

MEMORANDO OPEX N° 81 / 2008

DE: PAULINA CORREA BURROWS, Investigadora UCM. Miembro del Panel de Expertos de Relaciones Transatlánticas de Opex.

PARA: OPEX

ASUNTO: ¿CÓMO INFLUIRÁN LOS *LOBBIES* DE LA INDUSTRIA DE DEFENSA EN LA POLÍTICA DE LOS CANDIDATOS A LA PRESIDENCIA DE EEUU?

www.falternativas.org



Director: Nicolás Sartorius

Subdirector: Vicente Palacio

Coordinadores de Área: Ángeles Sánchez (América Latina); Mario Esteban (Asia-Pacífico); Rafael Bustos (Magreb-Oriente Medio); Alfonso Egea de Haro (Unión Europea); Manuel de la Rocha Vázquez (África Subsahariana); Vicente Palacio (Relaciones Transatlánticas); Borja Lasheras (Seguridad y Defensa); Katty Cascante (Cooperación al desarrollo)

CONTEXTO

La industria de defensa con frecuencia hace contribuciones electorales mucho más reducidas que cualquier sector corporativo de la economía estadounidense, circunstancia que no ha erosionado su capacidad para influir en el debate, diseño y ejecución de las políticas públicas que repercuten en su trayectoria como agente económico. Aunque no se puede sostener que la Política Exterior refleja la voluntad del lobby de las armas, éste es una parte informal -pero no menos real- del proceso de elaboración de las políticas referidas a la proyección externa de Washington. Su influencia depende también del paradigma estratégico vigente, del tipo de beneficio proporcionado por su oferta y de la percepción del entorno de seguridad.

- **Tendencia de los últimos años**

En los últimos ciclos electorales que incluyen renovación del Ejecutivo -1996, 2000 y 2004- los proveedores de bienes y servicios asociados a la defensa aportaron 45,2 millones de dólares. Esto les sitúa en el último lugar de la clasificación de contribuyentes corporativos, ya que su inversión política para campañas sólo representa el 1,5% del total. Pese a la sobriedad de su perfil contribuyente, en el periodo de referencia la inversión electoral de los fabricantes militares creció un 38%, hasta los 18 millones de dólares. En 2000 los fondos se incrementaron un 8% respecto a las presidenciales de 1996, pero en 2004 la variación fue del 26% en relación a los comicios precedentes.

Por lo que se refiere al destino de las donaciones, destacan dos tendencias:

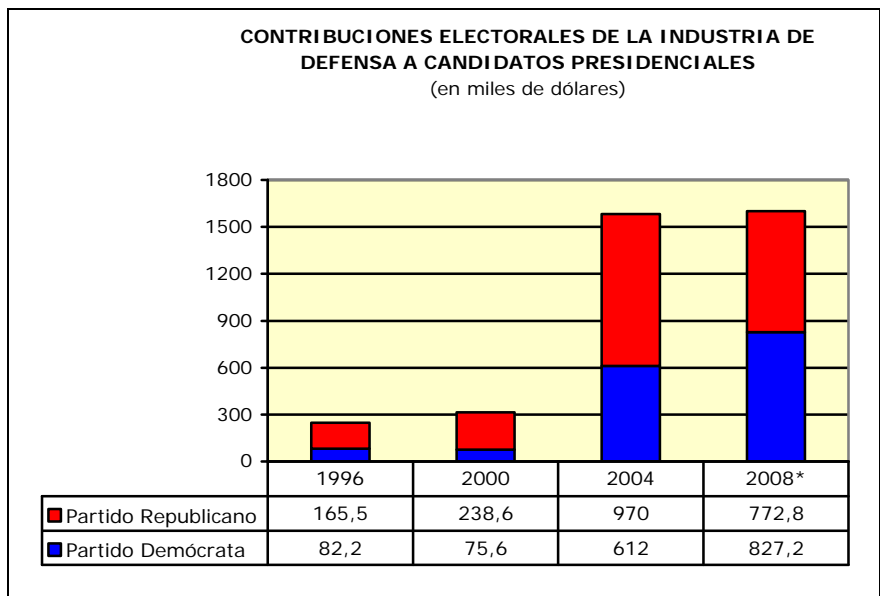
- entre los contribuyentes corporativos lo habitual es favorecer a los candidatos del Partido Republicano y la industria de defensa no es la excepción. Entre 1996 y 2004 dos de cada tres dólares que entregó el sector beneficiaron a los candidatos de esa formación política.
- la gran mayoría de los fondos electorales que aporta la base industrial militar se canaliza hacia los candidatos al Senado y a la Cámara de Representantes, cuestión que se asocia al protagonismo del Congreso en las decisiones sobre el presupuesto de defensa, en general, y la compra de armamento, en particular. Al margen de la vigencia o no del *triángulo de hierro*, no hay que perder de vista que las factorías de la industria de defensa están situadas en áreas muy concretas de la geografía estadounidense, aunque con elevada densidad demográficaⁱ, lo que potencia el coste electoral de las disposiciones que puedan traducirse en desempleo.

Con todo, a partir del mandato presidencial de George W. Bush quienes se postulan al Ejecutivo fortalecen de manera notoria su posición como receptores de fondos de la industria militar, tanto en términos absolutos como relativos:

- si en 1996 y 2000 el sector destinó en torno al 2% de su volumen contribuyente a los candidatos a la Casa Blanca, en 2004 recibieron el 10% de los fondos. En lo que llevamos del ciclo electoral 2008, los candidatos a la Presidencia han recibido el 14% de estos recursos.

- en los comicios de 2004 los candidatos presidenciales recibieron 1.595.000 dólares, casi cinco veces más que los postulantes del año 2000 (332.300 dólares) y seis veces más que los candidatos de 1996 (255.500 dólares). Hasta el 20 de abril de 2008, la inversión política para campañas ya había superado a la contribución total del sector en 2004: 1.600.000 dólares, sin que hubiera empezado oficialmente la campaña para las elecciones generales.

- un tercer punto tiene que ver con la recepción de los fondos: también en este caso dos tercios de las contribuciones han favorecido a los candidatos republicanos en las últimas citas electorales.



Fuente: elaboración propia; Center for Responsive Politics
El ciclo 2008 sólo incluye las contribuciones hasta el 20 de abril

- **Factores estructurales y coyunturales de la evolución**

La trayectoria reciente de las contribuciones electorales de la industria de defensa se explica por la convergencia de los siguientes factores:

1. los aportes de dinero compran acceso a los agentes involucrados en el proceso decisorio; el acceso es un bien por el que los grupos de interés pagan en la medida en que esa inversión les da la oportunidad de abogar por un tema determinado. En el contexto actual hay que comprar acceso a un poder Legislativo dominado por el Partido Demócrata y, sobre todo, acceso a una nueva Administración, al margen de su orientación política.

2. las contribuciones a campañas constituyen una inversión; de la misma se espera una rentabilidad que se concreta en la formulación de políticas públicas que se ajustan a las demandas -estratégicas y presupuestarias- de quien hace el desembolso. A partir de 2000 el entorno político y de seguridad garantizan la rentabilidad del activo contribuyente mucho más que en cualquier otro momento de la post Guerra Fría.

3. las decisiones políticas están condicionadas por muchos factores e incentivos; entre los ejecutivos de la industria de defensa hay conciencia de que su influencia en las preferencias de la clase política no sólo depende del monto contribuyente, sino que también:

a. del paradigma estratégico vigente; un modelo de seguridad que garantice la compatibilidad entre los intereses corporativos y el interés nacional requiere al menos un equilibrio entre la preeminencia normativa (*auctoritas*) y la preeminencia militar (*potestas*). La estrategia de la Ampliación daba preferencia a la dimensión económica y comercial de las relaciones internacionales, lo cual restringía la demanda de seguridad. En cambio, el modelo de seguridad de la Administración Bush añadía profundidad estratégica a la hegemonía estadounidense fortaleciendo las estructuras tradicionales de poder y los sectores económicos vinculados a la defensa.

b. del tipo de beneficio proporcionado por su oferta; tanto la seguridad del territorio nacional y los intereses en el exterior como la capacidad de proyección del liderazgo estadounidense son cuestiones de Estado. El consenso es unánime respecto a la necesidad de fortalecer y preservar la condición hegemónica de Estados Unidos en el siglo XXI.

c. *de la percepción del entrono de seguridad vigente*: tanto si emplea un enfoque basado en amenazas como si se opta por enfoque funcional basado en capacidades, el propósito es que el estamento político y la opinión pública sientan la necesidad de demandar más seguridad. Desde 2001, se produce una mayor convergencia de la agenda personal, de un lado, con las agendas política y pública, de otro, respecto a algunos temas que impulsan la demanda de seguridad: nuevas amenazas -desde el terrorismo internacional a la proliferación de armas de destrucción masiva-; el tipo de liderazgo internacional; la defensa antimisil; la Transformación de las Fuerzas Armadas; y el futuro de la OTAN.

4. un cuarto factor responsable del aumento es la promulgación de la *Ley Bipartidista de Reforma Electoral* (Bipartisan Campaign Reform Act. Conocida también como Ley McCain-Feingold, esta norma contiene dos disposiciones que repercuten sobre la actividad contribuyente de los proveedores militares:

- por una parte, prohíbe la recaudación y el uso de dinero blando a los partidos nacionales y a los candidatos o funcionarios federales. En los 90 el dinero blando se convirtió en la segunda fuente contribuyente de la industria de defensa; a través de ella canalizó un tercio de la inversión política para campañas.
- pero por otra, duplica los límites con que una persona puede contribuir a los candidatosⁱⁱ. Ciertamente se mantiene la prohibición a las corporaciones que tienen contratos con el gobierno de usar sus beneficios para influir en las elecciones federales, pero tanto sus ejecutivos como sus trabajadores pueden contribuir a título personal y, por supuesto, a través de comités de acción política que en muchos casos son creados por las mismas empresasⁱⁱⁱ.

ANÁLISIS: ESTRUCTURA Y ACCESO AL PODER POLÍTICO

Aunque el Departamento de Defensa quiere reformar los **segmentos de producción** de la industria militar^{iv}, desde el punto de vista de la oferta hay tres grandes sectores:

- *sistemas aeroespaciales*: incluye a los fabricantes de aeronaves, helicópteros y sistemas espaciales. Las compañías más emblemáticas son Lockheed Martin, Boeing, Honeywell International, la británica British Aerospace, United Technologies y General Electric.

- *electrónica de defensa*: incluye también los fabricantes de misiles y las tecnologías de la información con aplicación militar. Entre ellos destacan sociedades como Raytheon, SAIC, DRS Technologies y L-3 Communications.

- *otros proveedores de bienes y servicios asociados a la defensa*: en este grupo están los fabricantes de sistemas navales, sistemas de combate terrestre, artillería y municiones; los fabricantes de sistemas de inteligencia, vigilancia y reconocimiento, así como a las entidades privadas que conducen programas de I+D militar o que prestan servicios a los cuerpos de seguridad. Las corporaciones más importantes por volumen de facturación con Defensa y como contribuyentes electorales son Northrop, Grumman, General Dynamics, Halliburton y Computer Science Corp.

Respecto a su **implantación política**, hay cuatro vías de acceso al proceso de toma de decisiones: las contribuciones electorales, el gasto en lobby propiamente tal, la dinámica de rotación de las elites y los centros de investigación y análisis de políticas públicas:

- en los ciclos electorales considerados en este memorando, los constructores aeronáuticos y de sistemas espaciales cargaron con el mayor **esfuerzo contribuyente**: aportaron el 48% de los fondos electorales (21,7 millones), frente al 28% de los contratistas del segmento de electrónica y al 24% de los fabricantes generalistas. Sin excepción, los candidatos republicanos fueron los más beneficiados, al obtener el 62% de los fondos de los proveedores aeroespaciales, el 66% del sector electrónico y el 68% del los fabricantes generalistas.

CONTRIBUCIONES ELECTORALES POR SEGMENTO INDUSTRIAL
(cifras en millones de dólares)

	1996	2000	2004	2008*	TOTAL	Contribución relativa
Aeroespacial	6,9	6,7	8,1	4,4	26,1	47%
Electrónica	3,9	3,8	4,7	3,7	16,1	29%
Otros fabricantes	2,3	3,6	5,1	2,7	13,7	25%
TOTAL	13,1	14,1	17,9	10,8	55,9	100%

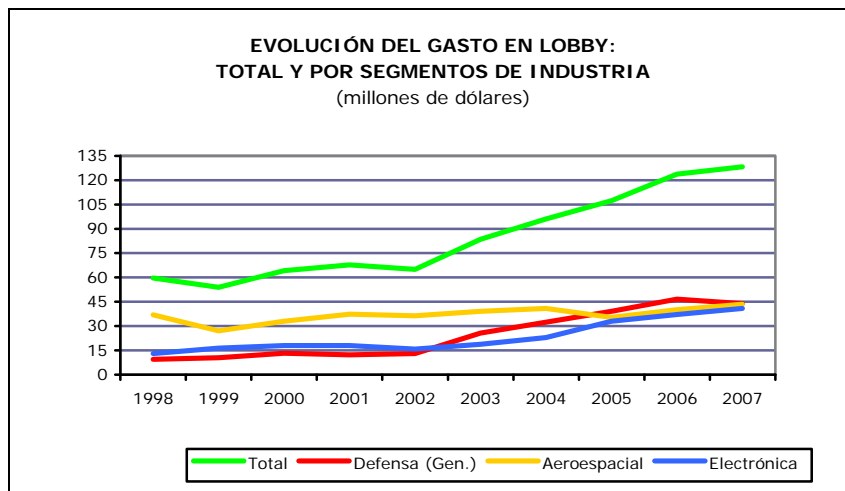
Fuente: elaboración propia y CRP

* el ciclo 2008 sigue abierto a las contribuciones (20/04/08)

- en el ciclo 2008, los constructores aeroespaciales han efectuado el 40% de las contribuciones, el segmento de electrónica de defensa el 35% y los demás fabricantes, el 25%. En cuanto a la recepción, esta vez se observa un cuidado

equilibrio en las lealtades de los contratistas militares: mientras los republicanos han captado el 48,3% de los fondos los demócratas han conseguido el 51,7%.

- en su condición de **lobbistas**, el volumen de inversión es claramente superior al esfuerzo contribuyente. Entre 1998 y 2007, los fabricantes de sistemas de armas gastaron 850 millones de dólares y en este periodo el gasto se duplicó (hasta los 128,2 millones). Nuevamente es el sector aeroespacial el que hace el mayor desembolso (370 millones ó 43%). Pero el sector que registró un mayor crecimiento en valores absolutos y relativos fue el de los fabricantes generalistas, ya que su gasto se multiplicó casi por cinco y su participación en el conjunto pasó del 16% al 29%. Cuatro compañías –General Electric, Northrop Grumman, Boeing y Lockheed Martin- efectuaron al 52% del gasto total.



- la **'dinámica de rotación de las elites'** es la vía de acceso de la industria de defensa a las agencias y departamentos del Ejecutivo. La industria militar es una fuente de puestos de retiro para militares y funcionarios de alto rango, a la vez que muchos ejecutivos del sector son designados como altos funcionarios en las agencias relacionadas con la seguridad nacional. Una treintena de altos funcionarios de la Administración Bush procede de la industria militar o se han incorporado a estas compañías una vez que han abandonado la función pública. Los casos más sonados son los del vicepresidente Dick Cheney o el de Richard Perle^v, pero desde luego no son los únicos: Rumsfeld fue director de Gulfstream Aerospace; el secretario de la Fuerza Aérea, James Roche, fue presidente de Northrop Grumman Electronic Systems; y Edward Aldridge fue director general de Aerospace Corp. antes de ser designado subsecretario de Defensa para Adquisiciones, Tecnología y

Logística. El mayor número de intercambios tiene lugar en el Departamento de Defensa, pero la misma situación se repite en el Consejo de Seguridad Nacional y en otras oficinas del Ejecutivo.

- una vía de acceso indirecta al proceso decisorio está constituida por los **centros de investigación y análisis de políticas públicas**, que sin ser actores políticos en sentido estricto están habituados a proporcionar pautas de planificación política sobre diversas cuestiones. Respecto a la formulación de la Política Exterior, los *think tanks* sirven a muchos propósitos, pero sobre todo destacan por su capacidad para crear una base de apoyo a determinadas líneas de acción exterior y para consensuar las principales metas y objetivos estratégicos. Mediante apoyo financiero o integrándose en los consejos de dirección de estas organizaciones, la industria de defensa participa en la formulación de las agendas investigadoras y, en ocasiones, condicionar el enfoque de los estudios. Esta presencia es frecuente en centros de orientación conservadora, como el Centro para Política de Seguridad, el Instituto Nacional de Políticas Públicas, el Instituto Hudson o la Institución Hoover. Pero también hay ejecutivos de la industria militar en los consejos directivos de *thinks tanks* que se esfuerzan por resaltar su independencia, como el Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales, la Institución Brookings o el Consejo de Relaciones Exteriores.

CONTRIBUCIONES E INFLUENCIAS CORPORATIVAS Y PERSONALES DE LOS CANDIDATOS: OBAMA, CLINTON Y McCAIN

Hillary Clinton es la candidata que ha recibido más contribuciones de la industria de defensa y la que tienen más vinculaciones directas con altos ejecutivos de esas corporaciones. La senadora por Nueva York ha conseguido captar el 21% (336.000 dólares) de la contribución total del sector, cinco puntos más que el candidato republicano (262.000 dólares), y seis puntos más que su compañero de partido, el senador Barak Obama (251.000 dólares).

Por segmentos de producción, Clinton es la más favorecida en las tres categorías. Barak Obama clasifica segundo en sistemas aeroespaciales y electrónica, mientras que John McCain hace lo propio en la segmento de fabricantes generalistas:

(en miles de dólares)

	SISTEMAS AEROSPACIALES	ELECTRÓNICA DE DEFENSA	OTROS SISTEMAS DE DEFENSA	TOTAL
HILLARY CLINTON	122	84	130	336
JOHN McCAIN	89	71	102	262
BARAK OBAMA	110	73	68	251
TOTAL	321	228	300	849

Fuente: elaboración propia (información: Federal Elections Commission)

Si se examina la inversión contribuyente de algunas compañías emblemáticas –a través de comités políticos y contribuciones individuales-, la situación es la siguiente:

- *Lockheed Martin*: las contribuciones del primer contratista del Departamento de Defensa tienden a favorecer a la senadora Clinton, a la que entregan un 32% más de fondos que a Obama y un 37% más que a McCain.

- *Boeing*: el fabricante aeronáutico ha repartido su apoyo entre los candidatos demócratas, concediendo 33.200 dólares a la senadora Clinton y 30.700 dólares al senador Obama. En cambio, se han restringido notablemente los fondos al candidato republicano: McCain ha recibido menos del 10% de lo que recaudó el presidente Bush en la campaña de 2004.

- *General Dynamics*: apuesta por Clinton, entregándole casi el triple de fondos que a su compañero de partido.

- *General Electric Co.*: el mayor receptor es Barak Obama, a quien se han concedido 123.650 dólares, un 25% más que a la senadora Clinton y cinco veces más que al candidato republicano.

En cuanto a las **influencias personales**, y teniendo en cuenta a los veinte mayores contribuyentes de la industria militar a lo largo del ciclo 2008, vemos que la senadora Clinton es la que percibe más contribuciones individuales de altos ejecutivos:

Memorando Opex N° 81/2008: ¿Cómo influirán los Lobbies de la industria de Defensa en la política de los candidatos a la presidencia de EEUU?

HILLARY CLINTON (13)		
NOMBRE	COMPAÑÍA	CARGO
Roger A. Krone	Boeing	Presidente de Sistemas de Redes y Espacio
Stanley O. Roth	Boeing	Vicepresidente de Boeing Asia
Ammy King	Northrop Grumman	Directora de la división de gestión sanitaria
Hugh E. Taylor	Northrop Grumman	Vicepresidente de Relaciones Institucionales (Agencias Civiles); división de Tecnologías de la Información
Nicholas Chabraja	General Dynamics	Presidente y director general
William J. Lynn	Raytheon	Vicepresidente de Operaciones y Estrategia
Jeffrey R. Immelt	General Electric	Presidente y director general
Tim J. Keating	Honeywell International	Vicepresidente senior de Relaciones con el Gobierno
Howard L. Lance	Harris Corp	Presidente y director general
Edward L. Bartlett	DRS Technologies	Presidente de la división de Sistemas Eléctricos
Robert B. Rivers	URS Corp	Vicepresidente
Lauren A. Gallo	Booz Allen Hamilton	Vicepresidenta
Janet Lyman	Booz Allen Hamilton	Vicepresidenta

JOHN McCain (10)		
NOMBRE	COMPAÑÍA	CARGO
Alison Fortier	Lockheed Martin	Vicepresidenta de Defensa Antimisil
Anne E. Sauer	Lockheed Martin	Vicepresidenta de Relaciones con el Gobierno
Sydney E. Fuch	Northrop Grumman	Vicepresidente y director de Operaciones de Inteligencia
James R. O'Neill	Northrop Grumman	Presidente de Tecnologías de la Información
James G. Rice	General Electric	Vicepresidente de GE y Presidente de Infraestructuras
Alison Kaufman	United Technologies	Vicepresidenta senior de Relaciones Internacionales y de Relaciones Gubernamentales
Michael Mendler	SAIC	Vicepresidente de Gestión de Riesgo Inversor y director del Departamento de Fusiones y Absorciones
Kevin E. Cahill	Harris Corp	Vicepresidente
Mary L. Howell	Textron	Desde 2000 ha sido vicepresidenta ejecutiva de Relaciones Gubernamentales, Estrategia Desarrollo, Relaciones Internacionales, Comunicación e Inversión
Jock P. Covey	Bechtel Corp	Vicepresidente senior de Asuntos Corporativos

BARAK OBAMA (4)		
NOMBRE	COMPAÑÍA	CARGO
Pamela Daley	General Electric	Vicepresidenta de Desarrollo Corporativo
Robert Duffy	Lockheed Martin	Vicepresidenta de Desarrollo Global
Jock P. Covey	Bechtel Corp	Vicepresidente senior de Asuntos Corporativos
John D. Lueders	Booz Allen Hamilton	Vicepresidente

Fuente: elaboración propia (Comisión Federal Electoral)

VALORACIÓN DEL PESO DEL LOBBY

En los últimos años, la inversión política de la industria de defensa ha conseguido:

- un aumento del presupuesto de Defensa en general y de las partidas presupuestarias para Adquisiciones e Investigación y Desarrollo en particular; entre 2001 y 2006 la variación fue del 48%, 50% y 56%, respectivamente
- que en el mismo periodo se duplicara el volumen de contratación de Defensa con el sector privado
- que se reactivara el sistema nacional de defensa antimisil; el presupuesto de la Agencia de Defensa Antimisil se duplicó entre 2001 y 2007.
- que se incrementara el intercambio internacional de bienes y servicios de defensa, así como el monto de las ayudas enmarcadas en el Programa de Ventas Militares al Exterior: en 2006 se suscribieron acuerdos de venta por 20.900 millones de dólares, un 65% más que en 2001 y el doble que a finales de los 90. Respecto a las ayudas gubernamentales para estimular la compra de equipos estadounidenses, hasta 2006 crecieron un 36% respecto a 2001.
- un importante aumento de su volumen total de negocios: entre 2001 y 2006, los diez mayores contratistas incrementaron un 50% su facturación total y duplicaron el volumen de contratación con el Departamento de Defensa. También reforzaron su dependencia de la demanda del Pentágono.

PERSPECTIVAS

- El cambio de Administración obliga a la industria de defensa a **renovar su acceso al proceso decisorio**. En los próximos meses es muy posible que se incremente el esfuerzo contribuyente y el gasto en lobby por la necesidad de establecer nuevos vínculos.
- En el futuro el alcance de su **esfuerzo estará condicionado**, en buena medida, **por el modelo de seguridad** que el nuevo Gobierno decida poner en marcha. Los requerimientos de seguridad no son los mismos que en los 90, de forma que no se volverá a un paradigma como el de la Ampliación. Sin embargo, uno de los desafíos del nuevo Gobierno será conseguir un equilibrio entre los

compromisos y requerimientos de la seguridad estadounidense y las capacidades materiales del país para dar respuesta a los mismos. En este sentido, la industria de defensa tendrá que estar atenta a una más que previsible reorganización del gasto público.

- De momento, el sector seguirá esforzándose por **consolidar los logros** obtenidos en el último tiempo. Esto implica intervenir en el debate y formulación de algunas políticas como las siguientes:

- *Política en Oriente Próximo*: la industria de defensa alentará cualquier línea de acción exterior que suponga un aumento de la demanda de seguridad israelí y de otros aliados estadounidenses en la región. Esto repercutirá en el estado de las relaciones Washington-Teherán y con la Autoridad Palestina. Israel es el mayor receptor de fondos del Programa de Ventas Militares al Exterior; en 2007 Estados Unidos aumentó las ayudas más de un 25% - hasta a un promedio de 3.000 millones anuales para los siguientes diez años- disposición que entrará en vigor en octubre de este año. Además, existen acuerdos de colaboración que permiten a la industria estadounidense participar en la producción de sistemas esenciales para las fuerzas israelíes, como el carro de combate Merkava y el caza multifunción Lavi^{vi}. Por último hay que considerar que un impulso de la demanda israelí refuerza la demanda de los países del entorno. En 2006, la región representó casi el 40% del volumen de ventas al exterior. En este sentido, es importante no perder de vista que las expectativas de la industria de defensa coinciden con los requerimientos de otros grupos de interés, como el lobby judío.
- *Retirada de Irak*: las compañías más afectadas con la retirada de las tropas estadounidenses no serán tanto los fabricantes tradicionales como aquellas corporaciones que prestan servicios de apoyo logístico en operaciones militares, las compañías privadas de seguridad y las que han ganado contratos para la reconstrucción de Irak. Con todo no es un tema menor, ya que los servicios constituyen el 40% de la demanda del Pentágono. Además, son empresas que tienen una capacidad de generación de empleo superior a la de muchos gigantes del sector. Por último, y aunque la externalización de los servicios de defensa es un fenómeno reciente, su vocación de influencia política no es menos proactiva. Tanto si ganan los demócratas –los dos

candidatos han dicho que empezarán la retirada de tropas tan pronto asuman el cargo- como si se impone el aspirante republicano –McCain es partidario de dar más tiempo a las fuerzas estadounidenses hasta que tenga lugar la reconciliación política en Irak- el mayor empeño de estas compañías será conseguir que, tras la retirada, Washington mantenga su compromiso con la reconstrucción y que se mantenga cierta presencia estadounidense –y aliada- aunque sea bajo un nuevo marco jurídico.

- Escudo Antimisil: la presión política ejercida por los fabricantes a este respecto ha pasado por dos etapas: en los 90 se ejerció una presión directa fundamentalmente sobre el poder Legislativo. Lockheed Martin, Boeing, Raytheon y TRW –integrada hoy en Northrop Grumman- aportaron entre 1996 y 1998 dos tercios de las contribuciones electorales del sector y consiguieron el 77% del volumen de contratación de la Organización para la Defensa contra Misiles Balísticos. A partir de 2001 la presión directa se redujo sensiblemente, a la vez que creció la influencia indirecta a través de altos funcionarios de gobierno, *think tanks* y organizaciones conservadoras partidarias de desplegar cuanto antes un escudo antimisil^{vii}. Los cambios políticos y estratégicos que se sucedieron desde entonces propiciaron decisiones favorables a los intereses de los fabricantes militares. En el contexto de un cambio de Administración es probable que vuelva a aumentar la presión directa, al menos hasta que el sector sea capaz de determinar la fluidez de su acceso al nuevo gobierno. Esta circunstancia se verá reforzada por el aumento del número de compañías implicadas en programas asociados al escudo antimisil. El principal argumento seguirá siendo la necesidad de proteger el territorio nacional, los intereses en el exterior y los aliados estadounidenses de un ataque procedente de un Estado hostil. Pero en el contexto actual la amenaza balística iraquí (y norcoreana) sería sustituida por la amenaza procedente de Irán.

- Ampliación de la OTAN: la OTAN obliga a los nuevos socios a actualizar sus fuerzas armadas y homologarlas con las de los miembros. En 1997 el Congreso estadounidense estimó que en los siguientes 15 años la ampliación tendría un coste de 125.000 millones de dólares; eso explica que la industria de defensa sea uno de los grupos de interés más activos a favor de incorporar nuevos Estados a la Alianza Atlántica. Durante la primera

ampliación, la mayor presión la ejercieron Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman, Raytheon y Textron que, además, financiaron organizaciones como el Comité para la Ampliación de la OTAN^{viii}. Desde que se iniciaron las conversaciones para la adhesión de Polonia, Hungría y la República Checa en 1997 la venta de bienes y servicios de defensa a estos países creció un 70%. Ciertamente es que los países de la segunda ampliación no han hecho un desembolso tan generoso como los países que se incorporaron en 1999, pero mientras en Europa occidental el gasto militar se estancaba o tendía a la baja, en Europa central y oriental crecía un 4% y un 12%, respectivamente^{ix}. La decisión de no dar luz verde a las negociaciones con Ucrania y Georgia es frustrante para la industria de defensa, ya que ambos países tienen mucho camino por recorrer si quieren modernizar sus capacidades militares y en los últimos cinco años el volumen de los acuerdos suscritos con ambos creció un 50%. Aunque el Comité para la Ampliación fue disuelto en 2003, ha sido relevado por el Proyecto de Transición de las Democracias, una organización que promueve la incorporación de los países en la periferia de la Federación Rusa a las instituciones euroatlánticas. Ahora bien, aunque la ampliación de la OTAN es una cuestión de Estado, entre los demócratas no lo es poner en riesgo las relaciones con Moscú. En ese caso, la industria de defensa se vería obligada a promover algún tipo de acuerdo de asociación que cree compromisos y obligaciones desde el punto de vista de la armonización de las capacidades militares.-

NOTAS

ⁱ Los estados de Maine, Massachussets, Connecticut y Nueva York, en la Costa Este; Texas, Georgia, Lousiana, Nuevo México y Arizona, en el Sur; Missouri en el corazón del país; y Washington y California, en la Costa Oeste.

ⁱⁱ La Ley McCain-Feingold –que entró en vigor el 6 de noviembre de 2002- aumentó de 1.000 dólares a 2.000 dólares la cantidad que una persona puede donar a un candidato a presidente, senador o representante. Este límite –que a partir de 2002 se reajusta en función del IPC anuales por elección, de manera que las elecciones primarias y las generales son tratadas en forma separada y, por tanto, una persona puede donar a un candidato hasta 4.000 dólares en el mismo año electoral. Para el ciclo 2008, la máxima contribución ha quedado establecida en 4.600 dólares.

ⁱⁱⁱ Los diez mayores contratistas del Departamento de Defensa -37% de volumen contratación en el año fiscal 2006; los datos de 2007 aun no están disponibles- han creado comités de acción política para canalizar las contribuciones electorales de sus empleados. Estas compañías son: Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman, General Dynamics, Raytheon, Halliburton, L-3 Communications, BAE Systems, United Technologies y Science Application International Corp (SAIC).

^{iv} El objetivo es adaptarlo a un enfoque funcional según el cual los proveedores militares son productores de capacidades: defensa del territorio, proyección del poder militar, apoyo al combate, precisión, acceso y control del espacio exterior.

^v Cheney fue presidente y director general de Halliburton hasta el verano de 2000. Perle tuvo que dejar la presidencia del Consejo de Política de Defensa en marzo de 2003 por su vinculación a Boeing y Loral Space & Communications.

^{vi} Algunas de las compañías estadounidenses que proveen de componentes a los fabricantes del Merkava (IMI, IDF Ordnance y Tank Workshops) son L-3 Communications Combat Propulsion Systems, Motorola, DuPont y Caterpillar. Pratt & Whitney proporciona la planta motriz del Lavi.

^{vii} Entre los primeros cabe destacar al secretario de Defensa Donald Rumsfeld, el vicesecretario Paul Wolfowitz, al subsecretario de Inteligencia, Stephen Cambone, y al presidente del Consejo Científico de la Defensa, William Schneider. Los *think tanks* más activos en el debate sobre la defensa antimisil han sido en los últimos años el Centro para Política de Seguridad, el Proyecto para un Nuevo Siglo Americano y la Organización High Frontier. Por último hubo cuatro organizaciones conservadoras que destacaron por hacer requerimientos compatibles con aquéllos de la industria de defensa: American Conservative Union, SAFE Foundation, Coalition to Protect America Now y Americans for Missile Defense.

^{viii} El fundador y presidente del Comité para la Ampliación de la OTAN, Bruce Jackson, era en 1997 director de Desarrollo Global de Lockheed Martin y en 1999 se convirtió en vicepresidente de Planes Estratégicos.

^{ix} Cinco años después del inicio de las negociaciones para ingresar a la OTAN, Polonia, Hungría y la República Checa firmaron acuerdos de venta por 543 millones de dólares frente a los 394 millones que suscribieron los Estados bálticos, Bulgaria, Rumanía, Eslovaquia y Eslovenia. Los mejores clientes, con el 85% del volumen de facturación regional, son con diferencia Polonia y Hungría.

Memorandos Opex publicados

- 1/2006. **Una estrategia española para la Bolivia de Evo Morales.** José Manuel García de la Cruz
- 2/2006. **Cómo gestionar la crisis nuclear de Irán.** Luciano Zaccara
- 3/2006. **Posición de España tras la victoria de Hamás en Palestina.** Ignacio Álvarez-Ossorio
- 4/2006. **Reforzar las relaciones con Japón.** Mario Esteban
- 5/2006. **Las relaciones euro-mediterráneas tras la Cumbre de Barcelona.** Jesús A. Núñez Villaverde
- 6/2006. **Las relaciones hispano-polacas tras las elecciones de 2005.** David Chico
- 7/2006. **Cómo incrementar la inversión china en España.** Ana María Goy Yamamoto
- 8/2006. **Diez años de Helms-Burton: recomendaciones para la UE y para España.** Joaquín Roy
- 9/2006. **Riesgos y oportunidades de las próximas elecciones presidenciales en Perú.** Ángeles Sánchez Díez
- 10/2006. **Kazajstán: una puerta abierta para España en Asia central.** Nicolás de Pedro
- 11/2006. **El tratado constitucional europeo tras un año de reflexión: desenlaces posibles, probables y deseables para España y la UE.** Anna Herranz y Laia Mestres
- 12/2006. **España ante las nuevas fronteras de Israel.** Ignacio Álvarez-Ossorio
- 13/2006. **La política exterior de López Obrador: escenarios para España.** Ciro Murayama Rendón
- 14/2006. **El conflicto del calzado con China: opciones para España.** Leila Fernández-Stembridge
- 15/2006. **¿Qué hacer con la frontera Marruecos-Argelia? De corredor migratorio a posible espacio de desarrollo.** Rafael Bustos
- 16/2006. **Más allá de la inmigración ilegal: España ante la conferencia euro-africana de Rabat.** Nicolás Pérez Sola
- 17/2006. **La regionalización del Nordeste Asiático: opciones para la UE.** Mario Esteban
- 18/2006. **La crisis de Líbano: ¿Qué puede hacer España?** Ignacio Álvarez-Ossorio Alvariño
- 19/2006. **Ámbitos de actuación política de España en Ecuador ante las próximas elecciones.** Ignacio Martínez Latorre
- 20/2006. **Propuestas de acción diplomática española tras la crisis de Líbano.** Ignacio Álvarez-Ossorio Alvariño
- 21/2006. **El español en Brasil: posibilidades de expansión.** David Matesanz Gómez
- 22/2006. **¿Qué hacer con Egipto tras las elecciones de 2005?** Natalia Sancha
- 23/2006. **Cómo abordar la crisis nuclear de Corea del Norte.** Eunsook Yang
- 24/2006. **Cómo España y la Unión Europea pueden contribuir a la formación de un Magreb unido.** Martín Ortega Carcelen
- 25/2006. **Afganistán: ¿Qué hacer?** J. Enrique de Ayala Marín
- 26/2006. **La expansión china en Latinoamérica: opciones para España.** Julio Arias
- 27/2006. **¿Qué debe hacer la UE ante el acuerdo nuclear entre India y EEUU?** Antía Mato Bouzas
- 28/2007. **La convocatoria en Madrid de los "Amigos de la Constitución Europea"** Antonio López Castillo e Ignacio Molina
- 29/2007. **Vías de acción para el gobierno español tras la victoria del FSLN en las elecciones de Nicaragua.** Salvador Martí Puig
- 30/2007. **Cómo optimizar la relación de España con Corea del Sur.** Alfonso Ojeda
- 31/2007. **Aportaciones de España y la UE tras la XXXII Cumbre de MERCOSUR.** Ángeles Sánchez Díez
- 32/2007. **¿Qué puede hacer España ante la propuesta marroquí de autonomía para el Sáhara Occidental?** Rafael Bustos
- 33/2007. **Vías de acción de España ante la penetración internacional en Guinea Ecuatorial.** Mario Esteban
- 34/2007. **El futuro estatus de Kosovo desde una perspectiva europea y española.** Ruth Ferrero Turrión
- 35/2007. **La normalización diplomática y militar de Japón: una perspectiva europea y española.** Lluç López i Vidal
- 36/2007. **Líneas de actuación de España ante la proliferación del "feminicidio" en Guatemala.** María Jesús Vitón
- 37/2007. **Escenarios y opciones para España ante las elecciones legislativas de 2007 en Marruecos.** Thierry Desrues
- 38/2007. **España y la UE frente al islamismo en Indonesia.** Javier Gil
- 39/2007. **El agravamiento del conflicto en Somalia: propuestas de acción para España.** Lucía Navarro
- 40/2007. **Propuestas para la UE en el diálogo sobre derechos humanos con China.** Mario Esteban
- 41/2007. **Crisis política en Nigeria tras las elecciones: propuestas para España.** Lucía Navarro
- 42/2007. **Propuestas para el acuerdo de asociación entre el Mercado Común Centroamericano y la UE.** Carlos Galián
- 43/2007. **Vías para la estabilización del Líbano: la contribución española.** Héctor Cebolla
- 44/2007. **Transparencia como elemento clave de eficacia en la cooperación al desarrollo en España.** Laura Alcalde Zugaza y José M^a Larrú
- 45/2007. **Escudo antimisiles: implicaciones para la UE y para España.** Antonio Ortiz

-
- 46/2007. **¿Qué postura debe mantener España en Mauritania tras las elecciones presidenciales?** Raquel Ojeda García
- 47/2007. **La Cumbre del G8 de Heiligendamm: reiterando promesas incumplidas para África.** Lourdes Benavides
- 48/2007. **El compromiso de la cooperación española con las mujeres africanas: de Maputo a Niamey.** Lourdes Benavides
- 49/2007. **Seguridad y gobernabilidad en la República Democrática del Congo tras las elecciones: propuestas de acción.** Dr. Tshimpanga Matala Kabangu
- 50/2007. **Los canjes de deuda por educación y la lucha contra la pobreza en Iberoamérica.** Pilar Lara
- 51/2007. **Por qué es buena idea un libro escolar común de historia para Europa y cómo apoyar su cristalización desde España.** Ángel Rivero Rodríguez
- 52/2007. **Hacia una apuesta efectiva por la división del trabajo: la cooperación española en su contexto europeo.** Nils-Sjard Schulz
- 53/2007. **La nueva estrategia para Asia Central: desafíos y oportunidades para la UE y España.** Nicolás de Pedro y Nargis Kassenova
- 54/2007. **¿Cómo deberían actuar la Unión Europea y España ante la actual situación política en Pakistán?** Antía Bouzas
- 55/2007. **La resolución del conflicto de Costa de Marfil tras el acuerdo de paz de marzo de 2007.** Juan Álvarez Cobelas
- 56/2007. **El servicio exterior español hacia Asia-Pacífico en perspectiva comparada.** Mario Esteban
- 57/2007. **¿Hacia dónde va Egipto? Recomendaciones para España y la UE.** Natalia Sancha
- 58/2007. **El Banco del Sur: oportunidades y futuro.** José Manuel García de la Cruz
- 59/2007. **La aventura de la emigración en Senegal: impacto sobre las relaciones bilaterales con España.** Carlos Oya
- 60/2007. **Birmania: ¿Qué política para España y la Unión Europea?** Juan Manuel López Nadal
- 61/2007. **La Cumbre de Lisboa y la construcción de una asociación estratégica Unión Europea-África.** Lourdes Benavides
- 62/2007. **El fondo de concesión de microcréditos de la cooperación española como instrumento de cohesión social en América Latina.** Camino Villanueva y Katty Cascante
- 63/2007. **Kenia. Elecciones presidenciales y consolidación como potencia regional.** Roman Bautista
- 64/2007. **Marruecos, ¿cómo y dónde luchar contra la corrupción? El papel de España.** Laura Alcaide
- 65/2007. **La reforma del Fondo Monetario Internacional: posición de España.** Javier Díaz Cassou
- 66/2007. **¿Es preocupante la inmigración irregular asiática?** Gemma Pinyol
- 67/2008. **Participación española en la enseñanza militar de China.** Pedro Baños Bajo
- 68/2008. **El largo camino hacia el CAFTA en Costa Rica: enseñanzas para España.** Diego Sánchez Ancochea
- 69/2008. **La crisis nuclear iraní en 2008: posibles escenarios y propuestas.** Luciano Zaccara
- 70/2008. **El conflicto entre Turquía y el PKK en territorio iraquí.** Carmen Rodríguez López
- 71/2008. **La crisis de Kenia tras las elecciones y la búsqueda de un acuerdo político entre las partes.** Roman Bautista
- 72/2008. **Estados Unidos ante la Cuba de Raúl.** Joaquín Roy
- 73/2008. **Diez cuestiones sobre la independencia de Kosovo.** Ruth Ferrero, con la colaboración de Nicolás Sartorius y Vicente Palacio
- 74/2008. **Darfur: Peacemaking, Peacekeeping and Recommendations for Spain.** Borja Lasheras
- 75/2008. **La política armamentística de Brasil: implicaciones internacionales y para España.** Javier Chinchón.
- 76/2008. **La cumbre franco-británica de marzo: la importancia de las cumbres bilaterales para la futura agenda política de la UE post-Lisboa.** Borja Lasheras y Alfonso Egea.
- 77/2008. **España, Tíbet y Pekín 2008.** Mario Esteban
- 78/2008. **El Líbano: estado de la situación.** Marco Calamai
- 79/2008. **Cómo apoyar el proceso de democratización en Tailandia. Oportunidades para España.** Javier Gil
- 80/2008. **La PESD en Bosnia y Herzegovina.** Xira Ruiz Campillo