

Economía política del militarismo sistémico estadounidense

James Martin Cypher*

Resumen. En 2021 salió un gran número de trabajos que intentaba analizar el alcance del llamado Complejo Militar-Industrial sin que hasta el momento haya un enfoque crítico al respecto. Se pretende aquí ir más allá, explicar las configuraciones del triángulo de hierro. El punto de partida es el concepto moderno de militarismo, son tres las configuraciones: 1. keynesianismo militar, 2. militarismo global-neoliberal, 3. configuración sumamente instrumentalista del militarismo corporativo. Se aborda una variedad de temas relacionados con políticas actuales para reestructurar el poder marítimo, punto de lanza en la rivalidad económica con China. Se examinan los pasos nuevos y pretéritos, lo que moldea la política industrial para fomentar y empujar hasta las fronteras tecnológicas, las empresas que conforman el denominado *defense industrial base*, a fin de sostener el poder industrial estadounidense.

Palabras clave: triángulo de hierro, keynesianismo militar, militarismo neoliberal global, fuerza naval, política industrial, alta-tecnología, China.

* Docente investigador jubilado, Doctorado en Estudios del Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas, México. Una versión del presente artículo apareció en abril de 2022 en *Monthly Review*.

The political economy of systemic U.S. militarism

Summary. In 2021 a large number of publications appeared intent on analyzing the scope of the so-called Military Industrial Complex, none of which offered a critical analysis. We go further in this article, explaining the configurations of the Iron Triangle: The first step is to express militarism in its contemporary form. The three configurations are: 1. military keynesianism, 2. global-neoliberal militarism, 3. the completely instrumentalist always present configuration—Corporate Militarism. We explore a variety of related themes, above all those current policies designed to restructure U.S. seapower as the U.S. spearhead in its rivalry with China. We examine the recent and past steps that have given form to an industrial policy to create and drive-forward to the technological frontiers those corporations that comprise what is known as the Defense Industrial Base, as used to maintain U.S. industrial power.

Keywords: iron triangle, military keynesianism, global neoliberal militarism, US navy, industrial policy, China.

Después de lo que parecen haber sido dos décadas de placidez, el complejo militar-industrial es el tema del momento en Estados Unidos.¹ Un término más adecuado, llevando los inquisitivos hacia las raíces estructurales del militarismo, sería el complejo industrial-militar-congreso/ejecutivo. Los 600 mil contratistas a mediano y largo plazos serán determinantes en las dinámicas de los gastos castrenses en la diplomacia geoestratégica y en las políticas de la seguridad nacional. Actualmente, el enfoque industrial estratégico, detrás del presupuesto militar estadounidense, es el de contrarrestar el crecimiento de China, el cual tiende a desplazar a las empresas norteamericanas en las actividades industriales más lucrativas y dinámicas. Por ello se busca impulsar, con subsidios, apoyos y contratos a las empresas de alta tecnología aeroespaciales norteamericanas y a las aplicaciones del internet, incluyendo las tecnologías futuras y emergentes. Es decir, sólo por apariencia todos los poderes descansan en el Pentágono, aunque en realidad el mando es «captado» por el sector privado, además gran parte de los funcionarios con poder de decisión que laboran en el Pentágono, temporalmente ocupan los puestos más altos desde la industria armamentista.

El triángulo de hierro

Existe un término más adecuado: el triángulo de hierro, de él se desprenden tres elementos esenciales. *a)* La base (ancla de la estructura socioeconómica) está formada por los cientos de miles de empresas contratistas que año con

¹ Hacemos referencia a Alic (2021); Cockburn (2021); Hartung (2021); Moretti, Steinwender y Van Reenen (2021); Rowland (2021); Tooze (2021); US Senate, Committee on the Budget (2021).

año retienen amplias ganancias creadas por el funcionamiento sistémico del militarismo.² *b)* Los militares compuestos por el Estado Mayor Conjunto, las fuerzas armadas, las agencias de inteligencia, las fuerzas expedicionarias de las Guardias Nacionales, las empresas privadas mercenarias, y las organizaciones de los veteranos y los profesionales militares jubilados. *c)* El estado dentro del estado (Estado de Seguridad Nacional) comprende la Secretaría del Estado, el Consejo Nacional de Seguridad (CSN), los congresistas de los comités clave acerca de los temas de seguridad y los armamentos, la NASA, varios *think tanks* en Washington y, por supuesto, los oficiales de la Casa Blanca. Siempre ha habido por lo menos un lado de esta estructura abogando por un aumento en el presupuesto militar. Así, el triángulo es una constelación dinámica que, por norma, año tras año tiene un ímpetu imparables para promover los intereses mutuos que combinan y refuerzan los objetivos de las tres agrupaciones. A medida que los gastos militares lleguen hasta 1.6 billones³ en el año fiscal 2022 habrá mucho más que decir.

² Hacemos referencia a Adams (1981); resalto que «12 de los 25 más citados *think tanks* reciben grandes cantidades de dinero desde los fabricantes de armas», incluyendo el Instituto Internacional de Estudios Estratégicos (IISS, por sus siglas en inglés), Institución Brookings, Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales (CSIS, por sus siglas en inglés) y el Instituto de los Estados Árabes del Golfo (Marshall, 2020).

³ Hemos ajustado 1.268.1 billones de los gastos militares (incluyendo los relacionados) presentado por Smithberger and Hartung, con la adhesión de los 24.8 mil millones gastados por la Administración Nacional de Aeronáutica y el Espacio (NASA, por sus siglas en inglés) para desarrollar armas espaciales; la transferencia a la Tesorería de 62.5 mil millones para los militares jubilados; el doble del precio oficial usado para cubrir la porción militar por pagos de interés sobre la deuda pública (hasta 40%) a fin de corregir su subestimación oficial de los costos pasados; y para incluir 155 mil millones de ventas de armas al exterior oficialmente aprobadas por los contratistas privados (Smithberger y Hartung, 2021).

Las tres configuraciones del militarismo

Con frecuencia, los historiadores insisten en que si hubiera algo en Estados Unidos que pudiera denominarse militarismo, requeriría una repetición al estilo de los pavoneados generales prusianos del siglo XIX; sin embargo, la señal del militarismo es la deferencia ciega ante todo aquello relacionado con asuntos castrenses. Lo conforman una estructura socialmente construida e institucionalizada incluyendo hábitos de pensamiento y patrones de acciones de modo reflexivos (por ejemplo, el patriotismo), así como entidades tangibles —fuerzas militares y contratistas armamentistas. De igual modo, se expresa en la ideología y en la política nacional puesta en práctica por los aparatos del Estado, ambas manifestaciones son inseparables y continuamente interactivas (Cypher, 2021).

Desde la Segunda Guerra Mundial el pueblo norteamericano cumplió, sin resistencia, lo que C. Wright Mills (1956:25) denominó «la Celebración Americana»; luego de aceptar la «definición militar de la realidad», el público celebró la fuerza militar unipolar de Estados Unidos a cada paso. Pese a dicho pretérito, ahora la postura ha perdido cierta fuerza en un contexto donde su moral ha sido minada por los estragos del neoliberalismo, en específico por el alarmante empeoramiento en la distribución del ingreso, procedente de la capacidad de capital de embolsar la brecha entre el pago medio de los obreros y la productividad —el crecimiento real anual salarial aumentó sólo 0.34% entre 1979 y 2019, mientras que la productividad creció 1.33% (Gould, 2020). Con todo, liderado por los «realistas descabellados» (hoy mejor conocidos como «intelectuales de la defensa») entusiastas de la metafísica militar —como advirtió Mills (1958:54,172)— los tambores de guerra norteamericanos ahora resuenan

por la ofensiva militar contra China (Foster, 2021:l-20) a través de su fortaleza naval, alardeando su dominación espacial (denominada «disuasión integral»), emplean la «inflación de la amenaza» para asegurar que la ciudadanía cierre fácilmente filas con la nueva política de agresión.

Hay tres configuraciones con ciertos elementos traslapados del militarismo norteamericano.

Primera: keynesianismo militar. Concierno al conjunto de relaciones institucionales y a las coyunturas históricas únicas estadounidenses construidas después de la Segunda Guerra Mundial. Se hace hincapié en distintas naciones industriales que fueron diezmadas en el curso de las dos guerras mundiales; estos grandes enfrentamientos promovieron la formación de capital y el crecimiento económico para Estados Unidos. La Gran Depresión perduró hasta las órdenes de compra desde Europa y Asia en los primeros momentos de la Segunda Guerra Mundial, hecho que propició un levantamiento exógeno de parte de Estados Unidos. Tiempo después, los gastos militares estadounidenses crecieron de forma explosiva (600% entre junio de 1940 y junio de 1941). En su momento álgido, tales gastos representaron 42% del PIB en 1943-1944.

Si bien 15 millones de obreros ingresaron en las filas militares, la economía se expandió a su ritmo más alto en toda su historia: el PIB en precios constantes saltó a 54% entre 1939 y 1944. Esa coyuntura se caracterizó por los éxitos conseguidos con grandes esfuerzos marcados por la producción de *guns and butter* con innovaciones tecnológicas transcendentales. Lejos de ser «una carga» (según los pensadores economistas neoclásicos, debe elegirse entre *guns* o *butter*, puesto que hay una economía de pleno empleo, suposición constante pese a depresiones), en este contexto histórico único se implementaron las raíces de lo que llegó a ser el keynesianismo

militar, presupuesto militar amplio que impulsó la formación bruta de capital fijo, el empleo y el dinamismo tecnológico. El contexto histórico es vital, pues moldeó una configuración institucional distinta. A lo largo de las décadas de los 1950 y los 1960, los gastos militares se consideraron una solución para contrarrestar la hipótesis de estancamiento secular formulada por Alvin Hansen en la era de la Depresión.

En el entorno de posguerra, atormentada por el fantasma del estancamiento, los creadores más poderosos de las políticas económicas nacionales, como Leon Keyserling, defendieron el keynesianismo social (gastos masivos para fines sociales, salud pública, etcétera, que permitieran enfrentar el desempleo y elevar las inversiones y el consumo, con la intención de suprimir una nueva Gran Depresión); mientras tanto, los economistas convencionales se apegaron a la construcción de programas económicos públicos anémicos. El exhaustivo debate respecto al tema del estancamiento en contraposición de los planteamientos neoclásicos se desplegó en un contexto dramático de amenazas militares, en particular sobre la Unión Soviética. El resultado se hizo patente a través de la implementación de un programa nuevo y secreto esbozado en el documento oficial del CSN conocido como NSC-68 en 1950, el cual se ajustó al enfoque de herejía de *guns and butter*. Leon Keyserling, asesor económico principal del presidente Harry S. Truman, fue forzado a tirar el keynesianismo social, a la vez que reconoció que suprimir las tendencias hacia el estancamiento no podía ejecutarse sin un programa masivo y continuo de gastos militares. Los contratos para los proveedores del Pentágono incrementaron de 14.8 mil millones de dólares durante el año fiscal de 1950 hasta 51 mil millones de dólares en 1951. De manera complementaria, 15.1% del PIB fue directamente atribuible a los programas

del Pentágono, ello generó una nueva configuración en el proceso de acumulación estadounidense.⁴

Los keynesianos carecieron de una teoría sobre la innovación tecnológica, desde su perspectiva era algo inexplicable, exógeno al sistema, que podría ocurrir o no; el crecimiento, a menudo constante, en gastos militares y en el PIB (los albores de 1970) fue marcado por una oleada en la IyD militar financiada por el gobierno en proyectos de investigación básica, lo cual generó cambios mayúsculos. Todavía más notable fueron los 1980, transición digital hacia la industria de alta tecnología en Silicon Valley (cerca de San Francisco) alimentada por el sector militar a fines de los 1960 y principios de los 1980.

En los altos círculos en Washington, la influencia de los keynesianos se desvaneció frente a un ataque frontal por parte de los neoclásicos que nunca han aceptado la revolución keynesiana. Al detectar fallas en el patrón de crecimiento lanzaron una crítica descontextualizada (bajo el término peyorativo poco fundado de estanflación), mientras que los economistas de la Escuela de Chicago y sus aliados establecieron los cimientos del neoliberalismo. En paralelo, las políticas de pleno empleo fueron abandonadas y el neoliberalismo ganó la posición de hegemonía intelectual. El mercado laboral se dejó al tutelaje del mercado y cualquier política del Estado para apoyar a los sindicatos se abandonó. En medio de esta radical transición, durante la brusca caída y lenta recuperación entre 1981 y 1984, dichos reaccionarios adoptaron el militarismo keynesiano (denominado en aquel entonces *rearming America*) para superar la recesión.

Tras el estallido de la burbuja «punto.com» en 2000 (se desveló la arena móvil bajo la llamada nueva economía de Clinton) y el artesanal ataque

⁴ Este párrafo es una síntesis de Cypher (2015:449-476). El papel clave de NSC-68 casi no se puede sobrestimar (véase Young, 2013:3-33).

terrorista del 11 de septiembre de 2001, el péndulo se desplazó hacia una nueva ronda del militarismo keynesiano. La configuración del militarismo formado en la posguerra y que reaparece más tarde en la década de 1980 y en los primeros años del siglo XXI, se centra en la idea de que los aumentos en los gastos militares generan efectos totales más que proporcionales sobre el empleo, el consumo, la inversión privada y el PIB, esto es, se basa en el conocido efecto keynesiano del multiplicador.

En 2019, aunque los neoclásicos negaron este efecto, un análisis puntilloso mostró que un aumento en los contratos armamentistas no tendían a desplazar a otros sectores económicos en el periodo 1990-2015, en cambio, los gastos sí provocaron efectos multiplicadores. En este trabajo se concluyó que un gasto de mil millones de dólares expandió la economía en 1.5 mil millones de dólares (Auerbach, Gorodnichenko y Murphy, 2019:4 y 14). Lo anterior indica que los gastos militares totales mencionados (véase nota 3) de 1.614 billones para 2022, considerando ahora los efectos multiplicadores, pudieran representar más que 10.5% del PIB, un efecto aproximadamente 2.8 veces más que el ratio convencionalmente citado. Sería un error suponer que el keynesianismo militar fue limitado a una política fiscal para promover el empleo. Las ganancias contratistas extraordinarias, el dinamismo tecnológico y la creación de puestos de trabajo con remuneraciones decentes, a la par de la atención por las prioridades geoestratégicas para sostener la hegemonía norteamericana fueron (en distintos momentos y con diferente grado de profundidad) la mezcla de los elementos complejos que dieron cuerpo al keynesianismo militar.

Segunda: militarismo global-neoliberal. Apareció como la formación ideológica/institucional que emergió junto con la coalición neoconservadora centrada en la plena privatización de las funciones militares (abarcaba

también el financiamiento de fuerzas mercenarias), mientras se expresaba una afección desmedida para la intervención militar neoconservadora en el Sur Global:

La conmoción y pavor desatado contra Iraq en 2003 fue para restablecer el militarismo norteamericano como la formación ideológica principal. Detrás de este entorno, el poder estadounidense pudo desarrollarse con fluidez, mientras la superpotencia única del mundo mostró que no hay ninguna forma de rebeldía nacionalista que quedaría libre del castigo. Una nueva era de neoliberalismo militar se fue consolidando según los arquitectos del nuevo modelo —Paul Wolfowitz, Ricahrd Pearle, Douglas Feith, Dick Cheney y Donald Rumsfeld, entre otros (...) Mucho antes [de los ataques terroristas] del 11 de septiembre, como ya sabemos, los arquitectos del neoliberalismo militar tenían la intención de hacer servir a Iraq como escaparate de su voluntad. Supresión de cualquier forma de rebelión o insubordinación implican ventajas de largo plazo cuando las demás naciones fueron forzadas a contener sus impulsivos nacionales para no padecer las consecuencias de un programa de desestabilización o invasión (...) Aun en la era keynesiana muchas operaciones y actividades de mantenimiento se escindieron de los contratistas privados, pero en la nueva era la búsqueda por la privatización plena hizo que los contratistas alcanzaran nuevas cotas (...) Una vasta constelación de empresarios emplearon fuerzas sombras con un interés particular en el aumento de los gastos militares, sobre todo se crearon negocios de intervención/reconstrucción con altísimos rendimientos (...) Washington se ha embarcado en su propia campaña de militarismo global que se estrecha más allá los precedentes establecidos en la posguerra. En vez de ser algo totalmente nuevo, la dinámica amplia de la gran estrategia nacional estadounidense

ha acelerado de manera trágica las tendencias peligrosamente beligerantes incorporadas en la estructura de la economía política de Estados Unidos (Cypher, 2007:38-40, 44 y 54).

Tercera: militarismo corporativo. Este elemento gira en torno al patrón de adquisiciones ávidas de ganancias estructurales e imprevistas, al lado de los jugosos efectos de derramas tecnológicas creadas por un Pentágono siempre moldeable, además del control sobre los derechos de patentes financiado por el erario y los amplios subsidios para la planta y equipo que iniciaron durante la Segunda Guerra Mundial. Las flamantes plantas de producción financiadas casi completamente por el gobierno o de modo indirecto por vía de esquemas de amortizaciones aceleradas de cinco años, dejaron a Estados Unidos con un aumento inconcebible en su capital fijo de 65%. Durante la Segunda Guerra Mundial estas plantas fueron operadas bajo contratos de arrendamiento muy generosos para los empresarios. Cuando concluyó la guerra, cerca de 77% del valor total de las plantas ultramodernas se transfirió a las empresas más grandes por muy poco o nada. Los detalles de estas transferencias quedaron en secreto, en una instancia discreta, los activos del gobierno con valor de 1.3 mil millones de dólares (20.8 mil millones de dólares en precios de 2021), que comprendían 22 plantas de propiedad nacional (8 fundidoras de aluminio, 10 plantas de fabricación de aluminio, 2 procesadoras de aluminio y 2 plantas para procesar la bauxita), los cuales fueron entregados. Todo esto simplemente se obsequió sin que se pagara un centavo por parte de la Corporación Alcoa en 1943 (en ese momento producía 90% de los lingotes de aluminio en Estados Unidos) (US senate, 1972; McCormac, 1943:40).

Hasta ahora, en cuanto nació el militarismo corporativo en la Segunda Guerra Mundial con subsidios que rebasan cualquier cifra, las relaciones

entre el Estado y el gran capital han sido una realidad constante. Cuando ha sido posible han funcionado de modo paralelo con el keynesianismo militar o con el militarismo global-neoliberal. El papel del militarismo corporativo fue notable entre 2017-2021 (a lo largo del mandato del presidente Donald Trump) en el periodo en el que los aumentos salariales para los soldados (alrededor de 1.4 millones) se emplearon con el objeto de legitimar los gastos militares gigantes y velar así por el objetivo medular: la emisión de contratos para el sector privado. Dicho proceso lo llevó a cabo un grupo de titanes industriales, quienes ocuparon de forma temporal los oficios más estratégicos dentro del Pentágono para firmar contratos con las grandes empresas armamentistas (Fang, 2017).

Desde el 11 de septiembre en adelante

El apoyo público hacia el militarismo norteamericano fue constantemente exhibido entre 2001-2016. Durante estos años destaca la subida del gabinete neoconservador del presidente Bush (incluyendo el segundo en poder del Pentágono, el abogado del unilateralismo P. Wolfowitz, quien a través de su doctrina, exigió la perpetuación del poder hegemónico estadounidense por medida de la intervención y dominación militar en todo el mundo):

Después del 9 de septiembre [2001] los gastos militares subieron sustancialmente cuando los conflictos en Afganistán e Iraq comenzaron y persistieron. A lo largo de varios años, el ejército creció de 470 mil hasta 548 mil y el cuerpo de marines se expandió desde 158 mil a 202 mil; por su parte, los

poderes de la fuerza aérea y la marina permanecieron fijos o declinaron levemente. En consonancia con las iniciativas de transformación del secretario de la Defensa Donald Rumsfeld, se realizaron inversiones notables en los sistemas de comando, control, comunicaciones, computadoras, inteligencia, vigilancia y reconocimiento junto con las municiones de precisión tanto en el aumento de calidad de la protección de las tropas como en vehículos blindados con ruedas [el HMMWV M1114 UAH (up-Armored Humvee)] con un precio de 252 mil dólares en 2019]. Sin embargo, los legados del sistema de combate (aviones, tanques y buques de arma) creados en los 1970 y 1980 quedan en la columna vertebral de las fuerzas militares (como son hoy día), mientras que muchos de los programas de la próxima generación fueron cancelados o quedaron en versión reducida (Hooker, 2014:12-13).

Los ocho años de presidente Barack Obama fueron una celebración sin fin del excepcionalísimo gobierno norteamericano con aplicaciones recurrentes de las tecnologías avanzadas para realizar la «proyección del poder», sobre todo en el Medio Oriente y Afganistán. Obama confió en su neoconservadora y militarista secretaria de Estado, Hillary Clinton, para «meter la mano del Tío Sam» en el derrocamiento de gobiernos progresistas en el Sur Global (Honduras en junio de 2009 y Brasil en mayo de 2016), para emplear el poder de la única nación indispensable con el uso continuo de drones a fin de asesinar a sus enemigos y realizar numerosas intervenciones humanitarias a escala global.

En 2017, el nuevo comandante en jefe, Donald Trump, enfatizó la carencia de sentido de estas guerras sin fin, cuyo costo estimado era de 8 billones de dólares (anteriormente estos costos eran siempre tema tabú

entre la élite de poder);⁵ no obstante, Trump tenía gran compromiso con la industria armamentista (Cypher, 2017). Desde la selección inicial de su Secretaría de Defensa, un general jubilado quien fue un director corporativo de la empresa General Dynamics, y su jefe del CSN, otro general jubilado con mucha experiencia como ejecutivo de tres empresas contratistas militares (Oracle —empresa número 3 en el *ranking* de las ganancias en 2020—, CACT International y Cubic Defense) llevaron una avalancha de exmilitares con fuertes vínculos al mundo contratista o gente que salía directamente de las empresas clave contratistas para ser ubicados en posiciones del poder dentro del Pentágono, por ejemplo, el vicepresidente de Boeing. Lo anterior es una condición estructural de largo alcance manifiesta por el gobierno siguiente a partir de 2021 (Fang, 2017; Sirota y Fang, 2021).

Reorientando la política militar: la bonanza contratista⁶

El punto de viraje, sin tomar en cuenta las tropas guerra chica/construyendo nación/intervención humanitaria que dominó a partir de 2001, no llegó en 2012, sino un año antes cuando fue anunciado por el Departamento del Estado que la política militar se centraría en una estrategia de

⁵ Son los costos pasados y futuros (mayormente por gastos médicos para los soldados heridos) del llamado guerra en contra del terrorismo (Crawford, 2021).

⁶ Debido a las limitaciones del espacio, se han dejado de lado aspectos de la carrera armamentista, los planes para hacer aún más amenazante el arsenal de los sistemas de entrega de las armas nucleares (y su mantenimiento) en próximas décadas. Implicaría un gasto de 1.5 billones de dólares. Efectivamente existe otro medio billón escondido en el presupuesto del Departamento de Energía bajo su poco conocido programa Administración Nacional de Seguridad Nuclear (NNSA, por sus siglas en inglés).

contención dirigida a China (incluyendo la dominancia de los llamados «puntos de estrangulamiento» como el estrecho de Malaca y la posición avanzada de las armas de las fuerzas de despliegue rápido). En 2012 el tema de moda en Washington pronto pasó a ser el *third offset* o tercer contrapeso, término empleado por el Pentágono para referirse a un reposicionamiento en los siguientes aspectos: *a)* adquisición estratégica de sistemas de armas, *b)* despliegue militar de los artefactos de guerra intensivos en tecnología, *c)* nuevas incorporaciones de la inteligencia artificial en los sistemas de armas, *d)* desarrollo de nuevas armas y sistemas de entrega integrando las innovaciones más actualizadas en comunicaciones y control, *e)* armas espaciales y equipamiento para conducir vigilancia y ataques desde el espacio. Dicha política quedó incipiente hasta que fue incorporada a la Estrategia Nacional de Defensa 2018, documento clave del Departamento de Defensa (DOD, por sus siglas en inglés).

El paso gigantesco al tercer contrapeso resultó del solapamiento entre las tecnologías anticipadas y las enraizadas en los bienes establecidos, elaboradas por los especialistas de los gigantes de Silicon Valley (empresas Cisco Systems —#6 en el *ranking* de ganancias en 2020—, Oracle y Palantir —todos grandes proveedores del Pentágono). El folclore en función de intereses propios de los supuestos empresarios emprendedores que han construido el auge de la industria de alta-tecnología (incluyendo el internet de parte del DOD) fue desmitificada por Stuart Leslie, mismo que reconoció que esto no era más que otra muestra del dominio de la cultura de los contratistas militares que han extraído un tesoro del erario desde los 1940:

Cuando las inversiones de seis figuras, iniciadas por un fondo de capital-riesgo, fueron todavía consideradas especulativas dentro de los estándares de la

Costa Oeste, una empresa de nueva creación como Varian Associates podía atraer los contratos por encima de un millón de dólares desde la fuerza aérea estadounidense o la marina (...), los contratos militares significaban generalmente un contrato de producción junto con un contrato de IyD y, como tal, un mercado garantizado. Y, agregando (...) los contratos de costo más margen (...), no cuesta mucho entender el por qué la ausencia de tales empresas en la caza por los fondos de capital-riesgo (Leslie, 2000:50).

En cuanto a Varian Associates, en 1998 celebró sus 50 años, en aquel entonces con una fuerza de trabajo de 7 mil ocupados en siete naciones, más tarde extendió su alcance hasta convertirse en empresa de sistemas de salud y producción de bienes de capital para la industria de semiconductores. Dicha empresa ha recibido elogios por su habilidad en las actividades de patentes con alrededor de 10 mil registros. En ese terreno es importante mencionar que es poco común que el DOD use su derecho sobre las patentes militares creadas con fondos públicos. Paralelamente, ha regalado este capital de conocimiento a través de la privatización de las tecnologías por medio de las patentes con vigencia de hasta 21 años, de ese modo genera una extensa y gruesa fila de ingresos inesperados. En 2020 la empresa Varian Associates gozó de ventas anuales por encima de los 3 mil millones de dólares.

En opinión de Hooker, con el viraje hacia las «guerras chicas» en el Medio Oriente, la marina quedó en alto y en seco, pero ya no es así. En la actualidad, controlar el Océano Indo-Pacífico implica la producción de más y más buques de guerra (de alta ganancia) de casi cualquier tipo, los cuales estarían *de rigueur*. Hasta ahora los planes constituyen una expansión militar de 377 buques tripulados sobre el curso de 20 a 30 años, la flota

naval ha aumentado 271 naves en 2015. Adicionalmente, la marina procura, en un futuro indefinido, hasta 140 buques de superficie (USV) y subacuáticos (UUV), ambos con o sin tripulación. En ese sentido, se hace alusión a buques y submarinos de tamaños sustanciales, ligeramente tripulados y cargados de misiles para tener la capacidad de atacar tanto buques marítimos como blancos terrestres desde una distancia de unas 300 millas náuticas (O'Rourke, 15 y 16 de septiembre de 2021). Esto es una campaña colosal que requeriría un salto en el presupuesto anual de la marina de 50% (sin incluir el financiamiento para proyectos del ejército, etcétera). El presupuesto fiscal 2022, en cuanto a los gastos de IyD para el proyecto naval norteamericano será de cerca de 434 millones de dólares. Por encima de estos gastos de IyD, la empresa Boeing fue dotada de 275 millones de dólares para construir cinco submarinos robot de 50 pies (Boeing's Echo Voyager UUV) en 2019.

Las arquitecturas titánicas

El proyecto USV/UUV es solamente una parte de lo que se denomina una arquitectura de la nueva flota con un costo de más o menos 327 mil millones de dólares en la primera década de lo que pudiera ser un festín de gasto irrestricto. Este proyecto podría extenderse durante 30 años, lo que generaría un cálculo del costo por componente de 1 billón de dólares (sin considerar materiales necesarios para el funcionamiento de esta nueva flota como misiles, municiones, aviones de caza).

Tomando en cuenta los sobre costos inevitables no previstos, el rediseño de la fuerza naval costaría probablemente cerca de 2 a 3 billones de

dólares (en precios constantes de 2021). Con fundamento en las prácticas pasadas, resultaría en un número de buques de guerra menos que los especificados, con capacidades tecnológicas menores de las que fueron programadas. Procedimientos operativos estándar anteriores indicarían que los costos se inflarían dejando a la armada con menos buques de los que se contemplaban por defectos de calidad.

Un buen ejemplo del proceso común es el caso de los 32 buques de lucha —Littoral Combat Ships (LCS). En 2016 se reveló que su precio fue 2.98 veces más que el programado (Smithberger y Sprey, 2016). Estos desembolsos propiciaron magníficos beneficios para los dos contratistas *prime* (nombre para las empresas que reciben un contrato directamente desde el Pentágono): Lockheed Martin y General Dynamics. A fin de tener una idea de qué tan extenso es el proceso de contratación, es revelador observar la red extendida que tiene General Dynamics para efectuar su parte del programa de los LCS. Esta gran empresa (con ventas de 38 mil millones de dólares en 2020, además de ocupar el tercer lugar en la lista de empresas contratistas militares para Estados Unidos) usó las siguientes filiales: Bath Iron Works, General Dynamics Armament and Technical Products, General Dynamics Electric Boat, General Dynamics Advanced Information Systems, Austral USA (su negocio copropietario). Al considerar las reglas del juego en Washington, hizo contratos con las siguientes *subprimes*, AE Systems, Maritime Applied Physics Corporation, CAE Marine Systems y Northrup Grumman Electronic Systems, ubicadas en los alrededores de la capital, con un evidente derroche de dinero en el lugar más estratégico para congraciarse con los hacendados de la política y sus séquito.

Alrededor de 2020, la fuerza naval rechazó los cuatro primeros buques LCS solicitados porque carecían del funcionamiento adecuado de acuerdo

con el idioma oscurantista del Pentágono. En algunos casos los problemas fueron fatales ya que el agua del mar se filtraba hacia el casco del barco y, en otras, la maquinaria de propulsión falló por completo. En 2021, 8 de los 20 buques comisionados fueron desechados, algunos surcando los mares por menos de cuatro años (o dejados en diques secos) en vez de los anticipados de 30 a 40 años de uso (Axe, 2021; Harkin, 2020; *Military.com*, 2020; Newdick, 2021; *TRT World*, 2021).

Keynes afirmaba que si había «carencia de algo mejor» (por ejemplo construcción de casas) los gastos militares podían, al menos, subir el nivel de la economía cuando se requería (Keynes, 1936:128-130). La larga cola de la crisis financiera (2007-2008) siguió en picada cuando Estados Unidos se paralizó por el estancamiento. En ese caso, los LCS amortiguaron el golpe. Lo primero llegó a la etapa de producción pleno en 2007 cuando la capacidad ociosa en la industria de astilleros fue muy alta en todos los casos y el Congreso buscaba una salida con las entregas de los, en apariencia inútiles, 32 a 35 LCS más o menos y coincidía con el periodo de recuperación desde mediados de 2009 hasta 2015. La fábula de los LCS ilustró una forma del keynesianismo militar moderno, a este ejemplo debe añadirse el keynesianismo contracíclico: los planes para construir 32 USS Zumwalt-class (DDG-1000) destructores sigilosos, después llamado «las latas de titanio», los cuales costaron al erario 23.5 mil millones de dólares para una lenta construcción de solamente tres buques debido a retrasos y sobrecostos entre 2007 y 2016, antes de la cancelación del proyecto. Ello ocurrió pese a que la fuerza naval definió tales destructores, supuestamente secretos, como «los más grandes y tecnológicamente avanzados buques de combate de superficie en el mundo».

¿Keynesianismo militar para el siglo XXI?

La magnitud del desastre de los LCS superó por mucho el costo de los ocho buques ya desguazados porque una amplia gama de artefactos militares también fueron comprados (incluyendo los helicópteros para los helipuertos a bordo, el equipo militar/municiones, sistemas de control y comunicación, el entrenamiento de la tripulación). Estos ítems, llamados paquetes de misión costaron aproximadamente 7.6 mil millones de dólares, 36% del precio del contrato según un reporte de la Oficina General de Contabilidad de Estados Unidos. Adicionalmente, se hizo el cobro anual de 70 millones por buque para reparaciones (1.4 mil millones de dólares por flete), una cifra tan alta debido a los contratistas de mantenimiento que estuvieron preparados para acaparar los beneficios desde un trabajo tan rutinario. En este proceso se perdieron 21 días bien pagados por cada buque, al mismo tiempo que requería un buque destructor, tres veces más grande que un LCS. La decisión de desechar los ocho LCS a un precio de 3.4 mil millones de dólares es lo equivalente (en precios de 2020) a destruir 232 colegios recién estrenados. No debe olvidarse que la exageración que rodea a los LCS se extendió hasta el cielo, supuestamente estos buques (y los destructores tipo Zumwalt) se consideran la encarnación de la llamada revolución en asuntos militares (RMA, por sus siglas en inglés).

Por el momento, con un número limitado de proyectos de construcción de buques de guerra en proceso, la fuerza naval «supervisa y localiza aproximadamente 22 mil contratistas esenciales que desempeñan un papel muy importante para la modernización y preparación» (O'Rourke, 16 de septiembre de 2021); sin embargo, éstos son solamente una porción de la totalidad de los contratistas que rodean al Pentágono, dado que el

presupuesto para la fuerza naval es alrededor de 23% de los gastos para todas las fuerzas armadas.

Los planes abrumadores para expandir la armada chocarán con la realidad: Estados Unidos tiene únicamente siete astilleros con una capacidad muy inferior de la necesaria que le permita implementar el proyecto de la nueva arquitectura naval a fin de desplegar 377 buques de guerra (más un conjunto de USV/UUV) entre 2022 y 2050. El objetivo programado de expandir los astilleros navales incrementarán los costos de producción, incluyendo, sobre todo, los nuevos trabajadores recientemente cualificados que requieren entrenamiento en el piso del astillero para lograr el requisito de nivel de productividad por varios años. Existen entonces factores estructurales que intervienen en las fases de producción que aumentarán los costos unitarios laborales tal vez hasta 2050. Es una realidad que los contratistas van a usar sus tácticas forrados en oro, donde los *prime*, en las pirámides del lucro se agregan un margen de ganancia sobre las entregas por medio de subsidiarios y subcontratistas del escalón primero y segundo. No es difícil imaginar un contrato con valor de mil millones de dólares, donde el contratista cobra dicha cantidad al Pentágono con 80 millones listados como ganancia (un margen de 8%). Supuestamente, la balanza de 920 millones es el costo; sin embargo, el subcontratista del primer escalón cobró al *prime* 500 millones, registrado en los libros de este último como un costo (aunque el subcontratista haya sacado 40 millones en ganancias), mientras que el segundo proveedor subcontratista cobró 300 millones al subcontratista del escalón 1 para los componentes producidos en el aludido nivel como un costo (con margen de beneficio de 24 millones). La ganancia total por el contrato fue de 144 millones (14.4%). Contrario al récord registrado por el Pentágono que marcó el denominado margen de beneficio «razonable» de 8%, y no la tasa correcta de 14.4% aquí anotado.

En la actualidad, el DOD emplea la palabra beneficio para describir lo que puede obtener un contratista desde un contrato-de-precio-fijo, toda vez que un contrato «costo plus», como se ilustró arriba, se conoce ahora de manera oficial como contrato sin ganancia. En vez de un contrato costo-plus-tasa-fijo (CPFF), de ahí que la palabra anodina tasa conjuga la desaparición del beneficio. Aun en el caso de los contratos de tasa fija, el precio no es cerrado, los contratistas pueden ir a la caza por, y obtener «un contrato de tasa fija con un ajuste económico de precio». En este momento un contratista podría decidir que es preferible orquestar un contrato de tasa fija de incentivo, algo que permitiría que el cálculo se ajuste al beneficio, además el precio del contrato definitivo se establece por una fórmula afinada en la vinculación del costo final negociada a un costo total teórico. Aunque los contratistas comúnmente tratan de representar todo tipo de negocio con el Pentágono como una situación poco atractiva, buscan ávidamente los contratos y, en seguida, los contratos de continuación.

Una mirada breve al reporte corporativo de General Dynamics constata que los beneficios en 2020 llegaron a cerca de 10% de sus ventas anuales, con aproximadamente 70% del DOD (el resto proviene mayormente por sus ventas de armas pesadas en el mercado exterior). Los datos empíricos evidencian que el margen de las ganancias netas armamentistas para los contratistas *prime* son en promedio 14.3%, conforme a un estudio comprehensivo de 113 contratos entre 2000 y 2015, mientras que los subcontratistas reciben una tasa de lucro de 14.6% (Rhea, 2017:30-31, 38; Undersecretary of Defense, 2015); estas cifras son aproximadamente el doble de las recibidas por las empresas manufacturas civiles.

Todos los caminos llegarán a China

Desde tiempo atrás la economía norteamericana ha sido empujada por las inversiones públicas en IyD junto con sus efectos de derrame (Cypher, 1987:33-59). El Pentágono con sus aparatos mencionados (incluyendo sus 18 agencias de inteligencia, la NASA —agencia espacial y aeronáutica— y el Departamento de Energía con sus programas de desarrollo de armas nucleares) han quedado en el filo de la navaja. Hoy el peso relativo de los proyectos para crear la tecnología y estimular la innovación por medio de programas públicos está en franca declinación. En términos proporcionales, existe mayor cantidad de tales inversiones en el sector privado. Con anterioridad, casi todas las inversiones de esta índole se desarrollaban en Estados Unidos, las otras naciones observaban desde la barrera, sobre todo cuando las tecnologías emergentes de Silicon Valley empezaban a liderar la economía en la nueva era digital a partir de la década de 1980. Si bien en el presente, en términos cuantitativos, el peso dominante del sector privado en los gastos de IyD es notable, en términos cualitativos, siguen siendo los programas vinculados al Pentágono que dominan.

Estados Unidos ha empleado los gastos militares como su *subrosa* en la política industrial, a la vez que ha denunciado todas las ideas que adoptan o se consideran políticas industriales a escala mundial. Con fundamento en la mitología reinante de los neoliberales, el mercado es el que mejor conoce. Así, cualquier actividad no restringida por las leyes del mercado debe ser reducida a la mínima expresión. En efecto, en el entorno norteamericano las actividades militares de la defensa son excluidas de esta lógica, otro elemento de la «caja negra» ignorado por los economistas neoclásicos y neoliberales.

Es difícil creer que en la década de 1980, un conjunto de economistas norteamericanos (hasta Milton Friedman) presentaron argumentos en China en contra de la adopción de políticas industriales, cuando los líderes chinos ponderaban las posibilidades de una estrategia del desarrollo liderado por el mercado (Weber, 2021). Empero, éste ya no es el caso. China ha refinado en más de una ocasión sus políticas industriales en décadas recientes, mediante la atracción de fondos hacia sectores estratégicos que, en la mayoría de los casos, ha avanzado progresivamente. En paralelo, dado sus cegueras ideológicas, los pensadores de las políticas neoliberales a lo largo de Washington, a menudo se detuvieron en la importancia y el papel protagonista del sector de grandes empresas estatales y su función en el logro de los objetivos en cuanto a la política industrial. Sólo recientemente, en específico con la explosión del programa de 5-G de China, los llamados intelectuales de la defensa han tomado nota al igual que los analistas estratégicos militares de sus florecidas capacidades tecnológicas (las estimaciones anticipan que para 2025, 60% del uso de 5-G a escala mundial será elaborado con la tecnología china). En 2020, mientras que los suscriptores de 5-G en Estados Unidos fueron no más de 30 a 40 millones en diciembre de ese año, en China la cifra alcanzó los 300 millones de personas (cantidad que sólo contempla los nuevos suscriptores en 2020). En tanto China, de forma ávida, ha explorado el mercado extranjero para la adopción de 5-G, los operadores del Estado de Seguridad Nacional norteamericanos se valen de todos sus medios para poner fin a las aspiraciones chinas: en 2020 Estados Unidos forzó a Reino Unido a abandonar su contrato con la empresa china Huawei, inclusive la sancionó e impidió el uso de componentes producidos en Estados Unidos y su acceso a las tecnologías avanzadas de microprocesadores, en particular por tratarse de una área dominada por las grandes

empresas de Silicon Valley, como Intel (emplea programas patrocinados por el Pentágono) con ventas de 78 mil millones de dólares en 2020, aunado a que entre 2018 y 2020 reportó un margen de ganancia por encima de 30%.

Las telecomunicaciones y la industria electrónica digital avanzada se constituyeron en las bases vitales de la proyección del poder militar estadounidense. Con la asistencia crucial proporcionada por la Agencia de Proyectos de Investigación Avanzados de Defensa (DARPA, por sus siglas en inglés), desde 1958 en adelante Estados Unidos ha mantenido su fila tecnológica (Block, 2011:8-14; Gholz y Saplosky, 2021:1-19). Asimismo, posee un sistema nacional de innovación en el que el Pentágono se coloca en el epicentro (en promedio cuenta con más de 50% de la totalidad de los gastos públicos en IyD). En lugar de conseguir desplazar en 2002 para la IyD del sector privado, un gasto público en investigaciones de 3 mil millones de dólares a la industria aeroespacial y componentes, indujo 2 mil millones de dólares (Moretti, Steinwender y Van Reenen, 2021:3-4). A lo largo de la economía, tales gastos públicos causaron gastos privados en IyD de 85 mil millones de dólares en 2002.

Al Estado de Seguridad Nacional le sorprendió que China creara con cierto grado de éxito un sistema nacional de innovación en consolidación. Es preciso destacar que «Hecho en China 2025» es un programa estatal diseñado para hacer que ese país se convierta en potencial centro neurálgico de tecnología, centrado en el comportamiento dinámico de 10 sectores clave, incluyendo por lo menos dos en que desde la perspectiva de Estados Unidos amenazan la dominancia medular que este país puede ejercer:

En Estados Unidos se proyecta el arranque de la Iniciativa Red Última Generación, la cual costará 955 millones de dólares en 2022 y un total de 7.7 mil

millones hasta 2030 para la fuerza naval estadounidense. Los chinos afirman que serán la potencia mundial en la manufactura, enfatizan en la capacidad innovadora industrial nacional. Los planificadores estratégicos en el CSN son el corazón de la matriz militar del Estado, con un equipo de 300 a 400, utilizan expresiones amorfas como «mantener los intereses vitales de Estados Unidos» para frenar a China en su capacidad de autonomía tecnológica (McInnis y Rollins, 2021).

Diversos analistas estratégicos impulsan la idea de una brecha en la producción de buques de guerra, argumentan que China es una amenaza que marca la pauta. De acuerdo con estos pensadores, Estados Unidos se vería forzado a alcanzar apresuradamente la capacidad de fuerza que tiene el aparato naval chino, el cual, según los norteamericanos, es «el más importante en número» (Buckley, 2021:A10). Al emplear métodos ya conocidos y eficaces de sus tramposas técnicas, Estados Unidos arguyó que China cuenta una fuerza de batalla total de 360 buques armados, dato que lo empequeñece pues éste sólo posee 297 (Maindari, 2021). No obstante, una métrica estándar es ignorada en tal cálculo: Estados Unidos tiene buques grandes preparados para combatir, mientras que en China hay una plétora de buques chicos tipo Guarda Costa con capacidades limitadas. La métrica comparativa normalmente usada es la cuenta de la flota de buques de guerra de superficie, Estados Unidos con 162, más 68 submarinos que incluyen lo más letales de todas las armas: los 14 submarinos de ataque nucleares (SSN) con 20 misiles balísticos intercontinentales (vehículo de reentrada múltiple e independiente, MIRV, por sus siglas en inglés). Esto implicaría que cada submarino posee la capacidad de incinerar, vaporizar o irradiar hasta 240 lugares diferentes con bombas atómicas, cada una por lo menos seis veces más

potente que la que los norteamericanos estallaron sobre Hiroshima. Entretanto en China, la flota de buques de guerra de superficie comprende 121 buques más 56 submarinos (incluyen seis submarinos con misiles balísticos, cada uno con 12 misiles nucleares sin ninguna capacidad MIRV). Al considerar la capacidad de fuerza de los misiles balísticos de la flota de submarinos, Estados Unidos tiene la capacidad de desplegar miles de bombas atómicas dirigidas (tomando en cuenta también las armas en reserva) contra los 72 de China.

Aunque Estados Unidos muestra superioridad masiva sobre China, teme compartir cualquier grado de su poder militar hegemónico con Francia en el Océano Indo-Pacífico. Francia es una nación con una legacía grande en la región en el nivel diplomático y militar. Así lo proclamó el presidente Emmanuel Macron cuando afirmó que este país tiene poder para alcanzar desde Yibuti hasta Polinesia, respaldado por una industria militar de clase mundial, controlando distintos territorios en la región, vendiendo aviones cazadores a India o bien construyendo 12 submarinos de ataque para Australia. Francia mantiene su fuerza militar en el Océano Indo-Pacífico con 15 buques de guerra, 7 mil tropas, 38 aviones militares, varias bases militares permanentes, además de proyectar poder desde su propio territorio a través de aviones, submarinos, misiles y portaaviones. Asimismo, Francia expresó su deseo de convertirse en un poder equilibrador en la región, y abogar por «una estrategia china menos muscular de lo que [Estados Unidos] ha llegado a propugnar» (Onishi, 2021:A6).

Ese fue el contexto en el que en septiembre de 2021, los aliados neoconservadores en las políticas riesgosas calculadas por Hillary Clinton, Secretaria de Estado (2009-2013); Antony Blinken, Secretario de Estado (2021-2025); Jake Sullivan, Consejero de Seguridad Nacional (2021-2025);

y Kurt Campbell, el agresivo coordinador de asuntos Indo-Pacífico de la National Security Council (NSC); orquestaron entre bastidores un juego de poder con el propósito de minar el acuerdo que tenía Francia para proveer a Australia de submarinos nucleares de diésel por 66 mil millones, a favor de la construcción de un número menor de submarinos más letales usando tecnología norteamericana. Es probable que el nuevo trato traería un amplio flujo de ganancias para la división Electric Boat de General Dynamics y, con seguridad, para lo que se conoce como la base industrial de defensa (DIB, por sus siglas en inglés).

Dejando a un lado las pretensiones de Francia de convertirse en un poder equilibrador en Asia, Estados Unidos está ejerciendo rápidamente sus poderes unilaterales, por ejemplo, sobre el mar supremo y en un número de acuerdos multilaterales para consolidar el nexo Washington-Londres-Canberra: *a)* la alianza en 2021 de seguridad AUKUS, que significó contrato para los submarinos; *b)* el pacto Quad de seguridad de 2017 entre Australia, India, Japón y Estados Unidos; y *c)* el acuerdo Five Eyes entre Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Reino Unido y Estados Unidos, para compartir inteligencia, al cual Japón intenta unirse.

En mayo de 2021, en un centro de investigación en la universidad de Stanford, que previamente contaba con la participación del ahora subsecretario de Defensa para la Política, Colin H. Kahl, la directora de alto nivel para China en el NSC, Laura Rosenberger, esbozó los parámetros del reciente marco: «Contrarrestar a China *donde debemos* y cooperar (...) *donde estén nuestros intereses*» (cursivas añadidas). Mientras tanto, Campbell enfatizó la necesidad por la reconstitución de los elementos de poder estadounidenses en el Océano Indo-Pacífico, esgrimiendo que «nuestro objetivo es para lograr un mayor efecto disuasivo» (Ronkin, 2021).

Meses después, el jefe del Estado Mayor reaccionó con profunda alarma frente a una prueba fallida de un cohete chino, la declaró como «no precisamente un momento Sputnik, pero está muy cerca de eso». Una semana más tarde sostuvo que los chinos son los rivales militares número uno, justo cuando fue emitido un reporte anticipando que China podría tener mil ojivas nucleares para 2030, representa sólo una porción inferior de las que en 2021 tenían las capacidades estadounidenses (Cooper, 28 de octubre de 2021:A1; 4 de noviembre de 2021:A9).

El unilateral juego de poder estadounidense ha madurando de modo precipitado en el Océano Indo-Pacífico, donde es evidente la apertura a los principales productores de armas con la finalidad de fortalecer el Triángulo de Hierro. Esta maniobra es promovida por Campbell a través de una expansión de los submarinos cargados de misiles nucleares, junto con los misiles de crucero y los aviones de combate sin tripulación basados en portaaviones. Las organizaciones de mayor alcance, como la Asociación Industrial de Defensa Nacional (mil 570 integrantes), y el Council of Defense and Space Industry Associations (300 contratistas mayores del Pentágono, todos parte de la Aerospace Industry Association) son los que forman, moldean y reproducen el proceso de adquisición armamentista frente a un Pentágono siempre deferente. Dichos contratistas están preparados, sobre todo los proveedores de los artefactos del poder marítimo para la fuerza naval, a participar en uno de los más grandes derroches militares de recursos de todas las épocas. Los fondos apropiados por las empresas contratistas mediante programas titánicos, como los fallidos LCS y los destructores invisibles Zumwalt, son un prelude a la nueva ronda del militarismo keynesiano, diseñado ahora para saltarse a las industrias de alta tecnología a un nuevo plano y abultar las ganancias en todo

el espectro de la DIB, aun cuando esto implique forzar a China a desviar sus recursos desde las repentinas industrias manufacturas intensivas en tecnología, hecho que perturba su apuesta para convertirse en la potencia industrial mundial.

Referencias

- Alic, J. (2021). «The U.S. politico-military-industrial complex». En W.R. Thompson (ed.), *Oxford research encyclopedia of politics*. Oxford: Oxford University Press
- Auerbach, A.J., Gorodnichenko, Y. y Murphy, D. (2019). «Local fiscal multipliers and fiscal spillovers in the United States». *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, núm. 25457.
- Axe, D. (5 de enero de 2021). «The U.S. navy wasted a whole decade building bad ships». *Forbes*
- Block, F. (2011). «Innovation and the invisible hand of Government». En Block, F. y Keller, M.R. (ed.), *State of innovation*. London: Paradigm.
- Buckley, Ch. (23 de septiembre de 2021). «After Australian submarine deal Asia begins to adjust its military thinking». *New York Times*.
- Cockburn, A. (2021). *The Spoils of War: Power, Profit and the American War Machine*. Londres: Verso.
- Cooper, H. (28 de octubre de 2021). «China, testing new weapon, jolts Pentagon». *New York Times*.
- Cooper, H. (4 de noviembre de 2021). «China could have 1,000 nuclear warheads». *New York Times*.

- Cypher, J. (1987). «Military expenditures, technical change and economic growth: a disguised form of industrial policy?». *Journal of Economic Issues*, vol. 21, núm. 1, pp. 33–59.
- Cypher, J. (2007). «From military keynesianism to global-neoliberal militarism». *Monthly Review*, vol. 59, núm. 2, pp. 38–54.
- Cypher, J. (2015). «The origins and evolution of military keynesianism in the United States». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 38, núm. 3, pp. 449–476.
- Cypher, J. (2017). «Military spending in the swampland». *Dollars & Sense*, pp. 25-30.
- Cypher, J. (2021). «US militarism, US hegemonic power». En Ness, I. y Cope, Z., *The Palgrave encyclopedia of imperialism and anti-imperialism*. Switzerland: Springer.
- Fang, L. (21 de marzo de 2017). «Donald Trump is filling top pentagon and homeland security positions with defense contractors». *Intercept*.
- Foster, J.B. (2021). «The ncold war on China». *Monthly Review*, vol. 73, núm. 3, pp. 1–20.
- Gholz, E. y Saplosky, H. (2021). «The defense innovation machine: why the U.S. will remain on the cutting edge». *Journal of Strategic Studies*, vol. 44, núm. 3, pp. 1–19.
- Gould, E. (2020). *State of working America wages 2019*. Washington DC: Economic Policy Institute.
- Harkin, G. (10 de febrero de 2020). «Navy's 1st 4 littoral combat ships head to retirement as shipbuilding budget drops». *Military.com*.
- Hartung, W. (13 de septiembre de 2021). «Profits of war: corporate beneficiaries of the post-9/11 pentagon spending surge». *Watson Institute of International Affairs*. Brown University.

- Hooker, D. (2014). *The grand strategy of the United States*. Washington DC: National Defense University Press.
- Keynes, J.M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. New York: Harcourt, Brace & World.
- Leslie, S. (2000). «The biggest angel of them all: the military and the making of Silicon Valley». En Kenney, M. (ed.), *Understanding Silicon Valley*. Stanford: Stanford University Press.
- Maindari, B. (7 de abril de 2021). «Yes, China has the world's largest navy. That matters less than you might think». *Diplomat*.
- Marshall, S. (2020). «The defense industry's role in militarizing US foreign policy». *Middle East Report*, núm. 294.
- McCormac, J. (21 de mayo de 1943). «Warns U.S. on sale of its war plants». *New York Times*.
- Mills, W. (1956). *The power elite*. New York: Oxford University Press.
- Mills, W. (1958). *The causes of World War III*. New York: Simon and Schuster.
- Moretti, E., Steinwender, C. y Van Reenen, J. (julio de 2021). «The intellectual spoils of war? Defense R&D, productivity and international spillovers». *Econometrics Laboratory*, University of California.
- Newdick, T. (12 de julio de 2021). «This is the navy's timeline for ridding itself of four more littoral combat ships». *The War Zone*.
- O'Rourke, R. (2021). «Navy large unmanned surface and undersea vehicles». Washington DC: Congressional Research Service.
- O'Rourke, R. (2021). «Navy force structure and shipbuilding plans». Washington DC: Congressional Research Service.
- Onishi, N. (24 de septiembre de 2021). «Uncomfortable questions for France». *New York Times*.

- Rhea, A. (2017). *Comparison of profit margin percentages between prime contractors and subcontractors*. Fort Belvoir: Defense Technical Information Center.
- Ronkin, N. (27 de mayo de 2021). «White House top Asia policy officials discuss U.S. China strategy at APARC's Oksenberg Conference». *Freeman Spogli Institute for International Studies*.
- Rowland, A. (2021). *Delta of power: the military-industrial complex*. Baltimore: Johns Hopkins Press.
- S. Senate (1972). «Report of the smaller war plants corporation». En Pursell, C. (ed.), *The military-industrial complex*. New York: Harper & Row
- Smithberger, M. y Hartung, W. (29 de junio de 2021). «What price «defense»?». *Project on Government Oversight*.
- Smithberger M. y Sprey, P. (16 de diciembre de 2016). «Overhaul of littoral combat ship program likely to increase risks and costs». *Project on Government Oversight*.
- Tooze, A. (2021). «The new age of american power». *New Statesman*, pp. 24-31
- TRT World (14 de abril de 2021). «US navy's next-gen naval warfighter is a multibillion-dollar failure», *TRT World*.
- Undersecretary of Defense (2015). *Performance of the defense acquisition system: 2015 annual report*. Washington DC: USGPO.
- «Waste, fraud, cost overruns, and auditing at the Pentagon» (2021). *Senate Hearing* Before the Comm. on the Budget, 117th Cong. 1, pp. 117-146.
- Weber, I. (2021). *How China escaped shock therapy*. New York: Routledge.