

Capítulo 12

Presidencia imperial y capital monopolista

John Saxe-Fernández
Harry Magdoff
in memoriam

PREÁMBULO

Este trabajo aborda el fenómeno histórico de “la presidencia imperial” como una expresión del capital monopolista estadounidense (Saxe, 1999, 2002, 2006). Se finca en un primer bosquejo histórico-interpretativo de este fenómeno (Saxe, 2005, 2005a) y pasa 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 los Estados Unidos. En especial, interesa explorar cómo se vinculan la violencia estatal, el terror de Estado y las ganancias, por ejemplo, en el caso de Irak. Para hacerlo, se empezará por recordar que a principios de la década de los sesenta, durante la Guerra de Vietnam, Herbert Marcuse (1964, 1968), Paul Baran y Paul Sweezy (1980) insistían en la centralidad del “estado de guerra” en la dinámica del capital monopolista de Estados Unidos y su “pax americana” (Sweezy, 1978).¹

¹ En *La élite del poder* subraya la noción de “clase dirigente” (*ruling class*), influido firmemente por los moldes de Maquiavelo y Weber —con gran dependencia de la noción de élites burocráticas—, pero donde la influencia marxista es innegable por su fuerte rechazo a los trabajos que no toman en cuenta la importancia fundamental de la clase y el control de la propiedad (Mills, 1957). Para un mayor desarrollo y análisis, ver Ralph Milliband, 1978.

Con 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, interno o externo—. 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” (Mills, 1957; Gordon, 1977; Salomón y Siegfried, 1977; Engler, 1966).²

Éste es un concepto utilizado para descubrir una relación de interdependencia política entre tres vértices: 1. la rama ejecutiva —“la presidencia imperial”— (Schlesinger, 1973; Feber, 1995; Saxe, 2005) y su vasta burocracia federal (Departamentos de Defensa, Energía, Seguridad del Territorio Patrio, NASA), así como un monumental presupuesto, calculado en 3 billones (millones de millones) de dólares para el año fiscal 2008-2009; 2. los intereses privados de grandes corporaciones (particularmente, en los rubros de la industria militar y aeroespacial, los sectores automovilístico, de gas y de 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, entre otros), así como los congresistas provenientes de distritos y estados con fuertes inversiones militares. En acuerdo con intereses particulares, la burocracia federal y el Congreso desarrollan relaciones internas de trabajo y de negocios, que se penetran recíprocamente, de modo que articulan sus esfuerzos para defender sus intereses y negocios frente a entes o individuos, representantes de unidades de auditoría federal, de

² Un buen estudio sobre “el triángulo de hierro” en el sector industrial militar es ofrecido por Adams (1982) y con respecto a la industria del petróleo y del gas, ver la obra clásica de Engler (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 que revela las operaciones del triángulo del hierro en la industria aeroespacial es el de Nirnroody (1988). Un estudio reciente lo ofrece Briody (2003).

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 con el 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 benefician intereses creados o de grandes empresas.³ Es el caso de programas con sustanciosos contratos para la construcción de submarinos, cohetes, aviones o naves de guerra 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 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 los tres vértices del “triángulo de hierro” para protegerse, de ahí el término “hierro”: se resguardan los negocios —y complicidades— de todos, porque los tres componentes se benefician. La protección contra el escrutinio público o auditoría, usualmente, se hace con la excusa y la retórica de “la seguridad nacional” y, después del 11 de septiembre de 2001 (11/09) mediante una drástica restricción al acceso público de documentos oficiales, utilizando todo tipo de nuevos argumentos y clasificaciones típicas de un Estado de excepción de corte policial-militar y de inusitadas regulaciones de inteligencia, que han sido formalizadas 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 elocuente —y persistente— pase de personas del sector privado al sector público y viceversa, así

³ 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 de “contratos” que favorecen la generación de empleo y negocios en sus distritos y estados.

como de lo militar a lo civil. Quien fuera un general pasa a ser miembro de una Junta Directiva de una importante empresa, y quien fuera gerente general de un consorcio —como Ford Motor Company— pasa a encabezar el Departamento de Defensa, como ocurrió con Robert S. McNamara, quien posteriormente fue nombrado Presidente del Banco Mundial por el presidente Lyndon Johnson, una institución “multilateral” supeditada al poder ejecutivo estadounidense. Un ejemplo clásico lo ofrece el ascenso de Paul Wolfowitz a la sub-secretaría de Defensa en tiempos de Ronald Rumsfeld, posteriormente nombrado presidente del Banco Mundial. Tuvo que abandonar este puesto a raíz de un grave escándalo de corrupción, para volver, en medio del sigilo, a la Casa Blanca de G.W. Bush, insistentemente empeñada en generar justificaciones para un ataque “preventivo” contra Irán.

El concepto *revolving door* lo usan los analistas para referirse al tráfico de personas e influencias y, a la vez, de información y contactos tanto de lo público a lo privado, como de lo privado a lo público. Marcus Raskin, un estudioso del Estado de seguridad nacional de Estados Unidos, lo sintetizó en un seminario en México, cuando alguien le pidió una definición de “seguridad nacional”. En su criterio, *national security is business, business is national security*, lo que resulta fundamental en el área de los contratos gubernamentales:

Un contratista busca información del Congreso y del ejecutivo para responder a 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 calcula, qué formas va a adquirir? La empresa o el contratista trabajan entonces con estos datos, los cuales 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” (Dextyer, 1969).

12.2 CHENEY, HALLIBURTON Y 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 (Saxe, 2003), 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 un país poseedor de una de las principales reservas probadas de petróleo convencional, es decir barato y de fácil acceso. Así, el fenómeno está también en la raíz de la etiología de lo que a todas luces es una “petroguerra” en pos de un recurso finito que globalmente se acerca —si no es que ya ha llegado— a la cima de producción (*peak oil*). 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 día la principal firma de servicios petroleros del mundo, localizada originalmente en Houston Texas; aunque, ante el probable ascenso demócrata a la Casa Blanca ya calcula el traslado de su base de operaciones al Oriente Medio, en previsión de un ambiente político inclinado a aplicar auditorías a múltiples operaciones multimillonarias que han llamado la atención del público y del Congreso.

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, con un sistema administrativo conocido como *Logistics Civilian Augmentation Program* (Programa Logístico de Mejoramiento de Civiles) o LOGCAP. El LOGCAP se inició en 1985 durante el gobierno de Reagan. La intención fue usar a cientos de contratistas privados para que proporcionaran servicios de apoyo al Pentágono y a las tropas desplegadas en ultramar; desde la distribución de comida, la limpieza de letrinas, manejo de camiones, armado de tiendas de campañas, administración y cuidado de gimnasios y duchas, hasta colocación, guía y mantenimiento de generadores, aire acondicionado, transporte, construcción de cárceles, distribución de combustibles, limpieza de ropa, mantenimiento de infraestructuras y barracas, entre otros. Por medio de este *outsourcing*, estimado en decenas de miles de millones de dólares en los cientos de bases militares desplegadas por Washington a

lo largo y ancho del mundo, se transfieren al sector privado funciones que no son estrictamente militares. Así, agregar miles de tropas nuevas en el campo de batalla propicia condiciones y un medio ambiente para realizar abundantes negocios con enormes ganancias.

Pero el LOGCAP no logró mucho avance sino hasta 1992, cuando Richard Cheney fue nombrado Secretario de Defensa por Bush padre. Cheney le dio impulso por medio de un contrato multimillonario con BKR, la entonces subsidiaria de Halliburton, para la elaboración de un estudio clasificado secreto sobre los costos y beneficios —supuestamente para el gobierno federal—, de una extensión del LOGCAP que incluyera todos los servicios logísticos, no sólo los servicios básicos, sino también diversas funciones de “seguridad” como, por ejemplo, la construcción de cárceles o centros de interrogatorio, detención en ultramar e “interrogatorio” de prisioneros, uso de escuadrones de fusilamiento rural o urbano y otras operaciones paramilitares ilegales, según los parámetros de la Ley estadounidense, y también de la Convención de Ginebra, oficialmente aceptados y suscritos como “tratados” por Washington; por tanto, parte de la ley suprema de esa nación. La conclusión principal del estudio destacó 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 suscritos por Estados Unidos en torno a violaciones a los derechos humanos, tortura, genocidio y crímenes de guerra (Falk, Koldo y Lifton, 1971).⁴

En agosto de 1992, Cheney otorgó a KBR-Halliburton el primer LOGCAP ampliado. Debido al triunfo de William Clinton sobre Bush padre, no pasó mucho tiempo para que Cheney fuera nombrado —en 1995— CEO de Halliburton. Su posterior nombramiento como Vicepresidente de Bush hijo dio mayor prominencia al de por sí notorio fenómeno del tráfico de influencias de lo público a lo privado y viceversa.

Una buena ilustración de lo que es el *pork and barrel* y la práctica del *revolving door* es este vínculo Cheney-Halliburton: parte y parcela del *modus operandi* del capital monopólico. En 1997, la Oficina Federal de Auditoría (Governmental Auditing Office o GAO) detectó un sin-

⁴ Al respecto cabe recordar que el Plan Colombia, modelo de la llamada “Iniciativa Mérida” en México, opera con un esquema de *outsourcing*, similar al de Irak.

número de irregularidades, y Halliburton —ya con Clinton en la Casa Blanca— fue sustituido en algunos de estos menesteres por DynCorp, otro contratista de servicios de seguridad, empresa fundada y manejada por ex directores de la CIA y personal del mundo empresarial. Sin embargo, de todos modos, Halliburton obtuvo un contrato por cinco años, con un sistema que no requiere de licitación, 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. Hasta julio de 2006, la revista médica *The Lancet*, de Inglaterra, calculaba que las bajas civiles en Irak superaban las 600 mil víctimas de la violencia como resultado de la invasión. Desde entonces a la fecha, la encuestadora británica *Opinion Research Business* calcula la cifra en 1.2 millones de bajas civiles acumuladas desde la invasión de 2003. Poco más de cuatro mil soldados de Estados Unidos han muerto y cerca de veintidós mil han sido gravemente heridos o mutilados.

Gracias al *modus operandi* del capital monopolista en Estados Unidos, conforme aumentan los costos de la guerra y la tragedia humana en Irak se profundiza, también aumenta el beneficio a corto plazo de las corporaciones implicadas. Como KBR recibe más dinero de la masacre de Estados Unidos 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 por el interés cada vez mayor de que todo este asunto se haga del 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.⁵

Al principio de la agresión, en marzo de 2003, Bush declaró que la guerra costaría 60 mil millones de dólares, pero información recabada

⁵ Ver a Griff Witte, “Rising Costs, Reflect Growing Demand for Firm’s Services”, *Washington Post*, 6 de julio, 2001:1.

por el *New York Times* indicaba que ya en 2005 se habían gastado 137.5 mmdd sólo en operaciones militares, de un total de 250 mmdd. Según el economista Joseph Stiglitz y Linda Bilmes, especialista en presupuestos, un cálculo conservador elevaría la cifra a 700 mmdd, y un cálculo moderado llegaría a 1 billón —millón de millones de dólares (trillón de USD)—, con costos macroeconómicos de entre 100 y 200 mmdd. Si la guerra se mantiene durante los próximos cinco años, el costo estimado es de un billón 300 mmdd; de ahí que congresistas de ambos partidos y la opinión pública empiecen a exigir una rendición de cuentas, especialmente en materia de contratos para el programa de “reconstrucción”, plagado de irregularidades y corrupción, así como el retiro inmediato de las tropas.

El uso amplio de cientos de contratistas por parte del 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 lograr ganancias cada vez más altas, que otorgan incentivos a las firmas contratistas para incrementar sus costos. En el aparato bélico-industrial no opera el principio de maximización de ganancias por la vía de minimización de costos. Al contrario, funciona el principio de maximización de las ganancias por vía de maximización de los costos (Fitzgerlad, 1972; Melman, 1987). Esta maximización de costos se ha transformado en una práctica institucionalizada entre las treinta y siete mil firmas —y más de cien mil subcontratistas— del Departamento de Defensa, lo que incluye las divisiones militares de las quinientas corporaciones más importantes de ese país. De acuerdo con la revista *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 de 20% anual (Fitzgerlad, 1972; Melman, 1987, 1974).

En 2001, antes de los ataques terroristas —y ya con Cheney en la Casa Blanca como vicepresidente— KBR logró un contrato LOGCAP por una década y desde 2003 Halliburton se convirtió en el principal contratista del Pentágono en Irak, encargado de 90% de todo el LOGCAP. En junio de 2003, KBR logró 320 millones de USD en contratos y en septiembre de ese año se le asignaron dos mil millones. De acuerdo

con Lolita Baldor de AP, entre 2003 y 2004, los contratos de KBR en Irak llegaban a los 10 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. Ésta 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 y el otorgamiento de un amplio programa de contratos y *outsourcing* en México durante el sexenio de Vicente Fox Quesada (2000-2006). Desde enero de 2001 hasta mayo de 2005 y bajo un esquema de privatización *de facto* —impulsado por las grandes empresas petroleras desde el Banco Mundial y Los Pinos— PEMEX otorgó a Halliburton contratos sin licitación por 1 222 millones de dólares.⁶

En 2005, el ejército estadounidense firmó contratos por 5 mil millones de dólares con Halliburton para apoyo logístico de tropas en 2006, de ahí, la férrea oposición de la Casa Blanca, especialmente de Cheney, a sacar las tropas de Irak. Esta suma es adicional a los mil millones de costos cubiertos 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.⁷

12.3 EL TRIÁNGULO DE HIERRO Y LA LIMITACIÓN DICTATORIAL DE DAÑOS

Como uno de los más recientes incidentes sobre las raíces profundas y el *modus operandi* del triángulo de hierro se encuentra el caso de Bun-natine Greenhouse, una administradora profesional del Pentágono y veterana, que ha trabajado más de dos décadas en el gobierno y que dio a conocer al público el inmenso volumen de contratos otorgados a Halliburton. Por su denuncia fue removida de su cargo en agosto de 2005,

⁶ Desde que Cheney fue designado vicepresidente de los Estados Unidos, las operaciones mundiales de Halliburton se han multiplicado, a lo largo y ancho del planeta.

⁷ Griff Witte, “Rising Costs Reflect Growing Demand for Firm’s Services”, *Washington Post*, 6 de julio de 2005:1.

como supervisora principal de los contratos del Cuerpo de Ingenieros del Ejército.⁸

Su pecado fue quejarse en una reunión que se realizó en el Congreso acerca de las irregularidades flagrantes en la concesión de contratos por miles de millones de dólares (*contratos multi-billonarios*) a favor de KBR (Halliburton), que fueron cedidos sin licitación. Como ya se indicó, en años recientes, Halliburton obtuvo contratos por más de diez mil millones de dólares, de suerte que sus ganancias se han elevado de manera espectacular. Coinciden con el inicio de las operaciones militares en Afganistán y, especialmente, con el llamado “programa de reconstrucción” de Irak, que siguió después de los brutales ataques masivos dirigidos contra la población civil, donde se destruyó sistemáticamente la infraestructura vinculada con la salud y la supervivencia de la población (sistemas de distribución y purificación de agua, almacenes de alimentos, electricidad, hospitales, escuelas, caminos y carreteras). La agenda de la guerra de ocupación se inició en marzo de 2003, con el lema de *shock and awe* por sus perpetradores, Bush-Cheney y Rumsfeld-Wolfowitz. Es una forma atroz de ejercer el terrorismo —y genocidio— de Estado apoyado por un manejo corporativo. 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 inocentes. Todo esto es parte de una campaña que se desató en torno a las aparentes torpezas en la administración de los contratos del Departamento de Defensa y del denominado —a la usanza nacionalsocialista— “Departamento de Seguridad de la Madre Patria” (*Homeland Security*).

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”,⁹ pero, sobre todo, cuando la prensa citó sus palabras: “puedo sin duda alguna decir que el abuso relacionado con contratos otorgados a KBR representa el mayor, más impropio

⁸ “Banished Whistle-Blowers”, Editorial, *New York Times*, 1 de septiembre de 2005.

⁹ Griff Witte, “Democrats Criticize Payments to KBR”, *Washington Post*, 28 de junio de 2005: 1.

y más abierto abuso de que he sido testigo durante el curso de toda mi carrera profesional”;¹⁰ entonces, la oficina del secretario de Defensa Rumsfeld —un actor clave en el triángulo de hierro bélico-industrial y petrolero— 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, sobre-costos, sobornos y otras linduras.

Peor aún, la defensa que hizo Rumsfeld de Halliburton se realizó en momentos en que aumentaba la oposición pública a la guerra, cuando se hacían 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 y de cientos de veteranos de guerra, que empezaron a desfilan por las calles de Washington exhibiendo las atroces mutilaciones sufridas en nombre de los grandes negocios de la guerra, de “la seguridad” y, desde luego, del petróleo. Ya en enero de 2007 se inició una intensificación de la campaña de cabildeo por parte de veteranos de esa guerra y cientos de activistas en las oficinas de más de doscientos cincuenta legisladores, parte de un esfuerzo para demandar el fin de la petroguerra de Bush *et al.*¹¹ Aunque el 11 de septiembre de 2001 fue utilizado por la Casa Blanca como una “oportunidad” para incidir en el equilibrio entre los tres poderes (ejecutivo, legislativo, judicial), a favor del primero, el hecho es que constitucionalmente el Congreso tiene autoridad para condicionar las intervenciones militares decididas por el Ejecutivo en su calidad de “comandante en jefe”. Como lo recuerda David Brooks, el gobierno argumentó que si el Congreso insiste en intervenir en el manejo de la guerra, se debilitaría la seguridad nacional, con el argumento de que la Constitución otorga poderes supremos al presidente. El argumento es un desfiguro, ya que como lo advirtió James Madison, uno de los constituyentes, “la razón de otorgar al Congreso poderes para limitar las acciones militares del pre-

¹⁰ Greenhouse citado por Witte, *op cit.*

¹¹ David Brooks, “Presionan para que el Congreso promueva una ley que impida el incremento de tropas”, *La Jornada*, 30 de enero de 2007:29.

sidente es precisamente el hecho que el Ejecutivo es la rama de poder más interesada en guerra y la más propensa a ella”.¹²

El hecho es significativo después de los ataques terroristas y de que en Estados Unidos se instaurara un estado de excepción formalizado en la Ley Patriota e instrumentado mediante decretos ejecutivos (*signing statements*) y otros mecanismos que amplían de manera inusitada los poderes del ejecutivo en detrimento del legislativo y el judicial. Aunque la tendencia del ejecutivo a la usurpación de funciones de las otras dos ramas del gobierno no es nueva en la historia norteamericana, después del 11 de septiembre se intensificó notablemente. Bush “parece no poner límites a su presidencia imperial”, sostuvo *The New York Times*. “Bush se está otorgando a sí mismo el poder de interpretar la Constitución. Silenciosamente está ejerciendo esa autoridad en un grado sin precedentes en la historia de Estados Unidos”, agregó el *Boston Globe* al citar diversos constitucionalistas. Por medio de lo que se conoce como *signing statements* (notas del Presidente condicionando su firma, dirigidas al vasto aparato burocrático, lo que incluye a la comunidad de inteligencia), el ejecutivo se arroga la facultad de nulificar cualquier ley sin recurrir al veto, lo cual conllevaría el riesgo de que el legislativo pudiera insistir.¹³ Mediante este dispositivo, desde que asumió G.W. Bush el poder, el presidente ha desobedecido, sin apelar ni una sola vez al veto, al menos en setecientas cincuenta leyes, con el argumento de que tiene la autoridad para hacer a un lado cualquier legislación que no se corresponda con su interpretación de la Constitución.¹⁴ Además ha refutado al menos nueve decisiones de la Corte Suprema de Justicia en torno a la

¹² Según recuerda un editorial del *New York Times*, citado por Brooks, *ibidem*.

¹³ Charlie Savage, Globe Staff, “President Cites Powers of his Office”, *The Boston Globe*, 20 de abril de 2006.

¹⁴ El *Boston Globe* ejemplifica: el 30 de diciembre de 2005, una ley de Congreso estipuló que “los estadounidenses encargados de interrogatorios no pueden torturar a los prisioneros o someterlos a tratos crueles, inhumanos y degradantes”. Pero Bush firmó una *signing statement* que dice: “El presidente, como comandante en jefe, puede dejar sin efecto la prohibición de torturar y decidir que el uso de técnicas de interrogación fuertes ayudan a evitar ataques terroristas”. En diciembre de 2004, aunque la ley determinaba “la prohibición de que las tropas estadounidenses en Colombia participaran en cualquier combate contra los rebeldes, excepto en caso de autodefensa. El número de tropas no debe superar los 800”, el *signing statement* corrigió: “sólo el Presidente, como comandante en jefe, puede establecer restricciones en el uso de las fuerzas armadas, así que la rama ejecutiva considerará esta ley, como un consejo”.

prisión de Guantánamo; *The New York Times* señaló que “en tanto Bush está interpretando la Constitución de cara a los precedentes sentados por la Corte Suprema, está amenazando con derrocar las estructuras del derecho constitucional”.¹⁵

El estado de excepción, instaurado en Estados Unidos, se ha implantado de manera casi silenciosa en México y Canadá, al utilizar la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte —instaurada por Bush en Waco Texas, en marzo de 2005, con la asistencia del primer ministro de Canadá y de Vicente Fox, de México— como catapulta y disfraz. En México, los senadores Sadot Sánchez Carreño y Carlos Madrazo Limón plantearon iniciativas para sancionar la Ley Reglamentaria del Artículo 29 de la Constitución, que regula las medidas que aplicaría el presidente en caso de contingencias altamente riesgosas, generadas a partir de hechos como la invasión, la perturbación grave de la paz pública o cualquier otro que ponga a la sociedad en serio peligro. En ese caso, sería “imperativo suspender en todo el país o en un lugar determinado las garantías que impidan hacer frente a la situación rápida y fácilmente”.¹⁶ En Canadá, la instauración del *Homeland Security State* (su Ley de Seguridad Pública: *Public Safety Act* es un reflejo de la *Patriot Act* estadounidense)¹⁷ se profundizó por medio de iniciativas planteadas en el Parlamento el 15 de noviembre de 2005 bajo la Ley para la Modernización de Técnicas de Investigación.¹⁸

Es en medio de esta potencial crisis constitucional, emanada del enfrentamiento entre los poderes de un contexto político, psicológico, y de un vasto trauma humano debido a una política de genocidio sistemático, donde las revelaciones de corrupción desenfrenada y la documentación ofrecidas por Greenhouse sobre las astronómicas “ganancias” derivadas de la guerra, del sufrimiento y la masacre se hacen más explosivas y costosas. Un costo que la campaña mediática desatada por la Casa Blanca de cara a las elecciones presidenciales de 2008 trata

¹⁵ Editorial, *New York Times*, enero de 2006; Charlie Savage, *op. cit.*

¹⁶ Eduardo Reyes Lara, “La Iniciativa de Ley sobre Estados de Excepción”, *La Jornada*, 10 de julio de 2005: 14.

¹⁷ Connie Fogal, “Towards the Canadian Homeland Security State”, www.globalresearch.ca, 17 de noviembre de 2005.

¹⁸ Significativamente los únicos detalles que se conocen provienen de la prensa, y de la Internet y de planteamientos del Canadian Council of Chief Executives, integrante de la ASPAN: http://www.ceocouncil.ca/en/view/?document_id=365&area_id=7

de contener, pero que aumenta en momentos en que surgen más acusaciones de irregularidades acumuladas: como la de un administrador de producción de alimentos que describe cómo KBR y Halliburton, sin la menor vergüenza, manipulan sus “servicios logísticos alimentarios”, distribuyen basura a miles de soldados y le cobran 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 de expirada. Además recalcó que a los empleados de la empresa se les ordena “no hablar con los auditores del gobierno”.¹⁹ Esta última advertencia es parte de los grandes esfuerzos de los integrantes del triángulo de hierro por mantener sus operaciones aisladas y protegidas ante el 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 cual 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, automovilística, la militar, la del petróleo y la de gas; Adams, 1977).

Éste 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 fiscal 2008-2009 será de cerca de 3.4 billones de dólares, mientras que el presupuesto del Pentágono —lo que excluye el resto correspondiente a otros ministerios— será de más de 500 mmd, con incrementos igualmente abismales en el déficit fiscal y en un ambiente ya calificado por analistas independientes como “recesivo”.

Se aclara la participación e intervención de Halliburton y de KBR, así como del vicepresidente en el proceso de toma de decisiones que llevó a esta petroguerra, al analizar 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 ciento

¹⁹ *Ibidem.*

cincuenta mil tropas que estaban siendo enviadas a ese país, como preparativo para la invasión de marzo de 2003. De acuerdo con datos y documentación oficial pública, los funcionarios y empleados de KBR se alojaron en villas, y pagaron 200 dólares por persona en facturas hoteleras que llegaron a 1.5 millones de dólares al mes. Eso era parte del LOGCAP ampliado de diez años concedido a la empresa, en el cual la decisión de atacar a Irak —impulsada con gran convicción por Cheney, Rumsfeld, Rice y Wolfowitz en el Concejo de Seguridad Nacional— significó la obtención de miles de millones de dólares en contratos y en ganancias (Saxe, 2006).

Impulsada con gran convicción por Cheney, Rumsfeld, Rice y Wolfowitz, en el Concejo de Seguridad Nacional desde enero del 2001, la remoción 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, y genera la instauración de un estado de excepción en Estados Unidos. Esto puede analizarse también 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 y protegerse ante amenazas externas (Adams, 1977); en este caso, frente a los desafíos de la opinión pública o, asimismo, ante el amago de investigaciones que dada la naturaleza indescriptible de los crímenes de guerra, en especial del genocidio, pueden oscilar, en el curso de meses, años o decenios, desde la corrupción hasta el desafuero presidencial o la condena formal por delitos incluidos tanto en la legislación estadounidense como en la Corte Penal y la Corte Internacional en La Haya. 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 califica como “crímenes de guerra”.

No creamos que Halliburton sea algo aislado. Los escándalos de *pork and barrel* y de *revolving door* se encuentran virtualmente en todas

las grandes empresas, como Boeing, Bechtel, Lockheed Martin, Northrop Grumman, General Dynamics, Raytheon, United Technologies, General Electric, Science Applications Internacional Corporation y CSD-Dyn Corp, para mencionar unas pocas, así como en decenas de miles de subcontratistas que operan en Estados Unidos y que se encuentran, de uno u otro modo, involucrados en la dinámica del triángulo de hierro.²⁰

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 Boeing, planteando que esto “sería una forma eficiente para lograr los aviones que nos urgen”.²¹

Pero Ronald Garant, funcionario de la oficina de la contraloría del Pentágono, dijo a la prensa que en realidad el programa era “un rescate de Boeing”. 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 costaría mucho para un avión con serias deficiencias. Los senadores John Warner y Carl Levin del Comité de Servicios de la Armada señalan que éste es “uno de los abusos más significativos de contratistas detectados en varias décadas”.²²

El incidente ofrece una breve y poco usual ejemplificación de cómo funciona este sistema.²³ 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 sacarla del hoyo mediante el alquiler más costoso en la historia de los gastos gubernamentales. La dimensión del hierro

²⁰ Perfiles profesionales actualizados de estas corporaciones los proporciona www.corpwatch.or y son diseñados por Tumis.com 1611 Telegraphn Ave., N. 702, Oakland, CA, 94612, U.S.A. Los acontecimientos actuales en el complejo industrial militar son descritos, en línea, entre otros, por *The New York Times*, *The Washington Post*, *The San Francisco Chronicle*, *St Louis Post Dispatch*, *The Christian Science Monitor* y *The Angeles Times*.

²¹ Jeffrey Smith, “Pentagon Official Called Proposed Lease of Tankers a ‘Bailout’, Report Finds”, *The Washington Post*, 7 de junio de 2005, p. AO1.

²² Citado por Smith, *ibid.*

²³ Para detalles sobre cómo el triángulo de hierro afecta actualmente relaciones transatlánticas, ver Paul Blustein, “Aircraft Subsidy Battle Is Going Back to WTO”, *The Washington Post*, 31 de mayo de 2005, p. PEO1.

se refleja en un informe del inspector general en el que se detallan los vigorosos esfuerzos de la Fuerza Aérea en favor de esa empresa al revelar 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, y tratando de suprimir las opiniones en contra a todo nivel o en el Pentágono.²⁴

Actualmente existe una persecución y castigo continuos 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 y la cúpula de administradores castrenses. Ejemplos: a un general del ejército se le echó a un lado por poner en duda la proyección sobre el número de tropas requeridas en Irak; la habilidad de un ex oficial de inteligencia y periodista está siendo atacada porque, al dar evidencia documental de que (el ex secretario de Defensa) Rumsfeld estaba integrando un ejército de élite secreto que operaría en “Norteamérica” (es decir tanto en Estados Unidos como en Canadá y México), escribió sobre los esfuerzos del Pentágono por ampliar las capacidades de las fuerzas clandestinas de Estados Unidos; un experto en asuntos médicos fue silenciado cuando trató de informar al Congreso sobre el costo real de los subsidios a las recetas; y un especialista en cambio climático de la Casa Blanca fue castigado por quejarse de que el principal asesor político de Bush manipulaba las estadísticas emanadas de la comunidad científica. Además, al perseguir, espiar y presionar a los y las que se atreven a hacer denuncias por las 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 denuncia de irregularidades, fraudes, engaños a la opinión pública y manipulaciones; todos, actos punibles según el derecho penal e internacional. Se están borrando, ocultando o clasificando los documentos que puedan ser embarazosos, pero usualmente en todas las operaciones, la tendencia es clasificarlos a todos en paquete, para aislar al gobierno del escrutinio público. Esta tendencia se acelera con el desplome político-electoral de Bush y la guerra contra Irak, reflejados en las encuestas. Ante ello se están canalizando decenas

²⁴ *Ibidem.*

de millones de dólares para una campaña mediática, así como las aplicaciones de medidas para el “manejo”, la auto-censura y la censura de la información. Según el *New York Times*, desde 2005 los documentos se están clasificando a un ritmo de “ciento veinticinco por minuto”:

La tendencia hacia el sectarismo ha duplicado el número de documentos ocultos al ojo público, a más de quince millones en 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, y permite al gobierno trabajar bajo un velo cada vez más oscuro y denso.²⁵

²⁵ “The Dangerous Comfort of Secrecy”, *The New York Times*, 12 de julio de 2005.