



GASTO MILITAR: PRODUCCIÓN Y VENTA DE ARMAS

J. Manuel Martínez Sánchez

1. Introducción

Lo que hace más atípica la actividad armamentística es su producto final, adquirido por el estado generalmente para su uso destructivo (sea por guerra u obsolescencia). La actividad militar aparece como una actividad "normal" en un gran número de países aunque no se le puede dar al output generado por la actividad militar un tratamiento similar al de los demás bienes finales generados por el sistema económico. Se trata de productos económicamente no productivos en la medida en que no contribuyen a mejorar el nivel de vida ni sirven para producir. Pero carecen de lo que se entiende como utilidad económica habitual que poseen, por lo general, los demás bienes. Por supuesto que tienen una política y serán utilizados en el mantenimiento del orden vigente, tanto interior del país coaccionando a los trabajadores, como en el orden internacional, repartiendo mercados y controlando las fuentes de materia primas.

Otra atipicidad proviene del hecho de que a pesar de la subordinación del consumidor a los intereses de las grandes empresas existen ciertas limitaciones: de una parte la decisión final (aunque influida por la publicidad) una vez que el producto está en el mercado; y la otra es el poder de compra disponible (la demanda efectiva) para la adquisición del bien. En el caso del aparato militar no operan estas restricciones en la misma medida.

Como sabemos la regulación de la demanda se convirtió en política estatal reconocida en los años treinta bajo la administración Roosevelt y el apoyo de los sindicatos americanos. El gasto militar como instrumento de política económica se generalizó en los países occidentales después de la revolución keynesiana. A partir de la Segunda Guerra Mundial se configuró en USA un aparato militar en gran medida autónomo y al margen de cualquier control democrático.

El análisis keynesiano observa el gasto militar como un componente del gasto gubernamental. Esta visión supone un claro efecto positivo sobre la economía centrado en la demanda. Aparte de las racionalizaciones vinculadas a la seguridad nacional hay dos argumentos que pretenden legitimar esta actuación: la relación puestos de trabajo-gasto militar y los efectos inducidos de la I+D militar a favor del sector civil. El tema de los gastos militares se cierra declarando que si la alta política de la nación no lo necesitara se podría conseguir fácilmente el mismo efecto pasando esos dineros a usos civiles o devolviéndolos al uso privado.

En el primer caso ya apuntaba Ángel Viñas que los programas militares crean menos empleo que otras elecciones (como por ejemplo educación) y "que si se dispone de voluntad política para financiar programas generadores de empleo con preferencia a los



de naturaleza militar se crearían más puestos de trabajo que si la prioridad la mantienen estos últimos"¹.

Más recientemente, Paul Dunne demuestra que en el R.U. no hay una relación de causalidad directa entre la reducción del gasto militar y el crecimiento del paro. Con todas las reservas que se quiera la experiencia empírica disponible indica que es económicamente viable afrontar el recorte de la inversión bélica si existe un fuerte interés político en ello. Esto no significa que no existan problemas de reajuste cuyos componentes más dolorosos puedan minimizarse con políticas compensatorias² adecuadas.

En el segundo caso hay cada vez más dudas acerca de que en el futuro la tecnología civil absorba en el mismo grado los avances de la tecnología militar. Ha habido importantes relaciones entre ambas (energía atómica, ordenadores, circuitos integrados). Pero no hay nada que asegure que la concentración de I+D en la esfera militar impulse los avances en la tecnología civil que, al tener un gran mercado contribuye decisivamente a las ganancias de productividad.

Desde el enfoque institucional se apunta la existencia de un complejo militar industrial forjado por grupos de intereses que dependen del gasto militar en el estado, en la industria y en otros sectores de la sociedad. Sus actividades conllevan a presiones internas para aumentar este gasto independientemente de cualquier amenaza. Esto da lugar a ineficiencias, asignando recursos a la industria militar con sus fallos de mercado. Esto conlleva un claro efecto negativo sobre la economía.

Para Galbraith³ el sector armamentista no es vital para el funcionamiento del sistema capitalista. Aunque no se muestra de acuerdo con la tesis de la insuficiencia del mercado, viene a decir que la renta entregada o retirada del gasto privado no servirá eficazmente para regular la demanda más que si el sector público es grande. Además estos gastos garantizan los riesgos tecnológicos de lo que él llama sistema planificador, cosa que no ocurre con el gasto en escuelas, en parques, en pobres,...Este gasto no tiene el mismo incentivo directo ni la misma relación con la tecnología que el gasto militar al cual reemplazaría. O sea que no es tan fácil la sustitución, con vistas a la regulación de la demanda, de los gastos militares por otros tipos de gastos.

El militarismo⁴ ha jugado un papel importante en el pensamiento marxista, aunque Marx dijo poco al respecto, y Engels en el Anti-Dühring vio tan sólo el impacto negativo del gasto militar. Marxistas posteriores han mantenido una pluralidad de enfoques con la idea de un complejo militar industrial necesario para el desarrollo del capitalismo. Rosa Luxemburgo vio un efecto positivo del gasto militar en sus esquemas de reproducción ampliada si eran pagados con impuestos sobre los trabajadores. En palabras de Martins⁵: "Tanto para Marx como para Rosa, el problema de los mercados, de la reproducción y realización del capital no es, por tanto, de una "insuficiencia de demanda" estructural, congénita al modo de producción capitalista (*al modo*

¹ Angel Viñas "Armas y economía" editorial Fontamara 2ª edición, 1985.

² Paul Dunne "Conversión y empleo. Un estudio comparativo", en Aguirre, M. y Malgesini, G. (1991) "Misiles o microchips. La conversión de la industria militar en civil", Icaria Fuhem

³ Galbraith, J. K., "El nuevo estado industrial", 7ª edición, Ariel, pp. 321 y ss., y "La cultura de la satisfacción", 2ª edición, Ariel, 1992, pp. 134 y ss.

⁴ Paul Dunne, 1997, "The economics of war and peace: opportunities in the Post-Cold War World". Texto de la lectura inaugural en la universidad de Middlessex, Londres, 6, febrero 1997. Puede encontrarse en la página web de J. Paul Dunne entrando por la página del capítulo inglés de Economists Allied for Arms Reduction (ECAAR) (<http://bobbins.mdx.ac.uk/>).

⁵ José Martins "Las armas de la globalización", pág. 7, en *Marxismo vivo*, septiembre 2000 (www.marxismalive.org/ze-martins1esp.html).

Malthusiano-Keynesiano)...El problema de la demanda por la plusvalía...se resume a un problema del Estado, a un problema político,...descubrir alguna forma de consumo improductivo que tenga el poder de esterilizar partes mayores de la plusvalía producida. No se trata, por tanto, de destacar una hipotética "insuficiencia de demanda"... El verdadero problema es que el régimen capitalista tiene que desarrollar la producción de algún tipo de valor de uso cuyo consumo impida su retorno a la esfera productiva, cuyo consumo haga que él desaparezca en la propia circulación del capital... Son precisamente aquellos valores de uso que no pueden ser utilizados ni como medios de producción ni como medios de reproducción de la fuerza de trabajo"⁶.

Después de la segunda Guerra Mundial la ortodoxia fue que el gasto militar era necesario para el capitalismo, era necesario para mantener la demanda y prevenir las crisis de subconsumo. El capitalismo no soportaría una economía de paz.

Ha habido otros desarrollos como el del rearme permanente de Kidron o el argumento de Mandel de que el gasto militar tiene un efecto negativo al influenciar negativamente la tasa de ganancia, por el perjuicio causado a los capitalistas no armamentistas al drenar recursos hacia la producción de armamento. Esta visión proporciona una variedad de posibles impactos sobre la economía. También influyó el enfoque final de carácter subconsumista, que une la postura keynesiana, kaleckiana y marxista en la que se basaban⁷, en los argumentos de Baran y Sweezy del Capital Monopolista. El gasto militar se apreciaba como una forma de absorción del excedente sin aumentos de salarios manteniendo los beneficios. Hay un impacto positivo claro y sólo el gasto militar juega ese papel.

No hay por tanto un consenso teórico de los efectos económicos del gasto militar⁸. Pero tampoco hay razón para pensar que el impacto tenga que ser en cualquier momento y lugar de carácter unidireccional. Parece razonable contemplar este hecho de manera histórica, como un proceso dialéctico en el cual el gasto militar pudiera tener un impacto positivo en unos casos y negativo en otros. El proceso que genera el impacto positivo puede contener sus propias contradicciones que den lugar al impacto negativo. Es el tipo de enfoque que Paul Kennedy⁹ asume en su obra, lo militar podría facilitar el desarrollo económico pero en algún momento la carga de estos gastos comenzaría a jugar como un estorbo sobre el crecimiento económico.

Lo que viene a continuación son las cifras de todo este despropósito. En primer lugar se hace una introducción sobre metodología, datos y fuentes disponibles para el estudio de esta actividad en la que abunda el secretismo y la falta de estadísticas fiables. Por un lado se analizan las tendencias del gasto militar (la demanda), de la producción (la oferta) y ventas de armas en el último decenio. A continuación se estudia el comercio, los principales exportadores e importadores y las mercancías objeto de intercambio.

⁶ Para Anwar Shaikh, Rosa Luxemburgo y Marx no afirmaban lo mismo respecto a las crisis capitalistas. Ver "Valor acumulación y crisis. Ensayos de Economía Política", Tercer Mundo editores, 1990, pp. 271-278.

⁷ Shaikh, pág. 275.

⁸ Puede consultarse en Cambridge Journal of Economics (CJE) Vol. 14, nº 4, 1990, un simposium sobre la economía del gasto militar, y Pivetti, M. "Military spending as a burden on growth: an "underconsumptionist" critique", en CJE 1992, 16; la respuesta y contrarrespuesta aparecen en Smith, R. Y Dunne, P. "Is military spending a burden? A "Marxo-marginalist" response to Pivetti", en CJE, 1994, 18, y Pivetti, M. "Effective demand, "Marxo-marginalisme" and the economics of militay spending: a rejoinder", en CJE, 1994, 18.

⁹ Paul Kennedy, 1987, "The rise and fall of Great Power", Unwin, London.



2. Los datos sobre “la defensa”: definiciones, fuentes y métodos

Las definiciones de *gasto militar* difieren según las fuentes a las que se acuda ya que pueden o no incluir a la defensa civil; la policía y las fuerzas paramilitares; las fuerzas de propósito doble como la policía militar y civil; las donaciones militares en especie, las pensiones del personal militar y las aportaciones a la seguridad social pagadas por un sector del gobierno a otro, etc.

A pesar de la dificultad de aplicar una definición común de gasto militar en el ámbito mundial, el Instituto para la Investigación de la Paz de Estocolmo (SIPRI)¹⁰, adopta una definición basada en la de la OTAN.

Donde es posible la definición SIPRI incluye gastos corrientes y de capital de Fuerzas Armadas incluyendo fuerzas de paz; Ministerio de Defensa y otras agencias gubernamentales implicadas en proyectos de defensa; fuerzas paramilitares cuando declaran ser entrenadas para operaciones militares; actividades militares en el espacio.

Tales gastos incluirían personal civil y militar, pensiones de jubilación de los militares y los servicios sociales para ellos y sus familias; operaciones y mantenimiento; aprovisionamiento; I+D militar; construcción militar; ayuda militar (en el gasto militar del país donante). Se excluyen los gastos relacionados con la defensa civil y gastos corrientes para actividades militares anteriores: desmovilización, reconversión de la industria y destrucción de armas.

Debido a la dificultad para aplicar esta definición a todos los países SIPRI realiza estimaciones sobre la base de los datos nacionales proporcionados, intentando homogeneizar la información con el fin de hacer posibles las comparaciones en el tiempo más que ajustar los datos en un año determinado según una definición común. Por ello el SIPRI advierte que estos datos no son apropiados para comparaciones minuciosas entre países individuales y es más correcta su utilización para comparaciones en el tiempo.

La Agencia para el Desarme y el Control de Armas (ACDA)¹¹, del Departamento de Estado USA, es otra fuente importante de información sobre temas relacionados con la defensa y el comercio de armas. Los datos para los países de la OTAN los extrae de las publicaciones de ésta y por lo tanto se basan en las definiciones de este organismo. En esta definición, por ejemplo, los gastos de tipo civil del ministerio de defensa están excluidos y se incluyen los gastos de tipo militar de otros ministerios

Para otros países no comunistas los datos son los gastos del Ministerio de Defensa. Cuando se sabe que incluyen los costes de la seguridad interior, se intenta eliminar estos gastos. Indica ACDA¹² que hay razones para pensar que los gastos militares de algunos países son sólo los corrientes y omiten todos o gran parte de los gastos de capital, incluyendo compras de armas, y pone como ejemplo a Argelia, Chile, Cuba, Ecuador, Egipto, Indonesia, Irak, Irán, Libia, Nigeria y Siria. En algunos de estos casos se piensa que se podría obtener una mejor información sumando a los gastos militares declarados oficialmente el valor de las importaciones de armas. También las adquisiciones de armas en algunos casos son financiadas o regaladas por otros países.

¹⁰ Stockholm International Peace Research Institute. Publica anualmente el SIPRI Yearbook, World Armaments and Disarmament (www.sipri.se).

¹¹ Arms Control and Disarmament Agency. Publica anualmente el World Military Expenditure and Arms Transfers (WMEAT). Actualmente ha salido parcialmente el correspondiente a 1999-2000, (www.acda.gov)

¹² WMEAT/98, Statistical Notes, pp. 201-208.

El documento ACDA afirma que hay evidencia de que importantes partidas de gastos en seguridad no se contabilizan en los presupuestos de muchos países subdesarrollados¹³. Entre los mecanismos más utilizados para ocultar tales gastos están la doble contabilidad, el uso de cuentas extrapresupuestarias, presentar la información de forma muy agregada, la ayuda militar y la manipulación de las divisas.

En otros casos la ACDA acude a otras fuentes de información como por ejemplo los datos sobre gastos en la antigua URSS, que están basados en estimaciones de la CIA.

También es problemática la información sobre *la producción de armas* así como la de las ventas, tanto de las compañías como en términos nacionales. Esto puede ser debido al secreto relacionado con todo aquello que rodea a la cuestión militar y a las estrategias comerciales y financieras en general de las empresas; y también a la dificultad para definir lo que es la producción de armamento y la distinción clara entre productos civiles y militares.

A nivel nacional no hay estadísticas ni de producción ni de venta de armas. Como ocurre al estudiar otras actividades no hay un código separado para la producción de armas en las estadísticas industriales; se incluyen en el sector industrial al cual pertenecen sin posibilidad de distinguirla de la producción civil. Así por ejemplo, en la CNAE, la fabricación de explosivos (24611) figura dentro de la Industria Química. En la Industria de Construcción de Maquinaria y Equipo Mecánico aparece la fabricación de armas y municiones (2960) y a mayor nivel de desagregación la fabricación de armamento pesado (29601) y la de armamento ligero (29602). Sin embargo esta última comprende también además de las armas ligeras y municiones de guerra de estas armas la fabricación de armas de fuego para la caza y la práctica deportiva. La construcción de barcos de guerra figura en la construcción y reparación de barcos (35111) y la construcción de aeronaves para fines militares pertenece a la construcción aeronáutica y espacial (35300) ambas en Fabricación de Otro Material de Transporte.

Los datos disponibles sobre totales nacionales de producción y venta de armas publicados por SIPRI (la ACDA en sus informes no contempla esta información) son estimaciones basadas en las respuestas de los cuestionarios pasados a las empresas¹⁴ sobre sus ventas de armas o en datos sobre el gasto en aprovisionamiento nacional, excluyendo importaciones e incluyendo exportaciones. Tales estimaciones las hacen en algunos países tanto el ministerio de defensa como las asociaciones empresariales. Aunque a nivel de empresa no hay ninguna obligación de informar acerca de sus ventas y pocas lo hacen, algunas tienen una división de defensa que proporciona datos separados de éstas. Otras compañías dan información de sus estimaciones en términos de cuota en el volumen total de negocio, ingresos o ventas. Otras proporcionan datos sobre sus ventas al ministerio de defensa o al gobierno.

Estos datos de producción de armas tienen un bajo grado de comparabilidad al no haber acuerdo sobre el concepto o la definición, de producción de armas, y no ser evidente lo que este concepto debería incluir¹⁵. Primero hay que decidir si se incluye sólo la producción o también los servicios y la tecnología. Segundo, qué tipo de productos se incluyen. En un sentido estricto puede ser definida para incluir sólo sistemas de armamento y otras mercancías para la guerra. En un sentido más amplio podría incluir todas las mercancías compradas por los militares. En el primer caso se

¹³ SIPRI, por ejemplo, estima que el gasto militar chino es aproximadamente un 75% más alto que sus presupuestos de defensa de carácter oficial (SIPRI Yearbook, 1999, Press release).

¹⁴ Ver SIPRI, pág. Web: Military Expenditure and Arms Production. Project Description.

¹⁵ Ver SIPRI Yearbook, 2001, Appendix 5E "Government and industrie statistics on national arms exports".

incluiría sólo equipo específicamente militar (tales como aviones militares, vehículos, barcos, electrónica, misiles, armamento, armas pequeñas y munición. En el segundo se incluiría también aquellos bienes más genéricos comprados por los militares (tales como gasolina, electricidad, alimentos, ropa y equipos de oficina). La distinción entre ambos no está clara. Así, por citar un ejemplo, es difícil imputar el uso militar de la investigación básica.

En consonancia con lo anterior tampoco la *industria de armamento* está estrictamente delimitada. En términos generales se compone de la suma de las armas producidas en su mayoría por las compañías implicadas en el negocio del armamento. Es una industria heterogénea formada por empresas que trabajan en distintos sectores tales como el aerospacial, astilleros o electrónica, sin conformar un sector industrial en sí misma. La industria del armamento consiste en compañías con grados diferentes de dependencia de la producción de armas¹⁶. Algunas de estas empresas se dedican por completo a la producción de armas, pero la mayoría producen bienes civiles siendo en ocasiones muy pequeña la dedicación a la producción de armas. Para el SIPRI el término *compañía productora de armas* se utiliza para cualquier compañía con alguna producción militar sea cual sea su cuota en su producción total.

También es difícil una definición estricta de *ventas de armas*. Como una guía aproximada se definen para incluir las ventas a clientes militares de bienes y servicios destinados específicamente para propósitos militares, excluyendo bienes de utilidad genérica (como petróleo, electricidad, computadoras de oficina, servicios de limpieza, uniformes y botas, excepto vigilancia y otra tecnología electrónica relativa a los sistemas de armamento). Sin embargo es totalmente correcto el planteamiento de incluir todos los ingresos relativos al equipamiento militar, no sólo la fabricación sino también la I+D, mantenimiento, revisiones y reparaciones, aunque no siempre es posible.

Debido a las dificultades anteriormente mencionadas los datos sobre producción y venta de armas también deben ser tratados como aproximaciones. En algunos países tienden a sobrestimarse porque las compañías y el gobierno tienen interés en mostrar una cuota de mercado importante, y en otros tienden a subestimarse por la sensibilidad política hacia este asunto. Pero gran parte de la poca fiabilidad de los datos tiene que ver con las dificultades mencionadas acerca de la definición y medida de la producción de armas.

El *Proyecto de Transferencia de Armas del SIPRI*¹⁷ informa sobre flujos de armas convencionales. Como la información pública disponible es inadecuada para el rastreo de todo el equipamiento de armas y otros equipos militares el SIPRI cubre solamente lo que se conoce como las principales armas convencionales¹⁸.

¹⁶ De aquí la dificultad apuntada anteriormente acerca de conocer con exactitud lo que es producción de armamento o producción civil en empresas como Lockheed, GE, GM, IBM o Monsanto. Si a esto se une el proceso de concentración y centralización (fusiones del tipo Daimler-Crysler y Aeroespaciales Matra, respuesta europea a la de Lockheed Martin-Boeing, por ejemplo) la opacidad se hace mayor.

¹⁷ SIPRI Arms Transfers Projects, en la página web, entrando por *Sources and Methods of the Arms Transfers Projects*.

¹⁸ Definidas como: 1. Aviones: todos los aviones y helicópteros, incluidos los no tripulados, aviones de vigilancia/reconocimiento, con la excepción de ultraligeros, planeadores con motor o sin motor, y blancos fijos; 2. Vehículos acorazados: todos los vehículos con protección acorazada integral, incluyendo todos los tipos de carros, personal de los carros de combate, vehículos de transporte de infantería; 3. Artillería: naval, fija, proyectiles autopropulsados y a remolque, lanzacohetes múltiples y morteros con un calibre igual o mayor de 100 mm; 4. Sistemas de radar: todos los radares de control de fuego, vigilancia ubicados en tierra, mar y aire, con la excepción de radares de navegación y los del servicio meteorológico. En los casos en los que el radar está fijado a una plataforma, el registro sólo anota aquéllos que provienen de un ofertante distinto al ofertante de la plataforma; 5. Misiles: todos los misiles con torpedos convencionales,

Las estadísticas se refieren a las transferencias de armas en estas seis categorías solamente. Las transferencias de otros equipos militares tales como armas pequeñas y ligeras, camiones, artillería de menos de 100 mm., munición, equipos de soporte y componentes como transferencias de servicios o tecnología no están incluidos. Por esta razón las cifras sobre comercio proporcionadas por la ACDA son mayores que las del SIPRI al incluir, además de estas mercancías las armas de infantería, uniformes, paracaídas y otros pertrechos de guerra¹⁹.

Por último, el *indicador de tendencia del SIPRI* es una herramienta para medir la tendencia seguida en las transferencias de armas. Permite medir los cambios en los flujos totales de las principales armas y su patrón geográfico. Las tendencias presentadas están basadas en las entregas reales durante el año en cuestión, no en los pedidos firmados en ese año. El indicador de tendencia SIPRI no mide el valor militar o su efectividad. No tiene en cuenta las condiciones bajo las cuales el arma opera (ej.: un moderno F-16 de combate no opera igual en un ejército de un país subdesarrollado que en unas fuerzas armadas bien entrenadas y con capacidad de integración de un recurso de estas características técnicas: el recurso es el mismo pero su efecto es muy diferente)²⁰.

UN EJEMPLO

El principal objetivo al estimar el gasto militar es proporcionar una medida fácilmente identificable de la escala de los recursos absorbidos por los militares. El gasto militar en el PIB es un indicador aproximado de la proporción de recursos usados por las actividades militares y por tanto de la carga económica impuesta sobre la economía nacional.

En el caso de España, los datos sobre gasto militar/PIB del SIPRI y ACDA coinciden básicamente ya que la fuente es la OTAN, como se ha comentado, y están basados en la definición de gasto militar de esta organización como indica la metodología del WMEAT/98 en página 202.

A pesar de esta coincidencia, la metodología SIPRI contiene ciertas diferencias como es la inclusión de los gastos de tipo civil del ministerio de defensa así como las pensiones de los militares y lo relativo a la sanidad de éstos (hospitales) o la investigación militar de carácter básico, tal como se indica en las páginas 151-52 del Manual on Government Financial Statistics del FMI/1986. A pesar de ello no se aprecian diferencias entre las cifras ACDA y SIPRI para España en la proporción Gasto Militar/PIB. La diferencia surge entre éstas y las del Ministerio de Defensa de España (en adelante Defensa).

Así, según el SIPRI los Gastos Militares/PIB para España en 1998 fueron del 1,3%, en tanto que según Defensa los Gastos en Defensa/PIB fueron del 1,08%. Pero en la página web de esta segunda fuente se indica que en el numerador de ese cálculo no están incluidos los siete organismos autónomos de Defensa (Canal de Experiencias

tanto los guiados como los de motor; 6. Barcos: los de tamaño superior a 100 Tm. Y todos los armados con artillería de 100 mm. o más, con la excepción de remolcadores y algunos transportes.

¹⁹ Norwegian Institute on Small Arms Transfers (NISAT) es una organización constituida en 1997 y dedicada al estudio, control y limitaciones a las transferencias de armas ligeras. Publica monografías y dispone de una base de datos por países y regiones para las transferencias de este tipo de armamento con mayores dificultades para detectar en el comercio internacional (www.nisat.org).

²⁰ La problemática acerca de la valoración monetaria de las transferencias de armamento queda apuntada en SIPRI Yearbook, 2001, Appendix 1B "Definition, sources and methods for the conflict data", así como cap. 5, III "The international arms trade and the price of weapons".



Hidrodinámicas de El Pardo, Gerencia de Infraestructuras y equipamiento de la Defensa, Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial INTA, Instituto para la vivienda de las fuerzas armadas INVIFAS, Instituto Social de las fuerzas armadas ISFAS, Servicio Militar de Construcciones y Servicios de Cría Caballar y Remonta). De forma análoga en la información FIRST²¹ proporcionada por el SIPRI se indica que para ese año no se incluyen una parte de los gastos en I+D militar del Gobierno financiados a través del Ministerio de Industria (posteriormente de Ciencia y Tecnología) cifrados en 128632 millones de pesetas.

Los datos para 1999 en la página web de Defensa indican que el gasto en defensa fue del 1,06% del PIB. Por otro lado, los siete organismos autónomos suponen 137338 millones lo que sube al 1,2% del PIB. Y además el SIPRI estima en 111700 millones el gasto en I+D militar financiado por Industria, básicamente al igual que en años anteriores para que la industria de defensa desarrolle programas como el de la fragata *F-100*, el avión de combate *EF-2000* y el carro de combate *Leopardo*. La estimación OTAN, que incluye el importe de las pensiones y la generación y ampliaciones de créditos, coloca al gasto militar en el 1,34% del PIB.

Como puede apreciarse en el Cuadro 1, una vez computados estos dos tipos de gasto los datos de Defensa y los de otros organismos coinciden en gran medida para los tres años de los que se dispone de información.

Cuadro 1. Gastos en Defensa en España (mill. ptas.).			
	1998	1999	2000
Presupuesto Defensa	897429	928172	965000
%PIB	1,1	1,06	0,99
Organismos Autónomos	128632	137338	148651
%PIB	1,2	1,2	1,1
Ayuda M° Industria	111700	163100	159400
%PIB	1,26	1,4	1,3
<i>Fuente: Ministerio de Defensa, pág. web, y SIPRI (FIRST)</i>			

Sin embargo, como se indicaba anteriormente para países en desarrollo y no miembros de la OTAN son necesarias estimaciones cuando sea posible. El Cuadro 2 nos muestra las diferencias, importantes diferencias, que surgen en la estimación del peso del gasto militar en Arabia Saudí, uno de los mayores importadores mundiales de armamento de la última década. Aunque el denominador de la expresión sea distinto en las estimaciones SIPRI (el PIB) y ACDA (el PNB) la diferencia entre el PIB y el PNB de Arabia Saudí no justifica semejante sesgo.

Cuadro 2. Gastos Militares sobre PIB ó PNB en Arabia Saudí							
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
SIPRI	22,6	11,7	13,9	11,9	10,3	9,5	12
ACDA	28,5	26,8	16,4	14	14,1	13	14,5

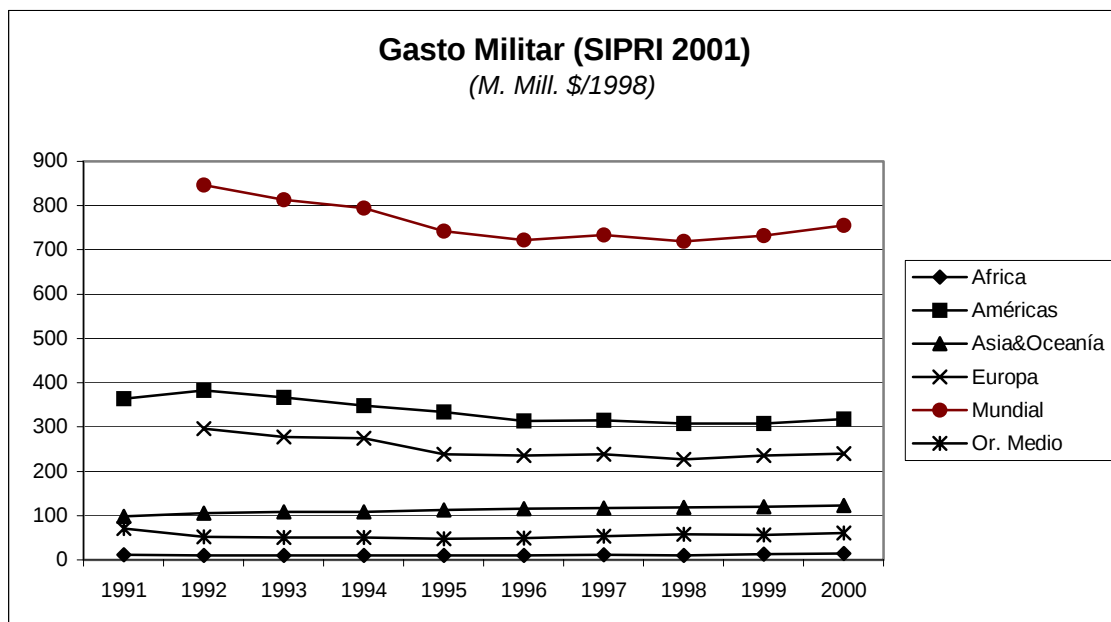
²¹ Facts on International Relations and Security Trends (FIRST) es un proyecto conjunto de la International Relations and Security Network y del SIPRI. Es una de los servicios, de las líneas de investigación de éste último. Una base de datos con información para cada país con información sobre fuerzas armadas y conflictos, comercio de armas, gasto militar, empresas de armamento.

3. Tendencias en el gasto militar

El gasto militar mundial en la década de los noventa observa una caída en la primera mitad del período, hasta 1996, para seguir con una lenta recuperación en la segunda mitad. En total este gasto asciende en el año 2000 a 798 mil millones de dólares USA (a precios constantes del 98), unos 130 \$ per cápita, en torno al 2,5% del PIB mundial (SIPRI Yearbook, 2001).

A nivel regional las zonas más dinámicas son África del Norte con un crecimiento del 74% a lo largo de la década, América Central (29%) y del Sur (59%), el sur de Asia (50%) Asia Central y del Este (21% en ambos casos). Incluso en el África subsahariana aumentó un 6%.

Las regiones que experimentan un descenso en su ritmo de gasto militar son América del Norte con una caída del 16%, Europa Occidental (-15%) y Oriente Medio (-14%). Al suponer las dos primeras en torno al 63% del gasto militar mundial, su desaceleración pesa en el conjunto mundial de forma importante.



Cada zona observa un ciclo no muy diferenciado. En África se da una aceleración importante a partir del 97 como consecuencia del aumento de los presupuestos militares en países implicados en guerras (Eritrea, Etiopía, Congo) y los limítrofes. Esta aceleración comienza en el 94 en América Central, manteniéndose al alza en todo el período, aunque con volúmenes muy inferiores a los de América del Sur (donde Brasil²² supone el 50% del gasto en la zona) que experimenta un crecimiento continuado.

El gasto militar en Asia Central se recupera a partir del 94, aunque sus volúmenes son muy reducidos. El Sur y el Este de Asia, con volúmenes importantes este último (China supone el 43% del total regional y Japón el 23%), también observan una tendencia creciente con tasas de evolución positivas para la mayoría de los países, (y a veces altamente positivas como Indonesia), agudizada en el sur asiático a partir del 98 como resultado del conflicto militar entre India (67% del gasto regional) y Pakistán en Cachemira.

²² Los datos sobre países concretos son de World Military Expenditure and Arms Transfers, 1998, ACDA. En tanto que el SIPRI lleva publicado el anuario del 2001, el ACDA está próximo a publicar el de 1999-2000, según se lee en su página web, en la que se presenta un avance de algunas de las variables.



En América del Norte se observa una desaceleración desde el 92 hasta su estabilización en el 97, con México como el país más dinámico si bien de peso insignificante (USA supone el 95% del gasto regional). Por el contrario, Europa Occidental (donde Francia, RU, Alemania e Italia suman el 70%) muestra un claro descenso en toda la década con tasas de crecimiento negativas en todos los países, a excepción de Turkía, Grecia, España y Holanda.

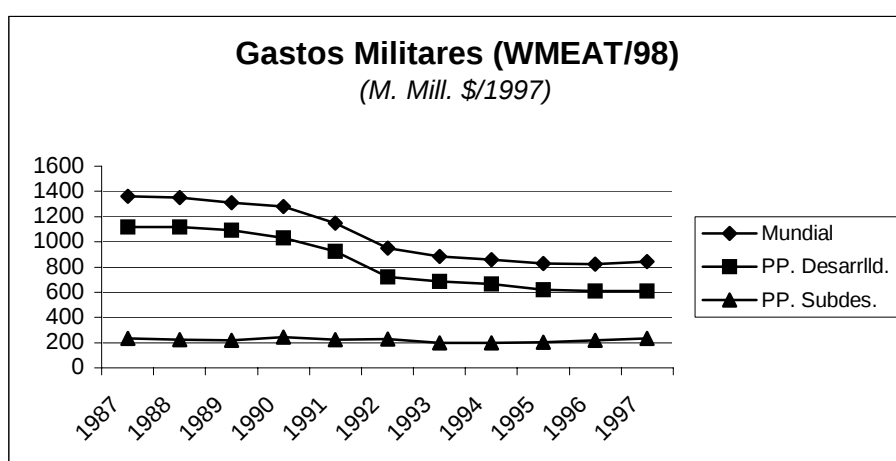
Por último, Oriente Medio (donde Arabia Saudí supone el 40% del gasto regional e Israel el 18%) mantiene una recuperación continuada a partir de 1995. Y la zona de Europa Oriental (en la que Rusia supone un 64% del gasto regional) presenta una casuística muy diversa condicionada por la evolución descendente de Rusia hasta 1997 y su recuperación posterior marcada en parte por los conflictos nacionalistas en el Cáucaso Norte (Daguestan, y Chechenia).

Cuadro 3. Gastos Militares: cuota y evolución				
	Cuota (%)		Tasa crecimiento real	
	1987	1997	1987-97	1993-97
Mundial	100	100	-6	-1,4
PP. Desarrollados	82,7	72,5	-7,3	-3,2
PP. Subdesarrollados	17,3	27,5	-0,9	4,3

Fuente: WMEAT, 1998, ACDA²³.

Como puede observarse en el Cuadro 3, hay un desplazamiento del gasto militar desde el mundo desarrollado hacia el subdesarrollado. También se da este fenómeno al estudiar el tamaño de las fuerzas armadas, donde a lo largo de la década aumenta el peso del Tercer Mundo en número de militares. Al comparar las tendencias de las fuerzas armadas y la población el ratio muestra diferencias significativas entre ambos mundos y entre regiones.

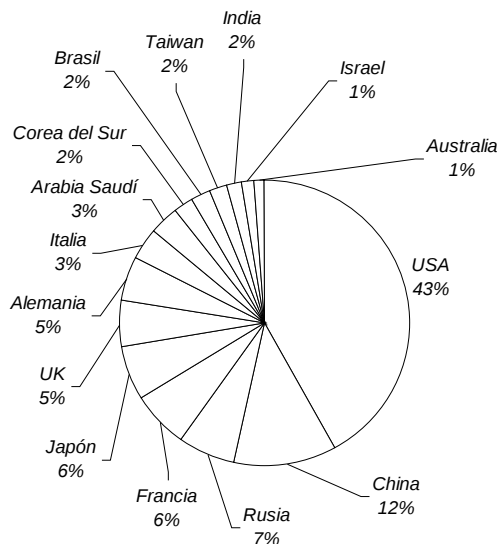
Con los datos ACDA, que cubren desde 1987, se observa mejor la caída del



²³ En el World MEAT se habla en términos de *developing countries*. Los países desarrollados incluyen a toda Europa Occidental excepto Malta y Turkía; en Europa Oriental todos los antiguos miembros del Pacto de Varsovia, excepto Bulgaria, Rumania y los estados desmembrados de la Unión Soviética menos Rusia; en Asia del Este Japón, Singapur, Corea del sur y Taiwan; en Oceanía Australia y Nueva Zelanda;

gasto que supuso el fin de la Guerra Fría y la recuperación posterior a niveles más bajos.

**Los 15 países de mayor gasto militar en 1997
(WMEAT, 1998)**



En 1997 el ratio mundial estaba en cuatro soldados por cada mil habitantes, un descenso desde los seis de 1987. Así, mientras las fuerzas armadas de los países desarrollados son más reducidas que las de los subdesarrollados representan una carga mayor para los primeros. En 1997 éstos soportaban 6,2 soldados por cada mil habitantes frente a los 3,2 de los subdesarrollados. En ese año Oriente Medio tuvo el ratio más alto con 11 soldados, y en el ranking mundial según este indicador, estaban cuatro de las cinco primeras naciones (Israel 33,4 soldados/1000 habitantes). El nivel de militarización de esta región era el más alto del mundo como indican éste y otros indicadores.

El ratio *Gasto militar/PNB (ME/GNP)* cayó desde el 5,2% de 1987 al 2,6% de 1997, sin diferencias apreciables entre desarrollados y subdesarrollados. De nuevo sobresale Oriente Medio con el 7,6%. Una conclusión para la ACDA es que no se observa relación directa, determinante, entre el esfuerzo militar y el nivel de renta. Países con nivel alto de ingreso muestran tanto un alto ratio ME/GNP (Israel, Kuwait) como uno bajo (Japón, Austria).

Igualmente el ratio *Gasto Militar/Presupuesto del Gobierno Central (ME/CGE)* indica una caída desde el 18% del 87 al 10% del 97. Los países subdesarrollados muestran un peso mayor (13%) que los desarrollados (9%). En Oriente Medio se dan valores muy por encima de cualquier media (22,7%).

A nivel mundial, el *Gasto militar per cápita* ha continuado decreciendo desde los 271\$ de 1987 a los 145\$ del 97 y a los mencionados 130\$ del año 2000. Para el 97 el mundo desarrollado gastó 580\$ en tanto que el subdesarrollado gastó 47\$. Advierte ACDA de la potencial tendencia al alza de este indicador así como del alto nivel de

e Israel y Sudáfrica. Esto indican las Notas Técnicas del WMEAT98. Supongo que por error han olvidado incluir Estados Unidos y Canadá.



militarización en Oriente Medio. En el ranking relativo a este ratio siete de los diez primeros países se ubican en esta región (Israel es el primer país con un gasto de 1687\$ per cápita).

Como indica ACDA el ratio *Gasto Militar/Fuerzas armadas (ME/AF)* es una medida de los resultados de las inversiones y del buen estado, de la capacidad de funcionamiento por militar y puede servir como aproximación al nivel tecnológico militar. Su evolución ha experimentado patrones diversos a lo largo de la década, según regiones y dentro de éstas. A nivel mundial ha habido un descenso desde los 48\$ por militar de 1987 a los 38\$ del 97. En este caso los primeros lugares del ranking son para USA (180\$) Japón (163\$) y UK (162\$) observándose una cierta tendencia al alza una vez pasados los primeros años de la posguerra fría.

Gasto militar (1993-97)			
Los de mayor gasto*		Crecen**	Reducen sus tasas
USA	276	Angola	Albania
China	75	Armenia	Azerbaijan
Rusia	42	Brasil	Irak
Francia	42	Colombia	Kazakhstan
Japón	41	Estonia	Laos
UK	35	Indonesia	Mozambique
Alemania	33	Kyrgyzstan	Rusia
Italia	23	Libia	Tajikistán
Arabia Saudí	22	México	
Corea del Sur	15	Namibia	
Brasil	14	Perú	
Taiwan	13	Singapur	
India	11	Slovenia	
Israel	9	Sri Lanka	
Australia	8	Turkmenistán	
		Uganda	
		Vietnam	
* Para 1997 en miles de millones de \$ USA			
** Más de un 10% anual			
Fuente: WMEAT, 1998, ACDA.			

4. Tendencias en la producción de armas

En los años 90 ha tenido lugar un profundo proceso de reorganización de la industria de armamento en el contexto de una caída importante del equipamiento militar debido al final de la guerra fría. Como resultado de esto ha ocurrido, por una parte, una reducción del tamaño de la industria hasta mitad de los 90, luego de su auge en los 80, con sus particularidades según el país. Pero todo apunta a una parada en esta caída hacia la mitad de los 90 e incluso a un suave aumento hacia el final de la década. Y por otra parte se han introducido cambios profundos en la estructura y organización de la industria condicionada por las estrategias de ajuste de las compañías productoras²⁴.

Según estimaciones del SIPRI el valor de la producción de armamento en los países occidentales principales productores (USA, RU, Francia, Japón y Alemania) cayó en torno al 40% en términos reales en el período 1987-97

Así para el Reino Unido, la estimación a partir del valor del gasto en equipamiento en defensa y del valor del total de entregas en equipos de defensa, se observa una caída

²⁴ SIPRI Yearbook, 2000 y 2001.

desde las 17 mil millones de libras de 1987-88 hasta las 11 mil del 94-95, y una subida para el 98-99 que llega a las 14 mil (a precios constantes del 98 deflactados por el IPC).

Para Francia, las ventas militares indican un auge para el 88-90 de 150 mil millones de francos (a precios constantes del 98 deflactados por el IPC). A partir de aquí se observa una bajada hasta los 100 mil millones de 1995 y, después de un repunte, vuelve a caer a 90 mil millones en 1999.

Cuadro 4. Tendencias en la producción de armas 1987-98 (nº índice).													
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1997 *
USA	115	106	108	100	94	85	83	72	67	61	64		100,7
UK	102	109	103	100	88	87	79	77	82	91	92	90	22,1
Francia	94	100	100	100	90	86	77	71	63	69	73	71	19
Subtotal	111	106	106	100	93	86	82	73	68	65	68		141,8
Japón	88	95	99	100	102	95	91	81	73	77	80	76	8,5
Alemania				100					59				7

Fuente: SIPRI. (* Miles millones \$ USA).

Las estrategias adoptadas por los complejos dedicados a la producción de armas en el entorno OCDE para ajustarse a la caída en la demanda han pasado por su salida del mercado de armamento (liquidando unidades o filiales y/o reconvirtiendo personal y medios hacia la producción civil), por su diversificación hacia el mercado civil o por su especialización en el mercado militar (mediante su crecimiento interno o la adquisición de las filiales vendidas por las compañías que abandonan el mercado militar). Este proceso ha llevado a una mayor concentración y por tanto dependencia de las ventas de armas y a menudo de sus exportaciones. Según se informa en el SIPRI 2001 hay un exceso de capacidad instalada en la industria de armamento USA y europea que urge nuevos pedidos para las compañías.

La más importante reducción en el nivel de producción desde el final de la guerra fría se da en Rusia. Según los datos de producción (no de ventas) del complejo militar industrial, ésta cayó en un 90% desde el 91 al 97. La caída se frenó en el 98 y entre el 99 y 2000 se dio un aumento significativo. A pesar de éste la producción de armas en la actualidad es un 13% de la de 1991²⁵.

Las informaciones disponibles indican que la reducción en el aprovisionamiento interior de armas estuvo parejo con un aumento de las ventas en algunos países y compañías. En torno a un 45% del total estimado de ventas de armas se obtuvo de las exportaciones en el RU y Francia en 1998. Este porcentaje es mayor en Rusia donde el colapso de su mercado interior ha llevado a las exportaciones a ser la fuente primaria de ingresos para las compañías del sector. Observando el comportamiento de la cuota de estas exportaciones sobre las ventas totales de armas, desde el 87 al 98, queda claro que a partir de 1994 se produce un significativo aumento pasando de un 30% a casi un 50% en el RU, de un casi 20% a un 40% en Francia y de un 12% a un 21% en USA.

El Bonn International Conversion Center (BICC)²⁶ elabora un “Índice de Desarme” sobre la base de los gastos militares, arsenales de armas, fuerzas armadas y empleo en la

²⁵ En la actualidad, bajo Putin, se están tomando medidas de carácter legislativo para sanear la industria a través de fusiones que cubran en parte la excesiva fragmentación del complejo militar. También se prevén esfuerzos importantes en I+D. SIPRI Yearbook, 2001, Appendix 4E.

²⁶ Organización no lucrativa alemana relativamente joven dedicada al estudio y la promoción de transferencia de recursos desde el sector militar hacia alternativas civiles. Trabaja en diversas líneas de investigación y publica anualmente el Conversion Survey que va por el 2001. Puede accederse a su página web a través de SIPRI: “Links to Arms Transfers Related Internet Sites”.



industria de armamento. Dicho índice muestra que la reducción armamentística iniciada en la primera mitad de los noventa se ha paralizado si bien lo ha hecho a un nivel tal que los sectores militares son ahora en torno a un tercio de lo que eran al final de la Guerra Fría.

La base de datos del SIPRI contiene información acerca del empleo total, ventas de armas, ventas totales y beneficios de unas 700 compañías la mitad de la cuales son casas matrices y la otra mitad filiales. Con esto se cubre la mayoría de los países excepto algunos como China, Corea del Sur y Taiwan. Se contemplan tanto la actividad de las compañías públicas como de las privadas ocupadas en la producción de armas.

Cuadro 5. Las diez principales compañías productoras de armas.

	<u>1990</u>	<u>1995</u>	<u>1999</u>
Lockheed Martin (USA)			
<i>Aviones, Electrónica, Misiles</i>			
Ventas de armas (US\$ bill. Consts. prices/98)		14.8	17.6
Ventas de armas/Total de ventas (%)		60	70
Exportaciones armas /Ventas totales de armas (%)*	8		24
Boeing (USA).			
<i>Aviones, Electrónica, Misiles</i>			
Ventas de armas (US\$ bill. Consts. prices/98)	6.4	4.5	15.3
Ventas de armas/Total de ventas (%)	18	22	27
Exportaciones armas /Ventas totales de armas (%)	16		25
BAE SYSTEMS (UK)**			
<i>Artillería, Aviones, Electrónica, Misiles, Armas pequeñas, Munición y Buques.</i>			
Ventas de armas (US\$ bill. Consts. prices/98)	10.4	8.2	15.7
Ventas de armas/Total de ventas (%)	44	68	77
Exportaciones armas /Ventas totales de armas (%)			
Raytheon (USA).			
<i>Electrónica y Misiles.</i>			
Ventas de armas (US\$ bill. Consts. prices/98)	6.9	4.2	11.3
Ventas de armas/Total de ventas (%)	57	34	58
Exportaciones armas /Ventas totales de armas (%)	8		11
Northrop Grumman (USA).			
<i>Aviones, Electrónica, Misiles, Armas peq., Munición</i>			
Ventas de armas (US\$ bill. Consts. prices/98)	6.2	6.1	7
Ventas de armas/Total de ventas (%)	90	84	79
General Dynamics (USA).			
<i>Vehículos a motor, Buques</i>			
Ventas de armas (US\$ bill. Consts. prices/98)	10.4	3.2	5.5
Ventas de armas/Total de ventas (%)	82	96	62
Thomson-CSF (Francia).			
<i>Electrónica, Misiles, Armas pequeñas. Munición.</i>			
Ventas de armas (US\$ bill. Consts. prices/98)	5.6	4.1	4.1
Ventas de armas/Total de ventas (%)	77	65	56
Exportaciones armas /Ventas totales de armas (%)	66		65
Litton (USA).			
<i>Electrónica, Buques.</i>			
Ventas de armas (US\$ bill. Consts. prices/98)	3.7	3.2	3.8
Ventas de armas/Total de ventas (%)	58	91	70
United Technologies (USA).			
<i>Electrónica, Motores.</i>			
Ventas de armas (US\$ bill. Consts. prices/98)	5.1	3.9	3.4
Ventas de armas/Total de ventas (%)	19	16	14
Aerospatiale Matra AM (Francia).			
<i>Aviones, Electrónica, Misiles</i>			
Ventas de armas (US\$ bill. Consts. prices/98)			3.3
Ventas de armas/Total de ventas (%)			24

Fuente: SIPRI arms industry database.

* La participación de las exportaciones en las ventas totales está estimada para el 89-91 y 96-98

** El 1 de enero de 1999 British Aerospace adquirió Marconi Electronic Systems. Al conglomerado se le llamó BAE SYSTEMS.



Las compañías se agrupan en los siguientes sectores productivos: artillería, aviones, electrónica, motores, misiles, vehículos militares, armas pequeñas y munición, barcos y otros. Los datos sobre ventas de armas se utilizan como una aproximación al valor de la producción de armas. Estas ventas incluyen tanto el aprovisionamiento interior como las exportaciones.

Como se observa en el Cuadro 5 la mayoría de las grandes empresas productoras de armamento están especializadas en el sector aeronáutico, naval, electrónico, sectores de alta intensidad tecnológica. Las diez primeras suponen el 56% de las ventas de armas mundiales estimadas por el SIPRI en 151 mil millones de \$ para el año 1999. El 41% de las ventas son de empresas norteamericanas. Como ya se ha dicho, a veces el armamento supone una actividad marginal. En otras sin embargo es el total de su actividad. De estas diez primeras ninguna se dedica por completo a las armas y oscilan entre el 79% de Northrop Grumman al 14% de United Technologies. De entre las restantes noventa compañías se encuentran 8 japonesas, 5 alemanas, 3 suecas, 3 canadienses, 3 italianas y 3 españolas (Bazán, SEPI y CASA) una suiza, otra australiana y otra holandesa.

Fuera del entorno OCDE destacan los casos de algunos estados “amigos” como Israel con 7 empresas dedicadas en su totalidad a las armas y en las que se fabrica casi de todo excepto barcos; India y Singapur con 3 empresas cada uno y Turquía y Sudáfrica con una. Así pues, la oferta, al menos la detectada por el SIPRI es un fenómeno occidental, del mundo desarrollado a cuya cabeza, con notable diferencia están los Estados Unidos de América.

Otra cuestión en la que queda clara la hegemonía norteamericana surge al estudiar la información disponible en los gastos de investigación y desarrollo militar. El BICC dedica un capítulo en su informa anual a este tema. Indica que los gastos globales en I+D militar no han caído tan bruscamente en los años noventa como otros

Cuadro 6. Evolución de la I+D militar.						
	M. Mill. \$		R+D militar / R+D gobierno		R+D militar / R+D total*	
	USA/98		(%)		(%)	
	1990	1998	1990	1998	1990	1998
Suecia	0,4	0,1	23,6	7,3	10,2	1,7
Japón	0,5	0,9	5,4	4,8	0,8	1
Alemania	1,6	1,4	13,3	8,7	5	3,2
Francia	5,7	3,1	40	24,8	23,5	11,2
UK	3,6	3,2	43,7	36,9	17,6	13,5
USA	40,4	39,8	62,6	54,4	25,8	17,6
OCDE media	53,7	50,4	40,1	30,5	15,4	9,7
Fuente: BICC, Conversion survey, 2001, pág. 52. * R+D público y privado.						

indicadores de la actividad militar. El gasto en I+D estuvo en el centro de la carrera

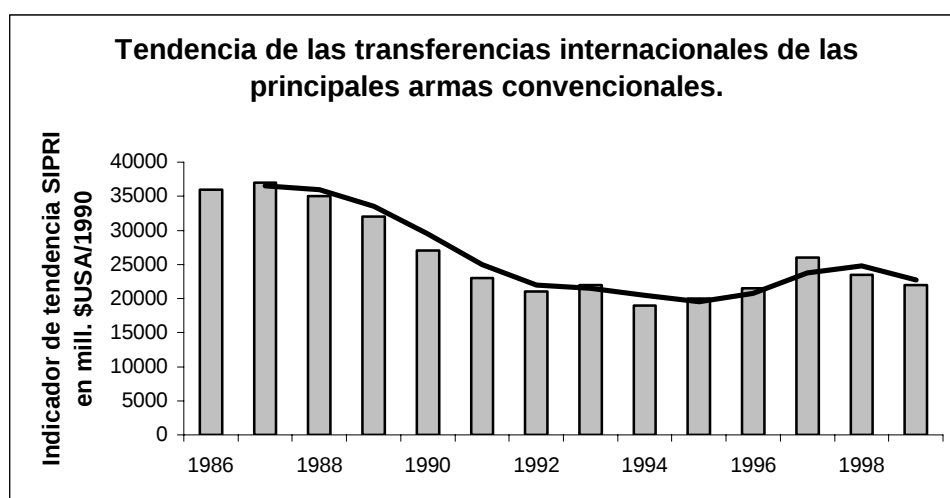
tecnológica entre el este y el oeste en la década de los ochenta. Sin embargo mientras se redujeron drásticamente en Rusia (aunque está planificado su aumento en el primer decenio del siglo XXI), en las economías de mercado su caída ha sido muy suave, o no ha habido tal, como en el caso de Estados Unidos si la comparación la hacemos respecto de la década anterior²⁷. Durante este período se ha priorizado el desarrollo de nuevas tecnologías armamentísticas.

Como vemos en el Cuadro 6, la superioridad USA en el campo de la tecnología militar se ilustra con un solo dato: los Estados Unidos gastan 38 mil millones de \$ en el año 2000 en I+D militar y su peso en los presupuestos generales del Estado sigue siendo, a pesar de una cierta moderación, superior al 50%. El segundo en gasto de esta naturaleza, tanto Francia como el Reino Unido, no llegan a gastar la doceava parte de lo que gasta el líder.

En total el gasto gubernamental se estima en torno a 50-60 mm.\$ (precios del 98).

5. El comercio o la transferencia de armas

Como muestra el indicador de tendencia elaborado por el SIPRI para ver la evolución del comercio de las principales armas convencionales, es notoria la marcha descendente desde el máximo registrado en 1987 hasta 1996, cuando se produce una lenta recuperación, o más bien freno, en la tendencia y un cierto estancamiento.



Según los datos de la ACDA, el comercio mundial de armas ascendió a 51,6 miles de millones de dólares USA en 1999, un 8,5% por debajo del máximo de la década registrado en el 97 y a tono con la caída del 98 a causa de la crisis asiática. El comercio de armas ha experimentado una senda errática desde el fin de la guerra fría con un mínimo en el 94 (43,5 mm.\$) para crecer posteriormente a una media inferior al 3% anual, siempre por debajo del máximo registrado en 1987, cuando ascendió a 86,7 mm.\$. Básicamente la tendencia descrita por los datos de la ACDA coincide con la del indicador SIPRI, si bien los datos en volumen de comercio/transferencias del SIPRI son menores al incluir menos mercancías²⁸.

²⁷ USA gastó 33 mm. De \$ en 1981, y la participación de la R+D militar en la R+D gubernamental era del 55%. SIPRI Yearbook, 2001, Tabla 4.3, pág. 232. España figura entre los países europeos con mayores niveles de gasto militar en R+D.

²⁸ En el capítulo 5 del SIPRI Yearbook 2001, pág. 334, se estima el comercio global de armas entre 33 y 40 mm.\$.



5.1. Importadores

Los países desarrollados han sido los principales receptores del reciente aumento en las transferencias de armas, con sus importaciones subiendo a una media del 13% desde 1995. Aún en el 94 la participación del mundo subdesarrollado era superior, pero en los últimos años el grupo desarrollado ha tomado el liderazgo en las importaciones ya que éstas han caído a una media del 13% desde el 97. Se han invertido las cuotas entre los dos grupos de países como se ve en el Cuadro 7.

Cuadro 7. Importaciones de armas: cuota y evolución				
	Cuota (%)		Tasa crecimiento real	
	1989	1999	1989-99	1995-99
Mundial	100	100	-2,7	2,6
PP. Desarrollados	35	57	0,6	13,2
PP. Subdesarrollados	65	43	-5,5	-6,4
Fuente: WMEAT, 1999-2000, ACDA ²⁹ .				

En 1999 las primeras tres regiones (Europa Occidental, Oriente Medio y Este asiático) importaron el 78% del total mundial, y con Norteamérica el 83%. En el año 89 los tres primeros importadores suponían el 60% y con el Este de Asia el 74%. Se da pues un proceso de concentración hacia los países más importadores.

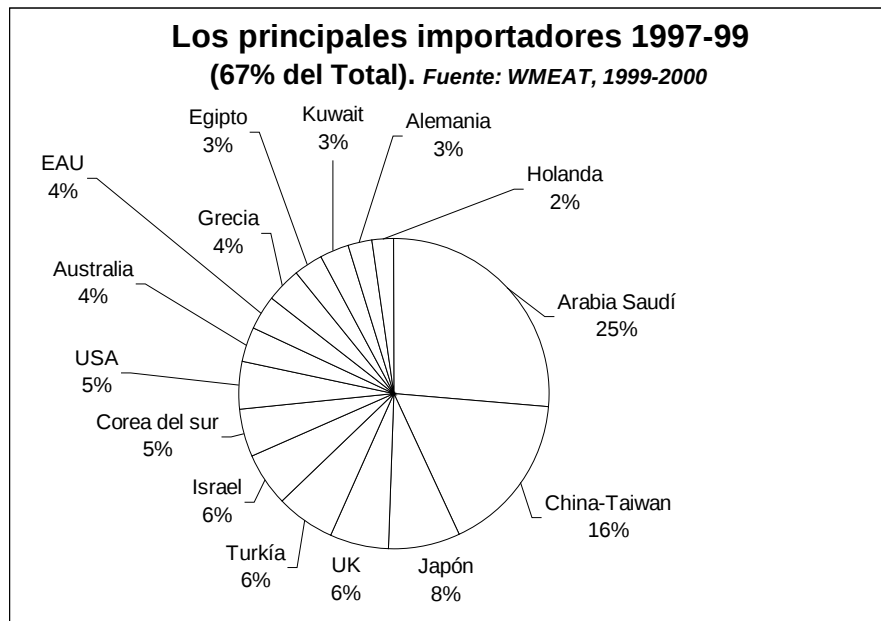
Europa Occidental ha llegado a ser el principal importador en 1999, superando al tradicional líder que ha sido Oriente Medio. Los países europeos que más importan son: Reino Unido (6,6 mm.\$ corrientes); Turquía (6,2 mm.\$); Grecia (3,7 mm.\$); Alemania (2,7 mm.\$); Holanda (2,3 mm.\$); Suiza (1,9 mm.\$) y España (1,8 mm.\$).

Cuadro 8. Las regiones más importadoras. (mm. \$ de 1999)					
	Oriente Medio	Este Asia	Europa Occtal.	América Norte	Sur Asia
1989	22,0	8,6	11,9	2,8	9,4
1990	22,3	8,4	12,6	2,7	7,9
1991	18,1	8,5	14,8	2,8	4,2
1992	18,8	8,3	13,4	3,2	1,5
1993	17,5	7,5	10,7	2,2	1,2
1994	15,5	9,1	9,4	2,0	0,8
1995	18,2	9,8	8,2	1,4	1,4
1996	17,1	10,3	10,2	1,7	0,8
1997	20,3	17,2	10,3	2,1	1,4
1998	15,4	12,3	9,5	2,2	1,2
1999	13,5	11,4	15,1	2,8	1,8
Fuente: WMEAT 1999-2000, ACDA.					

Las importaciones de Oriente Medio cayeron a una media del 3% anual en la década (Israel sólo el 1%). Aquí Arabia Saudí supone el 57% de la región e Israel el 12%. Los

²⁹ En el World Military Expenditure and Arms Transfers se habla en términos de *developing countries*. Los países desarrollados incluyen a toda Europa Occidental excepto Malta y Turquía; en Europa Oriental todos los antiguos miembros del Pacto de Varsovia, excepto Bulgaria, Rumania y los estados desmembrados de la Unión Soviética menos Rusia; en Asia del Este Japón, Singapur, Corea del sur y Taiwan; en Oceanía Australia y Nueva Zelanda; e Israel y Sudáfrica. Esto indican las Notas Técnicas del WMEAT98. Supongo que por error han olvidado incluir Estados Unidos y Canadá.

países más importadores de esta zona son: Arabia Saudí (27,5 mm.\$ corrientes); Israel (5,8 mm.\$); Emiratos Arabes Unidos (3,7 mm.\$); Egipto (3,2 mm.\$); Kuwait (3,2



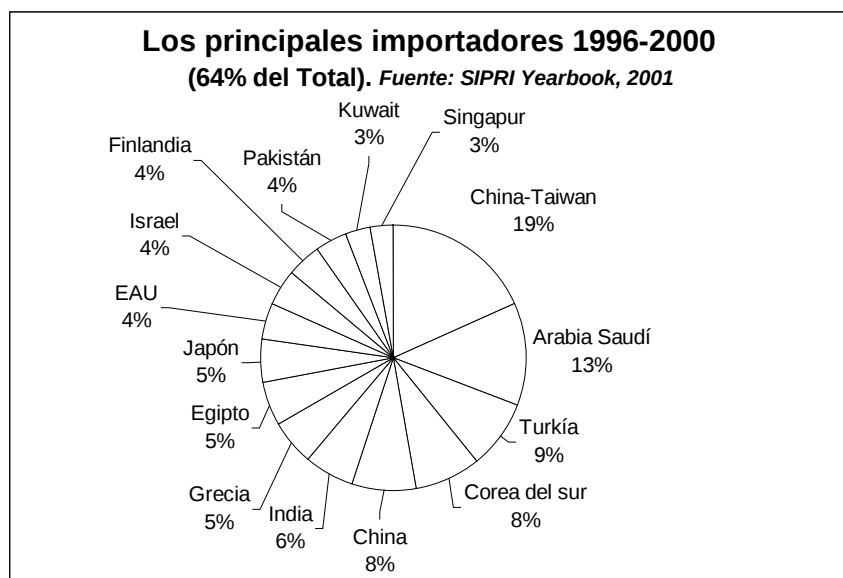
mm.\$); Qatar (1,7 mm.\$) e Irán (1,4 mm.\$).

El tercer gran importador es Asia Oriental con una tasa de crecimiento del 6% a lo largo de la década con un máximo en el 97 no superado en la actualidad. Los países más importadores en esta región son: China-Taiwan (17,4 mm.\$ corrientes); Japón (7,9 mm.\$); Corea del sur (5,3 mm.\$); Singapur (2,1 mm.\$); Malasia (1,9 mm.\$); China (1,8 mm.\$); Tailandia (1,4 mm.\$) e Indonesia (1,2 mm.\$).

La zona del sur de Asia que era el tercer gran importador en 1989 es ahora el quinto con un ritmo de caída del 17% a lo largo de la década. Los países más receptores de armamento en esta región son: Pakistán (2,1 mm.\$ corrientes) e India (1,9 mm.\$).

Norteamérica sufrió una caída del 3% anual a lo largo de la década, siendo Estados Unidos en el 99 el mayor importador de la región con 5,1 mm.\$ corrientes seguido de Canadá con 1,7 mm.\$.

Por último vemos en los gráficos que a pesar de las fuentes distintas e incluso del distinto intervalo temporal y la valoración se confirma la concentración de las importaciones de armamento en Oriente Medio y en el sur y este de Asia. Llama la atención el caso de Grecia y Turkía así como de Japón. Las diferencias, como la no inclusión de Pakistán o India en los datos del SIPRI, o la inclusión de ciertos países desarrollados en los datos ACDA, pueden surgir por diversos motivos además de por el propio intervalo temporal, más amplio en los datos SIPRI:



1. Los dólares SIPRI no son los del tío Sam. Son, pudiéramos decir, dólares como los de la paridad de poder de compra, una construcción a partir de dólares constantes de 1990, para medir más adecuadamente las transferencias de armas³⁰.

2. No se incluyen las mismas partidas. Los datos ACDA informan de todo tipo de material militar en tanto que SIPRI sólo contabiliza transferencias de armas pesadas. De manera que los datos de este último no incluyen, como se ha comentado en páginas anteriores, los camiones cuando no son de transporte pesado, la artillería de calibre inferior a 100 mm., los pertrechos militares tales como uniformes, correajes, cascos, botas paracaídas, las armas de infantería como fusiles, granadas, ametralladoras, minas personales o anticarro. En general aquellas armas convencionales que pueden ser transportadas por una persona o por un vehículo ligero.

5.2. Exportadores

Las exportaciones mundiales de armas (que igualan a las importaciones) retrocedieron en 1999 a 51,6 mm.\$ después de un fortalecimiento en el 97 y una caída en el 98 a causa de la crisis financiera. Desde el nivel más bajo de la posguerra fría en el 94, el ritmo de subida ha sido del 2,6% anual.

Las naciones desarrolladas ya ejercían un predominio aplastante en el mercado mundial de armas que se ha agudizado a lo largo de la década. Debido a ello las tendencias mundiales en las exportaciones son las tendencias del mundo desarrollado.

Las exportaciones de estos países en 1999 cayeron un 11% (6,1 mm.\$) desde el 97, fueron un 24% (15,3 mm.\$) más bajas que en la década anterior, y un 36% (27,9 mm.\$) por debajo del máximo de 1987. Fueron un 20% más altas (8,1 mm.\$) que el mínimo de la década en el 94. Los países subdesarrollados experimentaron una caída más pronunciada cayendo un 29% del 97 al 99, y un 65% desde 1989.

³⁰ Ver fuentes y métodos de SIPRI donde se explica el sentido de este indicador y la forma de construirlo.

Cuadro 9. Exportaciones de armas: cuota y evolución				
	Cuota (%)		Tasa crecimiento real	
	1989	1999	1989-99	1995-99
Mundial	100	100	-2,7	2,6
PP. Desarrollados	92	96,2	-2,4	2,9
PP. Subdesarrollados	8	3,8	-7,6	-6,4

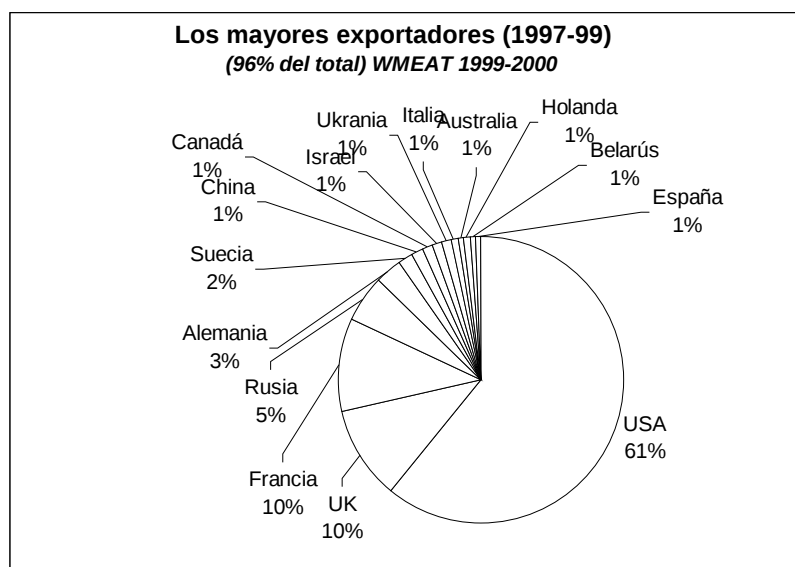
Fuente: WMEAT, 1999-2000, ACDA.

Estados Unidos suma el 64% del total de exportaciones en 1999 (33 mm.\$). Es un record no sólo respecto de la pasada década sino globalmente ya que supone un aumento del 52% sobre el nivel de 1989. En torno al 70% de estos pedidos fueron entregados a países desarrollados en 1999. Las principales regiones receptoras fueron Europa Occidental que recibió el 38%, el este de Asia con el 27% y Medio Oriente con el 21%.

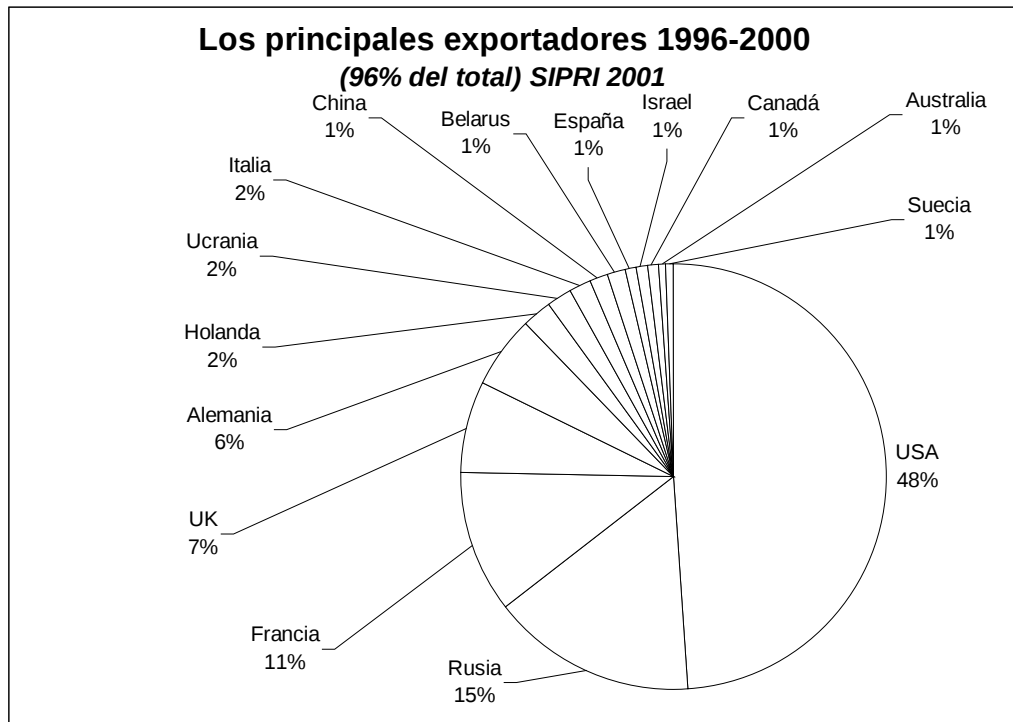
Los principales receptores de armas estadounidenses en el período 97-99 fueron: Arabia Saudí (14,1 mm.\$ corrientes); China-Taiwan (10 mm.\$); Japón (7,9 mm.\$); UK (6,6 mm.\$); Turkía (4,9 mm.\$); Israel (4,9 mm.\$); Corea del Sur (4,2 mm.\$); Egipto (2,8 mm.\$); Grecia (2,4 mm.\$); Kuwait (2,3 mm.\$); Alemania (2,3 mm.\$); Singapur (1,9 mm.\$); Holanda (1,7 mm.\$); Canadá (1,6 mm.\$); Suiza (1,5 mm.\$); España (1,4 mm.\$); Italia (1,4 mm.\$); Francia (1,2 mm.\$) y Finlandia (1,1 mm.\$).

Europa Occidental fue el segundo gran exportador de armas en 1999 con el 23% del total. El Reino Unido, Francia y Alemania son los países más dinámicos en este aspecto. En torno al 80% de las exportaciones de los dos primeros son a países subdesarrollados, en tanto que el 80% de las entregas de Alemania fueron a naciones desarrolladas, principalmente a la propia Europa Occidental.

El tercer lugar en las exportaciones lo ocupa la zona de Europa Oriental, lejos de la presencia que en este campo disfrutó en los años ochenta con el 39% de las exportaciones mundiales (Rusia el 35%). En 1999 la región entregó el 8,5% de las exportaciones mundiales. Las exportaciones rusas en este año fueron el 6% del total mundial. Sus destinatarios fueron sobre todo el este y el sur de Asia seguidos por África, Oriente Medio y Europa Occidental.



Los Estados Unidos y los principales países aliados no pueden ser caracterizados ni como importadores ni como exportadores de armas ya que figuran en ambos ranking en puestos importantes. Esto indicaría, en opinión de ACDA, una tendencia hacia una mayor interdependencia en la producción de armas. En torno a la mitad de las importaciones de armas en USA provienen de cinco países: UK, Israel, Alemania, Holanda y Australia mientras que gran parte de las armas importadas por estos países



proviene de USA (en el caso de UK, Israel, Alemania, Holanda sobre el 75%). Es probable que continúe el predominio de USA en el mercado de armamento en el futuro en la medida que el 69% de los acuerdos de exportación pertenecen a este país. Además muchos grandes importadores tienen niveles de comercio muy alto con los Estados Unidos. De los 43 países con más de 500 millones de \$ en importaciones, 23 de ellos obtenían los dos tercios de éstas, o más, de este país.

Llama la atención encontrar entre los mayores exportadores países que tienen escasa presencia en el concierto mundial, sea en términos de territorio, población o presencia política y económica en general. Es el caso de Belarus (anteriormente Bielorrusia) ex-república de la URSS hasta su independencia en diciembre de 1991. A partir de aproximadamente 1994 vende a países africanos aunque a veces parece ser más un país de tránsito que un productor. Así, Angola le compra vehículos de combate para infantería y aviones caza que se venden a través de compañías búlgaras³¹. A Sierra Leona y Sudán le vende helicópteros de combate además de tanques al segundo. También vende carros de combate a Etiopía, al parecer de procedencia ucraniana. Argelia adquiere cazas y bombarderos que proceden de Rusia y Congo lanzagranadas

³¹ Este tipo de información está extraída de una de las líneas de investigación del SIPRI ya mencionada: *Facts on International Relations and Security Trends (FIRST)*, un proyecto común de SIPRI y de International Security Network (ISN). Contiene una base de datos de países con información acerca de sus fuerzas armadas y actividades relacionadas con la defensa, producción, comercio y embargos así como controles a la exportación de armas, conflictos, indicadores socioeconómicos y otros de utilidad para el científico social.

múltiples del antiguo ejército bielorruso. USA le compra blindados para transporte de tropas, Pakistán misiles anticarro y Perú misiles y aviones caza del ex ejército bielorruso. En la información FIRST no se encuentran datos sobre grandes fábricas de armamento en Belarus.

Bulgaria es otro de esos países no esperados en un ranking de esta naturaleza. Aunque no aparezca en los gráficos está entre los quince más exportadores del WMEAT para 1999. Exporta morteros a Siria, Yemen, Congo, Estonia y Lituania. Vende tanques a Yemen, Etiopía y Uganda (probablemente procedentes de Ucrania o Rumania según SIPRI). Angola además de tanque también le compra vehículos de combate de infantería, y Togo proyectiles autopropulsados. A Perú y Myanmar exporta misiles tierra-aire transportables. A Georgia lanchas de desembarco y a Macedonia tanque y artillería de campaña (en ambos casos consta como ayuda). A la República Checa vende misiles antitanque de segunda mano cuyo origen probable es Ucrania. Parte importante de todo este comercio procede del ex-ejército búlgaro. No constan fábricas de armas.

Ucrania es otros de los países pertenecientes a la antigua Unión Soviética está dirigiendo sus excedentes de armas hacia países asiáticos y africanos fundamentalmente. Vende misiles aire-aire a Malasia, China, Viet-Nam e India. Tanques a Pakistán, Azerbaijan, Argelia y Uganda (vía Bulgaria y posiblemente Rumania). También comercia ampliamente con países implicados en la guerra del Congo: así vende helicópteros de segunda mano al Congo, Sierra Leona de “procedencia incierta” apunta FIRST) Angola Chad y Ruanda (también “vendedor incierto”)³². También coloca esta mercancía en Sri Lanka, Camboya, Argelia y México. Vende aviones caza a Viet-Nam y de transporte a Bangla Desh, Perú y Sri Lanka. A Jordania y Sudán le vende vehículos acorazados de transporte de tropas. Gran parte de este material procede del ex ejército ucraniano. Por otra parte importa armas ligeras del Reino Unido, Estados Unidos, Dinamarca y Alemania sin que conste registro de exportaciones ni grandes compañías de armamento ligero o pesado.

Como comenta Brian Wood, responsable de transferencia militar, de seguridad y policiales de Amnistía Internacional, “La caída en los gastos de defensa en los bloques tradicionalmente enfrentados en la Guerra Fría ha aumentado la presión sobre su industria de armamento obligándolos a competir por los mercados del Tercer Mundo. Los antiguos países de la Unión soviética están colocando muchas armas ligeras procedentes de sus antiguos arsenales en zonas de conflicto, en África por ejemplo. Esto no quiere decir que USA y Europa Occidental no sean proveedora también de este tipo de armas. Pero hemos comprobado que cuando un país está sometido a un embargo internacional, las armas ligeras que circulan en su mercado negro proceden a menudo de las antiguas repúblicas centroasiáticas”.

Y es que la cuestión de la procedencia de las armas es compleja por la propia configuración de la economía como fábrica mundial. El gobierno francés, por ejemplo, vende al argelino vehículos militares fabricados en Turkía con piezas y tecnología suministradas por el Reino Unido. Este tipo de vehículo es en un 80% británico y se está utilizando en el exterminio kurdo por Turkía y exportándose a Pakistán y Argelia³³.

5.3. El armamento

³² Esto no es monopolio de este país. Las tropas de Laurent Kabila se trasladaban en aviones de transporte CASA españoles procedentes de Zimbabue. También Indonesia y Turkía utilizan los CASA.

³³ Hens, M. (1998): “El comercio de armas ligeras”, en Papeles de Cuestiones Internacionales nº 3, 1998.



Además del valor en dólares del comercio de armas comentado hasta ahora, el WMEAT informa de las unidades entregadas de las armas pesadas por categoría y tipo así como las regiones y países ofertantes y receptoras. Se observa una caída general en el número de unidades de este tipo de armamento desde el final de la guerra fría, en concreto desde el período 1988-90: baja un 41% en 1991-93 y un 59% en el 97-99. Lo que no se observa es una tendencia clara y común para todos los tipos de armas. Así por ejemplo mientras los transportes blindados de tropas o la artillería de campaña y antiaérea muestran una caída continua, las grandes unidades navales de combate en superficie, los misiles de ataque instalados en buques o los aviones supersónicos suben bruscamente en la segunda mitad de los noventa.

Las dos medidas. Nº índice del comercio mundial de armamento.

	Valor en dólares de todas las armas	Número total de armas pesadas.
1988-90	100	100
1991-93	70	59
1994-96	62	61
1997-99	72	41

Fuente: WMEAT 1999-2000.

Una comparación de las dos grandes medidas (en términos físicos y de valor) revela cierta divergencia en el último período ya que mientras la medida en dólares indica una recuperación del comercio de armas, en términos de unidades hay una bajada importante.

La divergencia sugiere que el comercio mundial de armas de los últimos años noventa está poniendo menos énfasis en las armas pesadas propiamente dicho y más en aspectos relacionados con el soporte informático, componentes, modernización, fabricación, reparaciones, asistencia técnica y otros servicios militares. Anteriores períodos mostraron tendencias similares en ambas medidas.

En cualquier caso hay que ser cauto ya que una simple medida del número total de armas obscurece bastante las variaciones, no sólo entre el amplio conjunto de tipos de armas, sino también dentro de cada tipo, entre oferentes y demandantes y a lo largo del tiempo. Variaciones en factores como el tamaño, la complejidad y la efectividad militar afectan al valor³⁴.

³⁴ De aquí que el SIPRI elabore su indicador de tendencia de las transferencias de armas en el que intenta tomar en cuenta este tipo de cuestiones así como la efectividad en función del grado de integración del armamento adquirido en el ejército del país comprador..

Cuadro 10. Armas pesadas entregadas, por ofertante y tipo (1994-99), y por ofertante (1988-99). (%)													
	Total Unidad.	USA	Rusia	Francia	Alemania	China	UK	Otros Este Euro.	Otros NATO	Otros Euro. Occ.	Orte. Medio	Otro Este Asia	Otro
Terrestre	34679	34	22	3	8	3	3	11	10	1	2	1	4
Tanques	6058	31	12	6	8	6	1	28	5	1	1	1	1
Artillería	11946	35	35	2	4	3	2	4	1	1	4	1	8
Transpt. trop.	16675	35	16	3	11	1	4	9	18	2		1	1
Navales	864	12	20	5	10	6	5	3	14	6	11	3	4
Grande unid.	130	26	5	5	25	3	16		18		2	1	
Otras u. sup.	657	11	24	4	4	4	3	4	15	8	14	3	6
Mísiles	50			8	28	42	8	4			4	4	2
Submarinos	27		33	7	52							7	
Aire	4938	33	16	7	3	4	4	10	6	2	6	1	7
Av. Supersó	1724	51	13	6	2	7	2	5	62		5	2	4
Av. Subsón.	330	39	6				40	6	23		3		3
Otros av.	1435	11	6	8	3	6		16	310	8	15	2	14
Helicópteros	1449	30	31	10	3	1	3	10	106				6
Misiles	21709	16	18	34	0	6	2	18	61	4	1		1
Tierra/aire	20143	14	19	35	0	5	2	20	11	3	1		1
Tierra/tierra	192	32		36	0		16		1			16	
Antibuque	1374	45	5	15	0	23	1		1	10	1		
Total	62190	27	20	14	5	4	3	13	6	2	2	1	3
Todos los tipos por período (1988-99)													
1988-90	60887	8	37	24	1	6	1	10	1	4	2	4	2
1991-93	35850	12	15	35	7	6	1	7	7	2	3	2	2
1994-96	37194	22	23	16	6	2	3	14	7	1	2		1
1997-99	24996	35	14	11	3	6	2	12	5	4	1	1	5
1988-99	158927	16	25	23	4	5	2	11	5	3	2	2	2

Fuente: WMEAT 1999-2000.

En los últimos dos períodos cubiertos por el Cuadro 10 los principales ofertantes de la mayoría de los tipos de armas pesadas han sido Estados Unidos y Rusia con Francia en tercer lugar. USA han reemplazado a la Unión Soviética/Rusia en el liderazgo de la venta de armas como muestra el cambio en sus cuotas en términos de número total de unidades de todos los tipos. La participación americana subió del 8% a finales de los ochenta al 35% a finales de los noventa, mientras que la URSS/Rusia caía desde el 37% al 14%. A pesar de ello Rusia mantuvo su predominio hasta mediados de los noventa. En esta pugna como vemos, Francia mira cara a cara a ambos líderes, siendo el primero en los primeros años del derrumbe de la Unión Soviética y el segundo en todo el intervalo temporal contemplado. Los países del este de Europa continúan siendo importantes ofertantes con un 11% del mercado.

El predominio de Rusia y Estados Unidos se extiende a la mayor parte de los tipos de armas pesadas de las que tratamos. En el período 94-99 USA exportó un tercio del total de aviones, algo más del doble de los rusos. Y dentro de este segmento la mitad de los supersónicos, más del triple de las exportaciones rusas. Rusia fue el más importante vendedor de medios de guerra navales seguido de Alemania y Estados Unidos.

En el caso de otros ofertantes las tendencias de especialización quedan claras en el cuadro: Francia en misiles y helicópteros; Alemania en transportes blindados de tropas, submarinos y otros medios navales de superficie (lanchas de desembarco); China en misiles desde buque y torpedos; el Reino Unido en grandes unidades navales (portaaviones,



Cuadro 11. Armas pesadas entregadas, por región receptora y tipo (1994-99), y por región receptora (1988-99). (%)								
	Total Unidad.	Or. Medio	Eur. Occ.	Este Asia	Sur Africa	Sur Amér.	Sur Asia	Resto
Terrestre	34679	39	16	12	10	3	4	
Tanques	6058	36	10	12	6	4	8	
Artillería	11946	31	11	21	19	3	4	
Transpt. trop.	16675	46	21	5	5	3	2	
Navales	864	35	12	17		1	7	
Grande unid.	130	8	18	43		1	12	
Otras u. sup.	657	39	11	11		2	6	
Misiles	50	54	12	12		16		
Submarinos	27	15	15	48		4	11	
Aire	4938	16	17	26	5	11	7	
Av. Supersó	1724	13	25	37	3	6	9	
Av. Subsón.	330	18	2	33	3	34		
Otros av.	1435	17	17	25	6	7	9	
Helicópteros	1449	18	12	14	6	16	5	
Misiles	21709	12	26	20	9	15	7	
Tierra/aire	20143	11	26	19	10	16	7	
Tierra/tierra	192	26	27			36	5	
Antibuque	1374	22	25	35		3	7	
Total	62190	27	19	14	9	8	5	
Todos los tipos por período (1988-99)								
16988-90	60887	30	30	6	2	1	25	
1991-93	35850	19	19	9	1	2	11	
1994-96	37194	22	22	9	13	8	6	
1997-99	24996	16	16	26	4	8	4	
1988-99	158927	24	24	10	5	4	14	
Fuente: WMEAT 1999-2000.								

acorazados, cruceros, destructores), aviones subsónicos y torpedos; el Este de Europa en tanque y otros aviones (de reconocimiento, de entrenamiento); otros países de la OTAN en transportes blindados de tropas y medios navales de combate en superficie.

En cuanto a las regiones receptoras Oriente Medio y Europa Occidental han ocupado permanentemente los primeros lugares en la compra de armamento como ya se ha mencionado y puede observarse en el Cuadro 11. La primera fue la más importante en el período 91-93 con cerca de la mitad del mercado y es líder a lo largo de todo el período. La segunda lo fue al comienzo de la década de los noventa si bien recortó su participación de manera que en conjunto ha supuesto la cuarta parte del mercado mundial. En la etapa del 94 al 99 ambas regiones adquirieron grandes cantidades de armamento en las cuatro categorías consideradas en el cuadro con acento, en el caso del Oriente Medio en las armas navales y terrestres, y en aviones y misiles por parte de los europeos.

La tercera región en todo el período fue el Este de Asia que experimenta una brusca aceleración en los últimos años noventa colocándose a la par de Oriente Medio. En el 94-99 acumuló en torno a un tercio de las importaciones mundiales de grandes unidades de combate naval, submarinos, aviones subsónicos y supersónicos y torpedos. El sur de Asia experimenta un retroceso importante.

5.4. Otras transferencias.

Otras transferencias de armamento son las que se hacen en forma de ayudas al desarrollo o entrenamiento que no figuran en las estadísticas manejadas hasta ahora. En otros casos se trata simplemente de tráfico ilícito³⁵. Actualmente, por ejemplo, en Colombia al amparo de lo que se ha llamado Plan Colombia, compañías privadas financiadas por el Departamento de Estado, el FBI, la DEA y el Departamento de Justicia norteamericano contratan al personal de operación y apoyo de los helicópteros que Washington provee oficialmente. Con la excusa del narcotráfico los pilotos (en su mayoría estadounidenses) transportan tropas a sitios de acceso difícil y hasta entran en acción contra la guerrilla. La Iniciativa Andina Antidroga, en la que se enmarcan todas estas operaciones, abarca también a Perú, Ecuador, Brasil y Venezuela.

En África, en los últimos años han aumentado rápidamente los programas de entrenamiento militar USA. A lo largo del año 2000 los países directamente implicados en la guerra del Congo (Chad, Zimbabue, Namibia, Ruanda, Uganda,...) recibían millones de dólares para entrenamiento aumentando su participación en programas como JCET (Pentagon's Joint Combined Exchange Training) o IMET (International Military Education and Training). Bajo estos programas las fuerzas especiales USA han formado personal militar de al menos 34 de los 53 países africanos, incluyendo ambos bandos de la guerra civil del Congo.

Si bien los montantes de estos programas no son importantes comparados con el volumen global del negocio armamentístico americano, sí lo son en la medida que reflejan una aprobación por parte de Estados Unidos de las actividades de algunas naciones clave implicadas en esta guerra. Aparecen nuevamente intereses de empresas norteamericanas por el control de recursos estratégicos abundantes en la región, de los más puros e inexplorados del mundo³⁶.

Ya el apoyo proporcionado por Estados Unidos a la Indonesia de Suharto fue catalogado como la más importante y más desconocida de las intervenciones militares clandestinas de la administración Eisenhower³⁷. Bajo los programas de intercambio conjunto de entrenamiento, en los años noventa, las tropas indonesias eran entrenadas

³⁵ En SIPRI Yearbook, 2001, Appendix 5F se da cuenta, entre otros, del caso del contrabando de 10000 rifles a la FARC comprados a Jordania por militares peruanos declarando ser para el ejército de Perú, embarcados en aviones dirigidos por pilotos rusos y dejados caer en las zonas controladas por la guerrilla. El comienzo de los talibán fue esponsorizado por la mafia del transporte afgano-pakistaní que necesitaba una ruta despejada para su contrabando entre Pakistán y turkmenistan atravesando el país de este a oeste. Ver Ahmed Rashid, "Los talibán".

³⁶ En el este del Congo hay yacimientos de colombo y tántalo, minerales raros pero importantes para la fabricación de multitud de componentes de las mercancías modernas que consume el mundo desarrollado, desde los motores de aviones a los chips. Se exportan vía Ruanda y no tienen interés para las economías de la zona pero sí para las empresas transnacionales del centro del sistema. Altos ejecutivos de la Betchel Corporation (empresa dedicada a las investigaciones mineras y prospectivas petroleras) han trabajado como asesores cercanos de Laurent Kabila hasta el punto de marcar de alguna forma su estrategia de guerra. También la American Mineral Fields ha participado en este otro gran juego motivada por sus intereses en la minería del cobalto y del cobre. Angola y Nigeria son los principales exportadores de petróleo de la región. Se sabe que la Chevron Oil Company mantuvo conversaciones con Kabila en el viaje de éste a Estados Unidos, asegurándole estabilidad para sus negocios bajo su liderazgo, así como el compromiso de liberalizar el sector de los diamantes. Willian D. Hartung and Dena Montague: "Deadly legacy update: U. S. Arms and training programs in Africa". Arms Trade Resource Center. World Policy Institute, marzo 2001. Sobre este tema puede verse también Willian D. Hartung and Bridget Moix : "Deadly legacy: U. S. Arms to Africa and the Congo war" Arms Trade Resource Center. World Policy Institute, enero 2000.

³⁷ Chomsky, N., Le Monde Diplomatique, junio 1998.



en saltos aéreos, guerrilla urbana y operaciones psicológicas. Coroneles del cuerpo de policía indonesio eran entrenados en el departamento de policía de Nueva York.³⁸

6. Conclusiones

El gasto militar supuso en el año 2000 en torno al 2,5% del PIB mundial, unos 800 mil millones de dólares de 1998. En términos globales después de un período de descenso al final de la Guerra Fría, se produce una recuperación a finales de los años noventa.

Entre los años 1987-97 los países subdesarrollados han aumentado su participación en el gasto militar mundial. Presentan tasas de crecimiento positivas entre el 93-97 frente a tasas negativas de los desarrollados en ese período.

En el marco de esta caída general en el gasto militar mundial y comparando la caída en USA y en los estados “potencialmente enemigos” (China, Rusia, Irak, Iran, Corea del Norte, Siria,...), éstos han disminuido su gasto militar en una proporción muy superior a lo que lo ha hecho Estados Unidos. La participación norteamericana en el gasto militar mundial ha subido en tanto que la de estos estados ha bajado. La consecuencia es que a pesar del descenso absoluto, USA está relativamente más militarizada que en los años ochenta.

Según los diversos indicadores Oriente Medio es la región de más alto nivel de militarización en términos relativos. Los países de mayor gasto son Estados Unidos, y, a gran distancia, China y Rusia.

La industria del armamento la integran un conjunto de empresas, en su mayoría norteamericanas en número y volumen de negocio, y en general no dedicadas exclusivamente a este tipo de mercancías, siendo difícil el conseguir información acerca de sus actividades. Las grandes empresas están especializadas en actividades de alto nivel tecnológico como aeronáutica y electrónica. La oferta es un fenómeno occidental en gran parte con los Estados Unidos a la cabeza con notable diferencia. Se estima que como mínimo el 41% de las ventas de esta industria proceden de compañías norteamericanas.

Por otra parte los cambios ocurridos en la estructura de la producción del sector, con un proceso creciente de concentración e internalización, se simultaneó con la privatización de forma que la rápida caída de la demanda de armas (financiada anteriormente por los gastos de los gobiernos en todo el mundo) creó un ambiente de competencia en el que sólo las empresas líderes y privadas pudieron sobrevivir.

El comercio/transferencias, supuestamente total, de armas supuso, en 1999, 51,6 miles de millones de dólares. Las transferencias de armas convencionales ascendieron a

³⁸ Al parecer bajo la administración Clinton se impuso el embargo ante las continuas violaciones de los derechos humanos a pesar de la presión de empresas como Lockheed Martin y Boeing interesadas en normalizar sus contratos. En estos casos Indonesia ha vuelto la mirada hacia proveedores como Rusia, China, India o Jordania. La ASEAN Business Council ha planteado levantar el embargo. Esta organización está dirigida por altos mandatos de Boeing, United Technologies, General Electric, compañías mineras de petróleo y gas que apoyaron la candidatura de Bush, bancos, Coca Cola y Nike. Así por ejemplo Exxon Mobil afincada en la provincia de Aceh, rica en petróleo, ha proporcionado a las fuerzas especiales indonesias edificios para interrogar y torturar prisioneros, acceso a sus carreteras privadas para transportar sus víctimas y excavadoras para tumbas masivas. La provincia de Irian Jaya, compartida con Papua Nueva Guinea, está dominada por Freeport McMoran, empresa minera con sede en Nueva Orleans que posee la mayor mina de oro del mundo y la tercera en cobre. Como Exxon, emplea soldados indonesios como agentes de seguridad convirtiendo el distrito minero en la zona más militarizada de Indonesia. Frida Barrigan: “Indonesia at the crossroads: U. S. Weapons sales and military training”. *Arms Trade and Resource Center, World Policy Institute*, octubre 2001.



22 mil millones de dólares. Aquí los países desarrollados se muestran más dinámicos, en tanto que los subdesarrollados han disminuido su cuota de forma importante desde 1989 a 1999, así como de proveedores, de forma que a final de los noventa los desarrollados importaban más de la mitad del total de armas. Las principales regiones receptoras son Oriente Medio y Europa. Los importadores más destacados fueron Arabia Saudí y China-Taiwan.

En torno al 97% de las exportaciones de armas tienen su origen en los países desarrollados, procediendo más de los dos tercios de Estados Unidos muy favorecidos por el derrumbe de la URSS, que ha generado profundos cambios en la participación de países y regiones en el comercio mundial de armas. Los siguientes exportadores son Rusia, Francia y el Reino Unido.

Entre los países desarrollados existe un amplio comercio intraindustrial de forma que USA y los principales “aliados” figuran en puestos importantes tanto en los ranking de importadores como en los de exportadores. Aproximadamente las tres cuartas partes de las importaciones son adquiridas en Estados Unidos. Son los armamentos mayores y más sofisticados. Las exportaciones de los países de Europa Occidental son dirigidas hacia las regiones y países subdesarrollados.

Desde finales de los ochenta los Estados Unidos trasladaron al resto del mundo (sobre todo OTAN y Japón) una parte significativa de sus gastos improductivos en armamento. Precisamente un período de fuerte aumento de su producción industrial. Al mismo tiempo aumentaron su cuota de mercado y se volvieron el mayor productor de los más potentes y actualizados armamentos.

En resumen, el exceso de capacidad instalada en la industria, la evolución de los recursos dedicados a la cuestión militar, de los cuales puede ser de lo más significativo el gasto USA en I+D, las tendencias mostradas por todos los indicadores de “la defensa”, sugieren que las bases para el rearme estaban sentadas antes de los sucesos del año 2001 y que éstos han servido para legitimar políticas que poco tienen que ver con la eficiencia en la asignación de recursos y mucho con los intereses de los complejos militar-industrial y con el llamado keynesianismo bastardo. ■