuada por la captación de mercados de capital y fuentes de materias primas.

EL IMPERIALISMO MODERNO

Las dos últimas décadas del siglo XIX estuvieron marcadas por la concentración del capital norteamericano y su paso de la industria a las finanzas, fundamentos del imperialismo moderno. De ahí que las elites políticas en el poder apuntaladas por el gran capital, comenzaron a sentir la necesidad de ir a la primera guerra imperialista: la Guerra hispano-cubano-norteamericana de 1898.

La guerra representó un gran negocio para el Estado norteamericano. Movidos también por intereses geopolíticos y económicos, participaron en la Primera (1914-1918) y Segunda Guerra Mundial (1939-1945). Como resultado, se convirtieron en el principal proveedor de materias primas, productos alimenticios e industriales y en el principal acreedor del mundo.

A pesar de haber entrado Estados Unidos a la Segunda Guerra Mundial, su territorio continental se mantuvo intacto durante toda la contienda, las grandes corporaciones se beneficiaron, el desempleo se redujo considerablemente y pudieron salir de la Gran Depresión. Con frecuencia se califica este conflicto en Estados Unidos como la Guerra Buena.

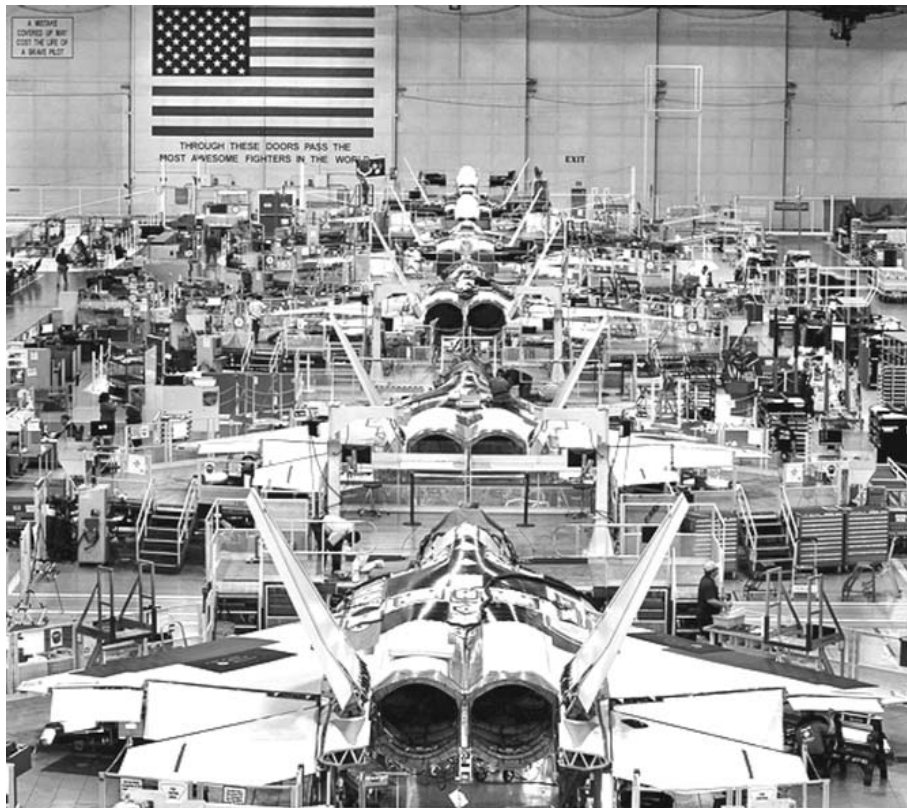
Esta favorable situación económica le permitió acumular el 80 % de las reservas en oro del mundo y convertirse en la primera potencia económica mundial a partir de 1944, con los acuerdos de Bretton Woods, al recibir el privilegio de emitir el dólar como moneda internacional de cambio.

El lugar y papel mundial de Estados Unidos se define, luego de la Segunda Guerra Mundial, a partir de la nueva correlación internacional de fuerzas que se establece durante el periodo denominado como Guerra Fría. Las relaciones entre el aparato político-militar y las corporaciones monopolistas productoras de armamento tomaron auge sin precedentes, fortaleciéndose así el "complejo militar-industrial". A lo largo de esta etapa, hasta que concluye el siglo XX, en el periodo post-Guerra Fría, el uso de la fuerza adquiere un rol central en las agendas de gobierno de las diferentes administraciones.

Los datos son reveladores. Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta el 2008, Estados Unidos intentó derrocar a 50 gobiernos, muchos de ellos democráticos, y aplastó a 30 movimientos populares que luchaban contra regímenes tiránicos. Al hacerlo, bombardeó 25 países, causando la pérdida de millones de vidas y la desesperación de millones más.

EL PODER REAL

Durante las últimas administraciones estadounidenses, se ha ido consolidando un fenómeno que explica



un elemento fundamental en el sistema político norteamericano: la relación directa del ejecutivo con los grupos de poder económico, denominado *revolving door* (puerta giratoria), también llamado "circularidad de las elites", proceso a través del cual prominentes ejecutivos del sector privado ocupan altas responsabilidades en el gobierno estadounidense y posteriormente, regresan a las compañías del gran capital, generando un ciclo giratorio que les permite alternarse en los pasillos del poder formal en Washington y en las arcas del poder real, lo que se ha visto representado en la Administración Obama con ejemplos muy ilustrativos.

Por ejemplo, el general de cuatro estrellas, James Jones, primer asesor de Seguridad Nacional de la Administración Obama, se desempeñó desde junio del 2007 hasta diciembre del 2008, como miembro de la Junta de Directores de la Boeing y, paralelamente, pertenecía al Consejo de Administración de la Cross Match Technologies, empresa dedicada a la tecnología biométrica. Además, entre mayo y diciembre del 2008 fue miembro de la Junta de Directores de la Chevron Corporation.

¿Qué intereses representan estos políticos en las estructuras del poder formal? ¿Cómo es posible que por el "servicio público" renuncien a un trabajo en el sector privado que es remunerado diez veces más que en cualquier estructura gubernamental? ¿Dónde está el negocio?

EL NEGOCIO DE LAS VENTAS DE ARMAS

Ningún sector económico ha crecido tanto como la industria de armamentos. Recientemente, el Instituto de Investigación de la Paz de Estocolmo publicó su anuario 2013, el cual revela que las ventas mundiales de armas y servicios militares de las cien mayores corporaciones de armamento y equipamiento bélico para el año 2011 alcanzaron los 465 770 millones de dólares, frente a los 411 000 alcanzados un año anterior.

De acuerdo con este informe, desde el 2002, con las guerras de Afganistán e Iraq en el escenario internacional, las ventas de esta industria se han

incrementado en un 60 %, lo que demuestra que la guerra es un negocio rentable para las grandes corporaciones y están lejos de sufrir los impactos de la crisis financiera que ha estremecido al mundo.

Precisa la publicación, que de las diez corporaciones que más dinero ganaron con las guerras durante el 2011, siete son de Estados Unidos:

1.-Lockheed Martin (EE.UU.): Armadura de misiles, electrónica y espacio aéreo. Ventas por 36 270 millones de dólares. Ganancias netas: 2 655 millones de dólares.

2.-Boeing (EE.UU.): Aviones, electrónica, misiles, espacio aéreo. Ventas por 31 830 millones de dólares. Ganancias netas de 4 018 millones de dólares.

3.-BAE Systems (Reino Unido): Aviones, artillería, misiles, vehículos militares, naves. Ventas por 29 150 millones de dólares. Ganancias netas por 2 349 millones de dólares.

4.-General Dynamics (EE.UU.): Artillería, electrónica. Ventas por 23 760 millones de dólares. Ganancias netas de 2 526 millones de dólares.

5.-Raytheon (EE.UU.): Misiles, electrónica. Ventas por 22 470 millones de dólares. Ganancias netas de 1 896 millones de dólares.

6.-Northrop Grumman (EE.UU.): Aviones, electrónica, misiles, buques de guerra. Ventas por 21 390 millones de dólares. Ganancias netas por 2 118 millones de dólares.

7.-EADS (Unión Europea): Aviones, electrónica, misiles. Ventas por 16 390 millones de dólares. Ganancias netas por 1 442 millones de dólares.

8.- Finmeccanica (Italia): Aviones, vehículos de artillería, misiles. Ventas por 14 560 millones de dólares. Ganancias netas por 902 millones de dólares.

9.-L-3 Communications (EE.UU.): Electrónica. Ventas por 12 520 millones de dólares. Ganancias netas por 956 millones de dólares.

10.-United Technologies (EE.UU.): Aeronaves, electrónica, motores. Ventas por 11 640 millones de dólares. Ganancias netas por 5 347 millones de dólares.

La Gran Estrategia imperial hacia África Norte y Oriente Medio está bien clara: apoderarse de las grandes reservas de petróleo, agua y confiscar activos financieros. De ahí que continuarán buscando pretextos y justificaciones para intervenir militarmente, como lo hicieron con Libia y pretenden hacer con Siria.

Según la agencia rusa Ria Novosti, la empresa Raytheon (quinta en la lista), que produce para el Pentágono bombas guiadas y sistemas de misiles tierra-aire Patriot, así como misiles Tomahawk —los elegidos para lanzar sobre Damasco—, ha aumentado significativamente sus acciones en relación con los últimos movimientos militares de Estados Unidos en el entorno de Siria. "La Marina tendrá que aumentar considerablemente las reservas de munición para estar preparada para cualquier variante de desarrollo de los acontecimientos. Esto eleva las perspectivas de venta para Raytheon", aseguró el analista militar Loren Thompson al portal estadounidense Defense News.

La conclusión es evidente: mientras más guerras hay, más armas se necesitan y por tanto más dinero se suministra al "complejo militar-industrial", una especie de Estado supranacional que muy poco le importa el bienestar y desarrollo de la humanidad.