Más allá del muro de Trump: El papel de la industria del armamento en el diseño de las fronteras de Estados Unidos

Por: Iciar Gutiérrez
Globalizacion, 23 de septiembre 2019
eldiario.es 20 September, 2019

Región: EEUU
Tema: Migración, Militarización

El muro de Donald Trump no empezó con Donald Trump. Tampoco es el único dispositivo del que se sirve EEUU para el control migratorio: es un elemento más de la amplia infraestructura desplegada en el interior de EEUU y las zonas fronterizas con México.

Cámaras, aviones, sensores de movimiento, drones, sistemas de videovigilancia y biométricos componen, desde hace años, el arsenal con el que Estados Unidos trata de frenar la inmigración. Detrás, un grupo de empresas de seguridad y armamento que se han embolsado "formidables ganancias" con el aumento de los presupuestos gubernamentales para control fronterizo.

Son las principales conclusiones que arroja la última investigación del think tank internacional Transnational Institute (TNI), que documenta cómo algunas de las mayores corporaciones armamentísticas del mundo se encuentran entre las principales compañías "que han determinado la política de fronteras" en EEUU durante las últimas tres décadas.

"Más que Trump, son estas corporaciones globales, y sus aliados políticos y mediáticos, los que conforman un complejo industrial de fronteras y han dado lugar a una respuesta predominantemente militarizada frente a la migración, convirtiéndose en el mayor impedimento para una respuesta humana al fenómeno", afirma el instituto de investigación.

A la hora de sentar las bases de este complejo industrial, los expertos del TNI señalan las aportaciones a campañas políticas de estas empresas que suministran servicios de seguridad fronteriza, labores de lobby o las 'puertas giratorias' entre el sector y el Gobierno.

"Estas empresas ayudaron a diseñar, financiar y finalmente construir el muro del que se benefician", sostiene a eldiario.es Nick Buxton, editor del estudio. "Como resultado, es mucho más que un muro: es uno de los sistemas de vigilancia más militarizados del mundo, integrado por miles de sensores, vigilado por helicópteros y aviones teledirigidos y patrullado por un número récord de 21.000 agentes. Los resultados son mortales a medida que los migrantes toman rutas cada vez más peligrosas para escapar a la vigilancia", asegura.

En los últimos 15 años, los presupuestos de EEUU para control fronterizo se han duplicado, pasando de 9.149 millones de dólares en 2003 a 23.700 millones en 2018, según el estudio.

Estas partidas aumentaron enormemente a partir de la década de los ochenta y la tendencia se ha ido acelerando desde entonces. Desde 1990, cuando se dedicaron 1.200 millones, el incremento es del 1.875%.

Estas cifras se destinan a la Oficina de Inmigración y Control de Aduanas (ICE), responsable de las deportaciones y detenciones en el interior del territorio, así como a la Oficina de Aduanas y Protección de Fronteras (CBP), encargada de las patrullas fronterizas. La investigación analiza cómo entre 2006 y 2018, la CBP firmó contratos por un total de 26.100 millones de dólares. Algunas de las compañías que se beneficiaron de ellos fueron Accenture, Boeing, Elbit, Flir Systems, G4S, General Atomics, General Dynamics, IBM, L3 Technologies, Lockheed Martin, Northrop Grumman, PAE, Raytheon, UNISYS.

La mayoría de ellas pertenecen la industria armamentística y son las mismas que se benefician del elevado gasto militar de EEUU. Es el caso de la mayor productora de armamento del mundo, la estadounidense Lockheed Martin, que en 2009 firmó un contrato por más de 945 millones de dólares para mantener y conservar 16 aviones de vigilancia. O de General Atomics, que cerró en 2016 un contrato de 276 millones de euros con la CBP para el mantenimiento de sistemas de drones. Mientras, aquel mismo año, la Oficina de reasentamiento de refugiados destinaba 14,9 millones de dólares a nueve ONG humanitarias.

“Todo el debate en torno a la frontera se ha centrado en los políticos populistas que demonizan a los inmigrantes para atraer votos, pero ignora a los verdaderos beneficiarios de la militarización de la frontera, que son algunas de las mayores empresas de armas y seguridad del mundo”, recalca Buxton.

Aportaciones a campañas políticas y lobby

“Que las corporaciones consigan contratos cada vez mayores no representa una bonanza imprevista, sino que es el fruto esperado de la creciente participación de esas corporaciones en la política estadounidense”, concluyen los investigadores del TNI. De acuerdo con el estudio, las principales beneficiarias de los contratos en control de fronteras son también las empresas “que más aportan a las campañas políticas, que más lobby hacen, que se reúnen más a menudo con funcionarios del Gobierno y que entran en el Gobierno como asesoras y personal en posiciones de influencia estratégicas”. Por esta razón, desde el instituto sostienen que las compañías “han determinado las políticas de militarización fronteriza de las que se han beneficiado”.

Ponen los ejemplos de Boeing, Lockheed Martin, General Atomics, General Dynamics y Raytheon, las que más aportaciones hicieron a las campañas políticas de los miembros de los organismos responsables de los presupuestos y las políticas relacionadas con las fronteras, los comités de Consignaciones Presupuestarias y de Seguridad Nacional del Congreso. Entre 2006 y 2018, estas donaron a los primeros 27,6 millones de dólares y a los segundos, 6,5 millones, como se desprende de la investigación. “Las posiciones de los políticos en estos comités, independientemente de su filiación política, suelen estar en sintonía con los intereses de sus donantes corporativos”.

Muchas de estas empresas, indican desde el TNI, son también las más activas a la hora de hacer lobby en el Congreso. Matizan que su actividad también está vinculada con el gasto militar, pero los contratos en materia de fronteras son igualmente importantes.

"En 2018, se alcanzó el mayor presupuesto destinado a fronteras e inmigración en la historia de los Estados Unidos –con más de 23 000 millones– tras una intensa labor de lobby de representantes de estas empresas", señalan. Aquel año, General Dynamics registró actividad de cabildeo 44 veces, Lockheed Martin, 41, Raytheon, 28 y Northrop Grumman, 19. "Esta es solo una imagen parcial, ya que una gran parte del lobby también se desarrolla a puerta cerrada, en especial en lo que respecta a cuestiones controvertidas, como la inmigración", indican los investigadores, en referencia a, por ejemplo, viajes de legisladores para obtener apoyo para sus negocios.

La última pieza del puzle son las 'puertas giratorias' existentes entre la industria de la seguridad fronteriza y la administración. "A menudo, exfuncionarios del Gobierno son contratados por diversas corporaciones, o entran en el sector del lobby, no solo como lobbistas, sino también como consultores y estrategas". Según el análisis del TNI, entre 2003 y 2017, al menos cuatro jefes de la CBP y tres secretarios del Departamento de Seguridad Nacional –equivalente a ministerio–, se incorporaron a compañías que trabajan en materia de seguridad nacional o consultoría tras abandonar el Gobierno.

"Estas empresas deben ser examinadas mucho más de cerca", opina Buxton, quien indica que el mercado no se limita a la frontera de Estados Unidos, sino que "continúa expandiéndose, tanto al sur de la frontera, a países vecinos como Guatemala; como, cada vez más, hacia el interior de EEUU".

"El proceso es muy similar a lo que está ocurriendo en Europa, donde las mayores corporaciones europeas de armamento – como Airbus o Thales – han sido las principales ganadoras de los contratos de seguridad fronteriza. La militarización de la frontera se basa en la promesa de seguridad, pero la única seguridad que proporciona es a los balances contables de las mayores compañías de armas del mundo", sentencia.

Iciar Gutiérrez

La fuente original de este artículo es eldiario.es
Derechos de autor © Iciar Gutiérrez, eldiario.es, 2019

Comentario sobre artículos de Globalización en nuestra página de Facebook
Conviértase en miembro de Globalización

Artículos de: **Iciar Gutiérrez**

Disclaimer: The contents of this article are of sole responsibility of the author(s). The Centre for Research on Globalization will not be responsible for any inaccurate or incorrect statement in this article. The Center of Research on Globalization grants permission to cross-post original Global Research articles on community internet sites as long as the text & title are not modified. The source and the author's copyright must be displayed. For publication of Global Research articles in print or other forms including commercial internet sites, contact: publications@globalresearch.ca

www.globalresearch.ca contains copyrighted material the use of which has not always been specifically authorized by the copyright owner. We are making such material available to our readers under the provisions of "fair use" in an effort to advance a better understanding of political, economic and social issues. The material on this site is distributed without profit to those who have expressed a prior interest in receiving it for research and educational purposes. If you wish to use copyrighted material for purposes other than "fair use" you must request permission from the copyright owner.

For media inquiries: publications@globalresearch.ca