



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
COLEGIO DE GEOGRAFIA



DINAMICA ARMAMENTISTA Y PRODUCCION DE ARMAMENTO DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LA POSGUERRA FRIA

292468

TESIS DE LICENCIATURA QUE PRESENTA:
GEOGRAFÍA

EDGAR GARCIA MALDONADO

ASESORA: DRA. GEORGINA CALDERON ARAGON



MEXICO, CIUDAD UNIVERSITARIA, 2001

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
COLEGIO DE GEOGRAFIA



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*Para Lucila, mi madre y mi padre reunidos en
una sola persona,
por su sacrificio de tantos años.*

*Para Alejandra, mi esposa, amiga,
por su coherencia y su respaldo incondicional,
por su amor y por no rendirse ante la
adversidad.*

*Para mis hermanos, abuelos y amigos,
por los libros, las historias, las canciones, la
cerveza y el foot ball.*

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quiero agradecer el apoyo que me brindó el Programa de Becas de Investigación de Tesis de Licenciatura (PROBETEL), así como todas las atenciones de las que fui objeto por parte de la Lic. María de Lourdes Santiago Martínez, coordinadora del Centro de Apoyo a la Investigación de la Facultad de Filosofía y Letras.

También deseo hacer mención a la labor realizada por el Dr. Javier Delgadillo Macías, por el Dr. José Gasca Zamora, por la Mtra. Verónica Ibarra García y por el Dr. Federico Fernández Christlieb, cuya lectura, críticas y recomendaciones fueron de gran valor para mí.

Cometería una grave injusticia si sólo agradeciera a la Dra. Georgina Calderón Aragón por la asesoría de ésta tesis. Su tiempo, su trabajo y su amistad, fueron fundamentales para animarme cuando más lo necesité.

De especial importancia para mi formación fueron las largas conversaciones con el Dr. Oscar Uribe Villegas, un bardo amigo mío que me enseñó que una locura puede ser el principio de una verdad.

Finalmente, no quiero dejar de mencionar la asistencia que me ofreció la Dra. Graciela Uribe Ortega, que en tiempos difíciles me abrió las puertas de su casa y su biblioteca, y de quien aprendí que la Geografía es una ciencia que vale la pena ser estudiada.

INDICE

Introducción	1
Capítulo I: Definición y Redefinición de Conceptos	
1.1 Destrucción Masiva	1
1.2 Proliferación Armamentista	
1.2.1 Tratados de No-Proliferación	7
1.2.2 Más allá de los Tratados de No-Proliferación	13
1.3 Dinámica Armamentista y Carrera Armamentista	16
1.4 Geografía Política y Armamentismo	19
1.5 Geopolítica	24
Capítulo II: Función Geopolítica y Económica del Armamento	
Convencional Norteamericano	31
2.1 La Guerra Fría	32
2.1.1 Factores Geopolítico-Militares	37
2.1.2 Factores Económicos	41
2.2 La Posguerra Fría: de la Geopolítica al Libre Mercado	45
Capítulo III: Los Cimientos de un Liderazgo Militar Planetario	
3.1 Gasto Militar	56
3.2 Innovación Tecnológica	67
3.3 Exportación de Armamento	79
Capítulo IV: Globalización de la Producción Estadounidense de Armamento	
4.1 Los Artífices de la Globalización: las Corporaciones Transnacionales del Armamento	87
4.2 Los Caminos de la Globalización: la Dimensión Espacial de las Estrategias de Internacionalización de la Producción de Armamento	100
Conclusiones	127
Referencias Bibliográficas	142
Referencias Hemerográficas	146
Referencias Electrónicas	148

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICAS

Tabla 1: Porcentaje del Producto Interno Bruto que fue destinado al gasto militar durante el periodo 1989-1997	61
Tabla 2: Presupuesto asignado al gasto militar en miles de dólares constantes de 1995 durante el periodo 1989-1998	63
Tabla 3: Proporciones regionales/nacionales de la venta de armas de las 100 corporaciones fabricantes de armamento más grandes de la OCDE y de países subdesarrollados en 1998	94
Tabla 4: Fusiones y adquisiciones: tres ejemplos de concentración de la industria militar norteamericana	114
Tabla 5: Las corporaciones productoras de armas más grandes de los Estados Unidos en 1998	120

Gráfica 1: Gasto militar norteamericano por quinquenios durante el periodo 1945-1995	65
Gráfica 2: Presupuesto militar norteamericano durante el lapso 1989-1999	66
Gráfica 3: Comparación del gasto en investigación y desarrollo de los cinco países que mayores recursos asignaron a su presupuesto militar durante el periodo 1995-1998	75
Gráfica 4: Volumen de exportación de armamento (\$US) de los cinco mayores abastecedores de pertrechos militares (1995-1999)	81
Gráfica 5: Gasto de adquisición de equipo militar norteamericano y de los cinco mayores importadores de armamento (1995-1999)	85
Gráfica 6: Número de compañías militares por región según la OCDE frente a su participación en las ventas totales de armas de las 100 firmas militares más grandes del mundo	96

Índice

Gráfica 7: Volumen de ventas de las 25 empresas militares más grandes del mundo por país (1997) 98

Gráfica 8: Evolución de las adquisiciones y fusiones entre corporaciones norteamericanas durante el lapso 1992-1999 112

Cuadro 1: Estrategias de cooperación de la industria militar en el mundo 124

INTRODUCCIÓN

*La más hermosa habilidad del diablo es
habernos persuadido de que él no existe.
Baudelaire.*

Lejos de lo que pudiera pensarse, el fin de la Guerra Fría no ha traído al planeta un ambiente sustancialmente más seguro; al contrario, la cantidad de conflictos armados se ha incrementado de entonces a la fecha. Lo mismo podría decirse de la proliferación armamentista, la cual no solo ha implicado la diseminación de armamento por el mundo, sino también la difusión de la tecnología necesaria para producirlo y la construcción de un creciente número de centros de investigación que generan dicha tecnología (Keller, 1995).

De hecho, mientras por un lado aumenta tanto el número de estados como la cantidad de actores no-estatales (agrupaciones religiosas extremistas, guerrilleros, narcotraficantes, etc.) que se encuentran en posibilidad de adquirir armamento cada vez más moderno, por el otro, se han fisurado las restricciones impuestas por las naciones proveedoras a la libre circulación del mismo; en consecuencia, a la luz de los hechos actuales, se puede sostener que Glassner no exagera cuando afirma:

"La competencia entre los productores [de armas] es tan grande, y el control sobre la venta de éstas es tan débil, que actualmente casi cualquier persona puede adquirir casi cualquier tipo de armas que el o ella deseé para casi cualquier propósito, a un *precio accesible*." (1993:442-444).

Si se evalúan el aumento de los conflictos en el mundo y la proliferación armamentista acelerada por separado, resulta evidente su trascendencia; pero

Introducción

si se consideran como dos elementos de un mismo proceso, la ecuación se torna explosiva. Así, el fin de la Guerra Fría desencadenó toda una serie de disputas, nuevas o añejas, que han enfrentado a grupos de hombres con cosmovisiones, culturas e intereses económico-políticos opuestos. Para estos grupos en pugna es relativamente sencillo obtener tanto una mayor cantidad, como una mejor calidad del armamento disponible en el mercado mundial, con el que cada bando pretende darle credibilidad y fuerza a sus posturas y/o reivindicaciones.

Pero simultáneamente, la posesión de armamento por parte de estos grupos antagónicos suele elevar la posibilidad de que las diferencias entre ambos se intenten solucionar a través de la guerra.

En última instancia, causas diversas generan conflictos diversos, pero muchos de ellos, en la escalada de la violencia cuyo nivel último es la guerra, tienen un denominador común: la proliferación armamentista.

El drama de esta proliferación armamentista de la Posguerra Fría esta protagonizado por dos actores; por una lado, la comunidad internacional, que no ha hecho nada más que adoptar una postura complaciente ante este fenómeno. Por el otro, las transnacionales del armamentismo que, imbuidas en el proceso de Globalización, se apresuran a copiar las tácticas adoptadas desde hace unas décadas por sus hermanas (las empresas que dirigen su producción al sector civil de la sociedad), con el objetivo de ser más competitivas en un mercado en contracción y en el que no sólo deben contender contra las otras empresas de los países que tradicionalmente han monopolizado el negocio del armamento (Estados Unidos, Rusia, Francia, Gran Bretaña, etc.), sino que deben enfrentarse contra la industria militar de los así llamados nuevos proveedores (*new suppliers*) (Sanders, 1990), naciones como

Introducción

Israel, Sudáfrica o Brasil, que han incursionado como exportadores de armamento con cierto éxito.

En medio de estos actores están las víctimas directas e indirectas del armamentismo. Las víctimas directas son los millones de muertos, heridos, viudas, huérfanos, exiliados,... que se han enfrentado al poder mortífero de las armas y sobre cuyas vidas se ha inscrito una huella indeleble de salvajismo y sinrazón.

Las víctimas indirectas son todas aquellas que de alguna u otra forma sufren las consecuencias de la designación de recursos de todo tipo (económicos, educativos, energéticos, etc.) a la industria militar. Los que padecen dicha desviación de recursos son la inmensa mayoría de la población mundial, son los confinados a "los modernos Auschwitz del hambre", son los caídos de la batalla que pierde el *Welfare* ante el *Warfare*:

"... de una población de 5 000 millones de habitantes [en el planeta], una quinta parte es analfabeta; 1 500 millones carecen de servicios médicos y, acaso lo más significativo, en los países periféricos 15 millones de niños fallecen de hambre anualmente. La humanidad tolera día tras día, por omisión, una cantidad de infantes muertos similar a las víctimas inmediatas de Hiroshima" (León, 1991:52).

De todo lo hasta aquí dicho, se deduce la trascendencia del tema de la proliferación armamentista en la actualidad. Sin temor a equivocarse, bien podría decirse que sigue siendo uno de los principales problemas que aquejan al mundo contemporáneo, hecho que justifica su estudio desde diversos campos de la ciencia.

Introducción

Es por ello que surgió el interés de hacer el presente trabajo de licenciatura sobre este tema y, toda vez que es una tarea titánica estudiar la proliferación armamentista a nivel global, se ha pensado en la conveniencia de enfocar el análisis en el desarrollo de la industria bélica norteamericana productora de armamento convencional durante la Posguerra Fría, ya que, al ser la nación que detenta el liderazgo en la innovación, fabricación y venta de equipo militar, representa el ejemplo más significativo en este sector.

Desde luego, es fundamental considerar que a raíz del fin de la Guerra Fría se han gestado una serie de cambios políticos y económicos en el escenario mundial que, necesariamente, han modificado la dinámica de la proliferación armamentista en general y, la industria militar estadounidense, en particular. Ahora bien, de qué forma el proceso de Globalización y el fin de la Guerra Fría han influido sobre la producción norteamericana de armas, y cuáles son las consecuencias espaciales derivado de ello; cuáles son las funciones política y económica que desempeña el armamento convencional en la Posguerra Fría, y de qué manera es utilizado por los Estados Unidos para concretar la dominación militar a nivel mundial; en qué elementos se sustenta la supremacía militar norteamericana; cuáles han sido los mecanismos de los que se han valido las corporaciones bélicas estadounidenses para internacionalizar sus actividades y de qué modo se manifiestan territorialmente, son cuestiones fundamentales que se intentará discernir con la elaboración de este trabajo, con el propósito de entender los mecanismos de funcionamiento que subyacen al fenómeno de la dinámica armamentista de los Estados Unidos en la actualidad.

Por ello, se abordará el tema de las implicaciones que ha provocado la Globalización acelerada de la industria militar norteamericana en la Posguerra Fría, estudiándolo con el particular enfoque de la Geografía Política. Esto, con

Introducción

la intención de contribuir al conocimiento de este fenómeno, de lo que le da origen, de como se comporta y de cuáles son sus consecuencias espaciales; como un aporte de la Geografía a la investigación científica de hoy.

CAPÍTULO I

DEFINICIÓN Y REDEFINICIÓN DE CONCEPTOS

1.1 Destrucción Masiva

Tradicionalmente, se ha dividido al armamento en dos categorías, no convencional o de destrucción masiva y convencional. La diferenciación entre estas dos clases de armas ha respondido, fundamentalmente, a un criterio: la *potencia* del armamento, la cual se entiende como "... el grado de destrucción que puede ser alcanzada por cada dispositivo militar empleado." (Rothgeb, 1993:155).

En efecto, la potencia de las armas de destrucción masiva (nucleares, químicas y biológicas) es muy superior a la de las armas convencionales. El daño que se puede infligir con una sola de las primeras es mayor que el que se provoca con una sola de las segundas.

"Así, una sola arma de destrucción masiva puede ocasionar una devastación equivalente a la de cientos o miles de explosivos convencionales, o de bombas incendiarias." (Forsberg *et. al.*, 1995:15).

Las imágenes de Hiroshima y Nagasaki son una muestra de la capacidad destructora de las armas de aniquilación masiva: mientras que los bombardeos a la ciudad de Dresden, durante la Segunda Guerra Mundial, mataron entre 130 mil y 200 mil seres humanos, habiéndose requerido 1 400 incursiones aéreas a lo largo de dos días, la detonación de la bomba atómica en Hiroshima se llevó

consigo la vida de 68 mil personas que murieron al instante, hiriendo, además, a otras 76 mil. El armamento de destrucción masiva reduce al máximo el tiempo y el esfuerzo requeridos para causar estragos no sólo en la población humana, sino también en toda aquella forma de vida que se halle presente en el sitio elegido para hacer estallar uno de estos artefactos.

Entonces, la distinción entre las armas de destrucción masiva y las armas convencionales pareciera ser clara y coherente. No obstante, a la luz de los hechos actuales, en cierto sentido la frontera entre ambas categorías de armamento se ha tornado cada vez más difusa.

Al someter a un análisis minucioso al material bélico convencional, es posible demostrar que a través de su utilización son alcanzables grados de devastación asociados con el concepto *destrucción masiva*. El estado deplorable en el que Tokio (100 mil muertos) y Dresden (200 mil muertos) se encontraban después de haber sido bombardeadas únicamente con armas convencionales en la Segunda Guerra Mundial, sugieren que la destrucción masiva no es una propiedad privativa del armamento nuclear, químico o biológico (Keller, 1995; Forsberg *et. al.*, 1995).

La reciente guerra en Kosovo no hizo más que confirmar lo anterior: a lo largo de los 72 días de bombardeos mediante 32 mil lanzamientos aéreos, los proyectiles y bombas de la OTAN hicieron blanco en 900 objetivos, en los que 1 500 civiles yugoslavos y 5 mil soldados serbios perdieron la vida. Al final, después de los "ataques convencionales" de Slovodan Milosevic a los albanos-kosovares, y de los "ataques convencionales" de la OTAN a los serbios, se calcula que serán necesarios 30 000 millones de dólares para reconstruir Yugoslavia.

Es preciso recordar que durante la Guerra Fría el equipo militar convencional siempre estuvo relegado a un segundo plano. El peligro emanado del armamento de destrucción masiva lo cubría con un manto que no permitía distinguir su importancia en su justa dimensión. La verdad es que de manera concomitante al cada vez más letal armamento de destrucción masiva, el material bélico convencional crecía en sofisticación y potencia.

Hoy en día, una vez concluido el antiguo orden bipolar de posguerra y, con él, la confrontación política-ideológica-militar protagonizada por la desaparecida Unión Soviética y los Estados Unidos, la sombra de una posible conflagración nuclear, química o biológica, se ha vuelto un poco menos inquietante. Entiéndase que no se está diciendo que ya no hay probabilidades de que se desencadene una guerra, ya sea local, regional o global, en la que podrían utilizarse armas de destrucción masiva. No se puede ser tan optimista ni tan ingenuo cuando es evidente de la guerra no convencional aún ronda a la humanidad, tal vez, más cerca de lo que suele pensarse (Bonilla, 1999; Chase-Dunn y Pudobnik, 1999).

Sin embargo, cuando terminó la Guerra Fría, el ambiente mundial, hasta entonces agobiado por la posibilidad siempre presente de que se desatara la Tercera Guerra Mundial, sí experimentó un leve (sí se quiere, muy leve) relajamiento.

Por desgracia, no es posible aseverar lo mismo de los conflictos armados convencionales. Mientras la guerra no convencional ha sido un peligro latente, la guerra convencional ha sido una realidad permanente: en los pasados 50 años, se han registrado aproximadamente 159 conflictos armados, cuyo saldo ha sido de 25 millones de muertos (Pierre, 1997).

"... desde 1989, fin de la Guerra Fría, ha habido unos 60 conflictos armados que cobraron centenas de millares de muertos y más de 17 millones de refugiados..." (Ramonet, 1999:1).

Por supuesto, existen algunas excepciones significativas sobre este respecto: se han encontrado evidencias de que Estados Unidos utilizó armas biológicas, al menos a título "experimental", en la Guerra de Corea (Endicott y Hagerman, 1999); Egipto usó armamento químico contra Yemen en la década de los sesenta; durante la guerra contra Irán en los años ochenta, Irak atacó a las tropas iraníes con armas químicas, acción que repetiría contra su propia población kurda; Libia procedió de la misma manera contra Chad en 1987 (Forsberg *et. al.*, 1995 Hogendoorn, 1997; Adam, 1998; Bonilla, 1999).

Pese a ello, la gran mayoría de los conflictos sucedidos tanto después de la Segunda Guerra Mundial, como después de la Guerra Fría, han sido guerras convencionales cuya ubicación es por demás sugerente, toda vez que el campo de batalla de todas ellas se ha localizado en el Tercer Mundo y, acaso por esta razón, el grueso de estas han sido minimizadas.

Actualmente esta situación ha tendido a agravarse cada vez más. La inyección de las nuevas tecnologías a la industria de las armas ha dado origen a una auténtica "evolución Tecnológico-Militar" (*Military-Technical-Revolution*), en la que el armamento convencional está adquiriendo una mayor potencia y precisión (Keller, 1995). "Ahora, Hiroshima puede ser producida con armamento convencional." (Pierre, 1997:2).

En consecuencia, resulta cada vez más complicado clasificar, como se ha hecho hasta ahora, cierto grupo de armas dentro de la categoría armamento convencional;

"... la distinción tradicional entre armamento convencional y armamento de destrucción masiva se ha erosionado, volviéndose cada vez más artificial. Cierta número de nuevas armas convencionales son sistemas de uso dual, capaces de transportar tanto explosivos comunes, como ojivas y materiales químicos, biológicos o nucleares." (Pierre, 1997:2).

En este contexto, especial cuidado merecen las así llamadas armas ligeras.

"No existe una definición precisa de las armas ligeras. En general, pueden ser caracterizadas como armas convencionales susceptibles de ser transportadas por un solo soldado o por un vehículo menudo a través de caminos rurales. Esta categoría incluye pistolas y revólveres, rifles, granadas de mano, ametralladoras, morteros pequeños, lanzamisiles portátiles antitanques y antiaéreos y minas antipersonas. Cualquier sistema militar más grande queda fuera de ésta clasificación: tanques, artillería pesada, aeroplanos, barcos y grandes misiles, al igual que las armas de destrucción masiva." (Klare, 1997:176).

A primera vista esta clase de armamento quizá parezca la menos mortífera de todas. Ciertamente, no puede compararse la potencia de las armas ligeras con la potencia de las armas de destrucción masiva, ni siquiera con la del armamento convencional sofisticado; aún así, los efectos que se han derivado de la utilización del armamento ligero no son nada desdeñables:

"Aunque por mucho tiempo han sido olvidadas por los analistas del comercio de armamento [...] son las armas que actualmente ocasionan el grueso de las muertes de las guerras en el mundo." (Isenberg, 1997:96).

A través de los años, son varios los países y/o regiones que han dejado constancia de ello: Afganistán, Argelia, Angola, Bosnia, Burma, Burundi, Camboya, Congo, Liberia, Rwanda, Somalia, Sri-Lanka, Sudán, Tayikistán,... (Klare, 1997; Rich, 1999).

Solamente en el África al Sur del Sahara, que es la zona más golpeada por constantes luchas intestinas, hasta 1999 se habían suscitado unos 49 conflictos regionales con un saldo de miles de muertos y millones de seres humanos desplazados, de los cuales, se tiene conocimiento que en 46 de dichas contiendas fueron utilizadas únicamente armas ligeras (Newsom, 1999).

Conforme a los resultados que arrojó un estudio realizado por la ONU, el 90% del total de los caídos en los conflictos armados más recientes fueron muertos a través del uso de armas ligeras (citado en Pierre, 1997). Como puede deducirse, también el armamento menos potente, el armamento convencional, es capaz de producir daños relacionados con el término *destrucción masiva*.

En suma, el que se llegue a hablar de *destrucción masiva* en una guerra específica está en función de cinco factores:

- a) de la potencia del armamento empleado en un conflicto armado;
- b) del lapso que dure el conflicto;
- c) de las características del lugar donde se utilicen las armas;
- d) de la energía o fuerza con que se use el armamento y;
- e) de la capacidad de defensa de la población a la que se ataque.

De ahí que haya sido un error atender al armamento de destrucción masiva mientras se ignoraba el armamento convencional. Ambos tipos de armas han sido

diseñados para matar y destruir, uno y otro forman parte del mismo problema: la proliferación armamentista, por lo que es menester promover la solución tanto de la cuestión de las armas de aniquilación masiva, como la de las armas convencionales de una manera integral. Entenderlo de otra forma sería reincidir en la equivocación de antaño, sería intentar arreglar un problema desconociendo la mitad de ese problema.

1.2 Proliferación Armamentista

1.2.1 Tratados de no Proliferación

Íntimamente vinculado al concepto destrucción masiva está al concepto proliferación armamentista, cuyo significado ha sido entendido de tal modo que únicamente alude a un fragmento del fenómeno que pretende representar. En otras palabras, ha solido pensarse que la proliferación armamentista sólo comprende la diseminación y multiplicación por el mundo de las armas de destrucción masiva, es decir, del armamento nuclear, químico y biológico (Keller, 1995), olvidando (o queriendo olvidar) la diseminación y multiplicación del material bélico convencional.

Gran error ha sido este de concebir la proliferación de manera parcial, incompleta, ya que, debido a esta omisión, se han legitimado unos límites arbitrarios a la no-proliferación, los cuales usualmente han representado una muralla infranqueable que ni los intelectuales dedicados al estudio del armamentismo, ni los acuerdos de no-proliferación, se han atrevido a traspasar (Keller, 1995). Esto es, la proliferación armamentista tan sólo hace referencia a la expansión y aumento cuantitativo de las armas de aniquilación masiva, por lo

tanto, su contraparte, la no-proliferación armamentista, en tanto que se constituye por acciones dirigidas a combatir este proceso, tiende a abocarse meramente a lidiar contra la expansión y el aumento cuantitativo de esas armas de destrucción masiva, dejando así de lado la proliferación del armamento convencional. Implícitamente, al oponerse exclusivamente a la proliferación de las armas de exterminio en masa, se ha aprobado la proliferación del material bélico convencional.

La manifestación más concreta de ello se puede encontrar al revisar los Tratados de No-Proliferación Armamentista; he aquí los más importantes:

□ **Tratado de No-Proloferación Nuclear (*Nuclear Nonproliferation Treaty, NPT*).**

Es un acuerdo a escala mundial que fue firmado en 1968, entrando en vigor en 1970. Entonces quedó acordado que su duración sería de 25 años, por lo que el acuerdo venció en 1995, año en el que los miembros del Tratado decidieron renovarlo. Con este objetivo, los 44 países participantes poseedores de algún tipo de instalación nuclear debían ratificarlo, cosa que hasta abril de 1998 sólo habían hecho Francia y Gran Bretaña.

Al NPT se encuentran adheridas 162 naciones, incluyendo aquellas que abiertamente se reconocen como potencias nucleares y que son, también, los cinco miembros del Consejo de Seguridad de la ONU: Estados Unidos, Rusia, China, Francia y Gran Bretaña. Son de notar las ausencias de Israel, India y Pakistán, países que aunque no acepten tener armamento nuclear es un secreto a voces que de hecho lo poseen.

El Tratado prohíbe a las cinco potencias nucleares declaradas transferir material o información que pudiera servir para fabricar armas nucleares a los demás miembros que, por su parte, se comprometen a renunciar al objetivo de

intentar conseguir dicho armamento, ya sea a través de su compra, o ya a través de su fabricación.

Así mismo, el NPT contempla revisiones periódicas al interior de los espacios nacionales de los países signatarios a cargo de la Agencia Internacional de la Energía Atómica (*International Atomic Energy Agency, IAEA*), como medida para salvaguardar que no se viole lo estipulado en el Tratado.

Otros acuerdos similares, de menor envergadura, de alcance regional, pero no menos importantes, han sido firmados con la intención de impedir que sus miembros obtengan armas nucleares, creando, de esta manera, las llamadas Zonas Libres de Armamento Nuclear (*Nuclear-Weapon-Free Zones*) en regiones específicas del globo. Con este propósito se diseñaron el Tratado de Tlatelolco para América Latina, El Tratado de Rarotonga (*Treaty of Rarotonga*) para el Pacífico Sur, y la Zona Africana Libre de Armamento Nuclear (*African Nuclear-Weapon-Free Zone*).

- **Convención de Armas Químicas** (*Chemical Weapon Convention, CWC*). Fue adoptada en 1993 y oficialmente entró en vigor en 1997 con 172 naciones integrantes.

La CWC pretende tener una cobertura planetaria. En ella queda vedado el desarrollo, la producción, la posesión y el uso de las armas químicas. También prevé la implementación de un proyecto de verificación continua y obligatoria, en cada país participante sospechoso de estar faltando a la Convención, para asegurarse que se cumpla con lo pactado.

- **Convención de Armas Biológicas** (*Biological Weapon Convention, BWC*). Fue firmada en 1973 y se hizo efectiva a partir de 1975 contando con 141 miembros.

La Convención prohíbe el desarrollo, producción y acumulación de agentes y toxinas biológicas con fines bélicos.

Al igual que ocurre con el NPT y la CWC, el alcance de la BWC es mundial, pero al contrario de lo que en aquellas se encuentra asentado, la Convención de Armas Biológicas no considera las inspecciones constantes dentro de las naciones participantes para garantizar, en alguna medida, el cumplimiento de las cláusulas que componen este tratado. Quizá ello sea debido a que, dadas sus características, el armamento biológico es extremadamente difícil de detectar, lo cual complica el que se instrumente un programa internacional encaminado a alcanzar este fin satisfactoriamente (Achcar, 1998; Forsberg *et. al.*, 1995).

- **El Acuerdo de Wassenaar (*Wassenaar Arrangement*)**. Fue firmado en 1995 por 33 naciones, Es el único tratado dirigido a reglamentar el comercio de armas convencionales, así como la transferencia de productos de alta tecnología con aplicaciones militares; en este sentido, no se exagera si se afirma que el Acuerdo de Wassenaar es histórico.

Pese a ello, se ha tendido a ignorarlo. Tanto los medios de comunicación como la comunidad internacional en su conjunto, han hecho bien poco por otorgarle la importancia que un tratado de esta índole merece.

Cabe mencionar que existen también algunos tratados que restringen la proliferación de misiles balísticos¹, por ejemplo, El Tratado sobre Fuerzas Nucleares de Alcance Intermedio (*Intermediate Nuclear Forces*

¹ "Hay cuatro tipos de misiles balísticos: los de largo alcance o estratégicos, que alcanzan objetivos a una distancia mayor de 5 500 Km.; los de alcance intermedio, que tienen entre 1 000 y 5 500 Km. de alcance; de corto alcance si tienen entre 500 y 1 000 Km. de alcance; y los tácticos si están destinados al uso en los campos de batalla." (Rosas, 1991:36).

Treaty, 1987). No obstante, si los misiles han llamado la atención de la comunidad internacional, ha sido porque son uno de los vectores más efectivos de los explosivos nucleares, y no por su naturaleza intrínseca de armas en sí.

"Cuando estos se equipan con ojivas convencionales, no tienen un valor militar proporcional a su costo, aunque pueden poseer una considerable influencia política." (Forsberg *et. al.*, 1995:14).

En este sentido, si no es un arma de destrucción masiva o un misil que haga llegar a esta a su destino, entonces tiene un lugar legítimo dentro de la categoría de las armas convencionales, por lo que queda fuera del fenómeno de la proliferación armamentista y de los tratados que la reglamentan (Keller, 1995).

Ahora bien, es preciso mencionar que con el afán de borrar toda huella de imprecisión y ambigüedad atribuible a los términos de armamentismo y proliferación armamentista, han sido acuñados una serie de conceptos que, no obstante, no dejan de ser representaciones parciales de una realidad más compleja (Ives, 1985). En este caso se está haciendo referencia a las nociones de comercio de armas (*Arms Trade*), carrera armamentista (*Arms Racing*), transferencia de armas (*Arms Transfers*), asistencia militar (*Military Assistance*) y diseminación de armas (*Arms Dispersal*), entre otras.

Es evidente que ninguna de estas concepciones hace alusión al problema de la proliferación armamentista en un sentido amplio, ya que cada una de ellas pone el acento únicamente en un aspecto del problema, pero no en el problema en sí mismo. Como muestra se podrían señalar los casos de los términos comercio de armas, que hace hincapié en los intercambios comerciales de pertrechos militares entre países y entre grupos nacionales; carrera armamentista,

que apunta hacia el aspecto del equilibrio de poder entre dos naciones o bloques antagónicos y; diseminación armamentista, concepto desarrollado en el seno de la Geografía por Tony Ives, para destacar el sentido "geográfico" de la propagación de armas por todo el mundo (1985).

En efecto, esto no significa que todos estos términos concebidos en diversas disciplinas científicas carezcan de utilidad, al contrario, los dividendos que se pueden obtener mediante su empleo son múltiples. Pero tiene que quedar claro que no son sustitutos de una categoría conceptual en la que, más bien, estos quedarían incluidos: la de *proliferación armamentista*, en su significado más extenso, por supuesto.

En suma, este subcapítulo inició con una crítica al uso corriente de la noción de proliferación armamentista, y finaliza con un replanteamiento de lo que debiera entenderse cuando se utiliza este concepto. Por lo tanto, de ninguna manera se ha querido desechar definitivamente este término, sino que, al considerar que es la categoría conceptual que más se apega al fenómeno que pretende evocar, se ha retomado y modificado, presentándose a continuación una acepción ampliada de la misma, no como el producto de una tarea concluida, sino que se somete a consideración como una contribución del presente trabajo.

Se le llamará proliferación armamentista tanto a la dispersión horizontal o geográfica, como al incremento vertical o cualitativo² de las armas de destrucción masiva y del armamento convencional (incluyendo a las armas ligeras), así como a la propagación por el mundo de las tecnologías indispensables para fabricar

² Las categorías de horizontal o geográfico, y de vertical o cualitativo, fueron tomadas de la obra de Michael Klare denominada "American Arms Supermarket", pp. 18 y 20. (ver bibliografía).

cualquier tipo de armamento e, incluso, de la industria militar que de hecho lo produce.

1.2.2 Más allá de los Tratados de No-Proliferación

La visión errónea que se ha tenido la idea de la proliferación armamentista pareciera haberse conjugado con la división cada vez más ambigua entre el armamento de destrucción masiva y el armamento convencional, para mantener en la oscuridad la cantidad de armas convencionales transferidas cotidianamente con plena libertad, sin tener que enfrentarse con el estigma que le sería impuesto a esas transacciones por la comunidad internacional, si se le identificara como parte del problema que la proliferación armamentista le plantea a la humanidad, o si fuera difundido que esas armas, "tímidamente" nombradas convencionales, son capaces de producir en determinadas circunstancias niveles de devastación asociados con el término destrucción masiva.

En estas circunstancias, incluso el armamento convencional más sofisticado (aviones de combate, submarinos y misiles de corto alcance), son sujetos de frecuentes intercambios comerciales sin que nadie se detenga a reflexionar que esas armas poseen un uso dual (*dual-use*), es decir, que son capaces de hacer llegar a su objetivo tanto a explosivos convencionales como a explosivos de aniquilación masiva (Pierre, 1997).

El caso de los aviones de combate es singularmente apropiado para ilustrar la esencia de este fenómeno:

"Es evidente que en términos militares, los aviones de combate son el medio que más se ha diseminado y el más efectivo para hacer llegar un arma de destrucción masiva (o cualquier otro sistema militar) a su objetivo. Sin embargo, también es claro que se continúa haciendo proliferar los aviones de combate, debido a que son mercancías en el mercado internacional, y a que las exportaciones de armas constituyen una vía para recuperar las inversiones que los fabricantes tuvieron que hacer para poder desarrollarlas." (Keller, 1995:39-40).

De este modo, pese a que son un potencial vector de armas de destrucción masiva, decenas de países cuentan con aviones de combate en sus angares (Estados Unidos, Rusia, China, Taiwan, Israel, Francia, Corea del Sur, etc.).

Ante este panorama, es lógico que el comercio de las armas ligeras también carezca de toda regulación. Su aparente baja capacidad de destrucción ha mantenido a este tipo de armamento bajo el anonimato, lejos del radio de influencia de las acciones que buscan frenar la proliferación de armas en el mundo³ y, ha sido justo así, ignoradas por su "insignificancia", que las armas ligeras se constituyeron en el armamento más vendido del mundo (Klare, 1984).

Algunas de las razones por las que el número de armas ligeras se ha elevado desmesuradamente (algunas estimaciones calculan que existen en el mundo aproximadamente 500 millones de ellas), residen en que son sumamente difíciles de rastrear, su transportación es relativamente sencilla, su tiempo de vida es muy largo (en África se han encontrado armas que datan de la Primera y la Segunda Guerras Mundiales), es armamento barato (igualmente en África, un AK-47 puede llegar a costar tan sólo seis dólares), su modo de uso es simple y simple

³ En este sentido, tal vez una de las únicas excepciones sea el reciente movimiento que luchó, con cierto éxito, por la prohibición de las minas antipersonas.

es su fabricación y mantenimiento y, finalmente, su oferta es muy grande, por lo que se consiguen sin dificultad (Newsom, 1999).

El resultado de ello se ha materializado con toda su crudeza en naciones como Ruanda, donde los muertos ascienden a un millón y los refugiados se cuentan por millones; o como en Bosnia, donde se cree que la guerra cobró 200 mil víctimas y obligó a huir de su país a millones de personas (Adam, 1998).

Ahora bien, aunado a la falta de tratados que controlen los flujos del comercio internacional de armamento, es preciso destacar que la venta de armas ligeras, así como de todos aquellos servicios relacionados con el armamento, son sumamente difíciles de monitorear, por lo que nadie puede proporcionar las cantidades de armas que se expenden en el mundo exactamente.

Ni siquiera el mismo *Stockholm International Peace Research Institute* (SIPRI), instituto que desde 1970 realiza un esfuerzo sistemático y riguroso para publicar su anuario titulado "*World Armaments and Disarmament Yearbook*", y cuya competencia en la materia es indudable, es capaz de conocer esos datos que, dicho sea de paso, los países y empresas fabricantes de armas acostumbran ocultar por razones de seguridad nacional y por cuestiones de competencia frente a otras empresas, respectivamente.

Ives expresa lo anterior de la siguiente manera:

"Ellos [el SIPRI] excluyen numerosas categorías importantes de armas, lo cual incluye el armamento ligero y las municiones; los pertrechos paramilitares, antimotines y de vigilancia; el equipo civil modificado (como las *Land Rovers*); la infraestructura, como las instalaciones de los campos de aviación militar; y los

programas de adiestramiento y mantenimiento que normalmente acompañan las transferencias de material bélico." (1985:44).

Si observamos esta situación en su totalidad, lo que se nos presentará será un horizonte aciago. La carencia de tratados regulatorios de la venta de armamento en el mundo, ha creado un abismo insalvable entre las buenas intenciones (la no-proliferación armamentista) y la realidad (la proliferación armamentista). En estas circunstancias, cada intento por mejorar este panorama será exiguo, nacerá muerto, y los tratados vigentes de no-proliferación armamentista no han sido la solución porque no fueron pensados para solucionar el problema en su conjunto, ni para solucionarlo de raíz; ya que mientras prohíben las transferencias de las armas más poderosas nunca antes construidas en la historia (el armamento de destrucción masiva), se olvidan de las armas más vendidas de la historia (el armamento convencional). Por eso, acaso estos tratados no sean más que el principio (quizá un buen principio) del control del comercio de las armas. Verdaderamente, más allá de los tratados de no-proliferación armamentista, está todo por hacerse.

1.3 *Dinámica Armamentista y Carrera Armamentista*

Cargado de connotaciones políticas y ligado a las cuestiones más trascendentes de las relaciones internacionales, el concepto de *carrera armamentista* ha sido indiscriminadamente empleado, tanto en la literatura especializada como en el periodismo en general, tanto durante la Guerra Fría como ahora, en la Posguerra Fría, con una escasa o nula claridad de su significado, sin que, verdaderamente, alguien haya delineado sus contornos precisos.

En efecto, en la medida de lo posible ha habido diversos intentos por definirlo, pero todos ellos coinciden, a grandes rasgos, en que el *concepto carrera armamentista* alude a una condición en la que las relaciones entre diversos estados son anormales o se encuentran alteradas por una rivalidad política entre dos países, o coaliciones de países, así como por el miedo generado a raíz del potencial militar de la nación o el bloque rival (Buzan, 1987); por lo que esos estados confrontados buscan elevar el número, la potencia y la sofisticación del armamento convencional y de exterminio en masa destinado a equipar a sus respectivas fuerzas armadas.

Sin embargo, es justo en el meollo de estas interpretaciones donde radica la languidez del término *carrera armamentista*: su ambigüedad; y es que, ¿En qué punto se localiza el umbral a partir del cual una situación puede ser considerada como "normal" o "anormal"? ¿Cuándo podemos considerar que dos naciones están llevando a cabo una carrera armamentista, y cuándo podemos decir que dos países sólo modernizan sus arsenales sin que ninguno de los dos se sienta amenazado por esto? (Buzan, 1987).

En algún sentido, la noción de carrera armamentista origina más interrogantes de las que resuelve. Por ello, Barry Buzan propone un concepto alternativo: *dinámica armamentista (Arms Dynamic)*, misma que define de la siguiente manera:

"... se utiliza el término *dinámica armamentista* [...] para referirse al conjunto de factores que obligan a los Estados tanto para crear sus fuerzas armadas, como para aumentar la cantidad y la calidad de las que ya poseen."
(1987:73).

Si se adopta este término y se proyecta un poco más allá, hasta vincularlo con lo que en éste trabajo se entiende por *proliferación armamentista*, se podría sostener que la dinámica armamentista, es decir, el conjunto de elementos que ejercen cierta presión sobre los estados modificando su comportamiento con respecto a la adquisición de una mayor cantidad y calidad de armamento, estaría condicionando entonces el ritmo de la proliferación armamentista.

Por su parte, la categoría de carrera armamentista quedaría así caracterizada como una situación límite, como una proliferación armamentista acelerada ocupando uno de los extremos del espectro de la dinámica armamentista, en cuyo borde opuesto se encontraría el proceso de mantenimiento del *status quo* militar (*maintenance of the military status quo*) (Buzan, 1987) figurando como una proliferación armamentista de baja intensidad; ambas situaciones propias de un mismo fenómeno difiriendo meramente en grado y no en esencia. Por ende, tanto carrera armamentista como mantenimiento del *status quo* militar, son categorías ubicándose en un peldaño conceptual inferior al que ocupa la dinámica armamentista.

En resumen, la dinámica armamentista sería un fenómeno determinado por un grupo de factores interactuando entre sí, en donde, según cada contexto histórico-espacial específico, unas veces domina uno sobre los demás, otras veces domina otro; cuyo producto directo sería una dinámica armamentista creando las condiciones necesarias para el desarrollo de una situación ya sea proclive a la carrera armamentista o al mantenimiento del *status quo* militar, aunque usualmente generando una condición intermedia entre los dos polos; es decir, se tendría entonces una dinámica armamentista en donde se ubican los elementos que condicionan la celeridad con la que el armamento, la tecnología y la industria militar se propagan por el mundo, lo cual, a fin de cuentas, no es más

que la velocidad del proceso de proliferación armamentista en sí mismo en un tiempo y en un espacio determinados.

1.4 Geografía Política y Armamentismo.

Se entiende que la realidad social es una, la realidad es total, pero para estudiarla, la ciencia la divide en parcelas más pequeñas. Cada parcela abarca un aspecto de la realidad social y constituye el objeto de estudio de cada ciencia en particular. Prescindir de este acto de segmentación de la realidad, significaría que las disciplinas científicas perdieran el rumbo en sus diferentes estudios, condenándolas a lo que E. Durkheim advertía con respecto a la Sociología: caerían en el peligro de ver su respectiva esfera de acción extenderse al infinito (Citado en Santos, 1990).

Entonces, tenemos que cada ciencia se define por su objeto de estudio. Es éste el que justifica la existencia de cada disciplina científica específica, por lo que es menester aclarar cuál es el objeto de estudio de la Geografía Política: la dimensión espacial del *Poder*.

Según algunos autores, la *Geografía Política* se asume como "... el análisis de las relaciones de Poder en el Espacio."(Sánchez, 1992:35); dicho en otras palabras, "La Geografía Política estudia la dimensión espacial del Poder..."(Uribe, 1998:77). O bien, explicado esto de manera menos concisa, siguiendo a uno de los teóricos de la Geografía más eminentes durante los últimos años:

"La Geografía Política es la parte de la investigación geográfica que examina la constitución territorial del poder político -las fuentes del poder, los cambios de

poder y el uso del poder político en relación con las características y la localización territorial, así como su corolario, esto es, la formación de las relaciones territoriales a través de la aplicación del poder político." (Smith, 1994: 200).

Toda sociedad posee una estructura diseñada para garantizar su propia reproducción. Cada uno de los elementos que la conforman deben guardar entre sí la coherencia necesaria que posibilite alcanzar los objetivos globales socialmente formulados; aunque, en realidad, estos no sean más que los objetivos del Poder, que para conseguir su consecución, hace pasar como los objetivos de toda la sociedad (Sánchez, 1981).

El Espacio Geográfico, el proceso económico, la formulación ideológico cultural y la actividad política son elementos presentes en todas las sociedades; articulados unos con otros, forman ámbitos o instancias creando un sistema conforme a los intereses del Poder. En el sitio donde convergen el Espacio Geográfico y la actividad política se localiza el interés fundamental de la Geografía Política.

Ahora bien, hasta este momento se ha utilizado el concepto de *Poder* sin explicar a cuál de sus diversas acepciones se hace referencia. Aquí, se ha retomado el concepto de *Poder* desarrollado por Max Weber, "...por Poder cabe entender [...] la probabilidad de que una orden sea obedecida por un determinado grupo de hombres."(Citado en Sánchez, 1981).

La contraparte del Poder sería la *obediencia*, categoría que se usa para aludir a la aprobación libre u obligada de la voluntad de otro(s) ante la impotencia

de no tener la capacidad de resistencia ante éste hecho, o la capacidad para imponer a otro(s) la voluntad propia. (Sánchez, 1981).

En la sociedad, el grupo que posee el Poder suele ser la clase económicamente dominante. Si bien es cierto que el poder se manifiesta cotidianamente de manera diluida, en forma de poderes más pequeños (aparato político, aparato judicial, etc.) ocultando su unidad y sus objetivos primordiales (Sánchez, 1981), el Poder es único. De tal modo que cuando se habla genéricamente del Poder, se evoca a la elite económica que lo detenta.

Ligado al concepto de *Poder*, tenemos el de *Relaciones de Poder*, que se refiere al proceso a través del cual un individuo o grupo que tiene la capacidad de imponerse, ejerce su dominio sobre el resto de los grupos o individuos. Es el proceso por el que el Poder se hace efectivo, ya no como capacidad, sino como realidad. (Sánchez, 1992).

En este contexto, en el que las relaciones de Poder permean a la sociedad, es preciso analizar los dos elementos de la sociedad de los que se ocupa la Geografía Política:

a) La *Política*, entendida como el planteamiento de unos objetivos, así como la definición de las estrategias y tácticas requeridas para lograr su realización, aparece como una de las instancias por las que se concreta la gestión del Poder.

Estos objetivos que la Política se plantea son, a fin de cuentas, los objetivos que el Poder se plantea, a saber: la gestión/apropiación del excedente y la reproducción del propio Poder. (Sánchez, 1981; 1992).

b) El *Espacio Geográfico*, al que Milton Santos define de la siguiente forma:

"El Espacio es un hecho social [...] un hecho histórico en la medida en que lo reconocemos como un elemento de un conjunto y realiza así una doble función que le asegura, efectivamente, la condición de hecho histórico: de un lado, se define del conjunto; es a la vez productor y producto; determinado; un revelador que permite ser descifrado por los mismos a los que revela; y al mismo tiempo, cuando adquiere un significado, atribuye un sentido auténtico a otras cosas. Según esta acepción, el Espacio es un hecho social, un factor social y una instancia social."(Santos,1990:146).

El Espacio Geográfico, que es puesto por el Poder al servicio de sus intereses, acorde con el modo de producción característico de cada momento histórico (Sánchez, 1981), sirve de marco para que las Relaciones de Poder se materialicen (Sánchez, 1992; Uribe, 1998) fusionándose con el tiempo en un binomio indivisible que conforma Espacios-Tiempos, cuya existencia es la expresión misma de la existencia de la sociedad (Uribe, 1996).

Son ambos elementos (Espacio Geográfico y Política), como ya se mencionó, los conformadores del campo de estudio en el que la Geografía Política se interna. Uno y otro ejercen sobre sí su influencia condicionándose mutuamente. Por un lado la Política, manipulando al Espacio con el fin de que su estructura sea coherente con los objetivos socialmente aceptados. Por el otro, el Espacio Geográfico, al ser productor y producto de la sociedad, influye en las decisiones políticas; de tal suerte que,

"... el objetivo de revelar los espacios geográficos de Poder de carácter temporal construidos a través de las relaciones sociales, abierta o encubiertamente difíciles, es intentar demostrar que constituyen a la vez consecuencia y condición de los procesos políticos. Al mismo tiempo que surgen de determinadas relaciones sociales tienen la capacidad de

condicionar, condescendiendo, transgrediendo o impidiendo, nuevos desarrollos de poder." (Uribe, 1996:100).

En conclusión,

"La articulación política de la sociedad, en su relación con el espacio geográfico será el objetivo esencial que guíe el estudio en Geografía Política. Se trata de asumir uno de los aspectos esenciales y fundamentales dentro de las relaciones sociales, al entender las relaciones políticas como relaciones de poder. Se trata de aquella dimensión de las relaciones sociales en las que se muestran los vínculos dominio-dependencia (obediencia), que pueden darse a todas las escalas. Queda justificada de esta forma la propuesta de análisis de la Geografía Política como análisis de las relaciones de poder en el espacio." (Sánchez, 1992:35).

Ahora bien, aunque ha quedado delineado ya de forma general el objeto de estudio de la Geografía Política, todavía no se responde a una pregunta que es primordial para éste trabajo: ¿De qué forma se relaciona el armamentismo con dicha Geografía Política?

Las armas son artefactos que se relacionan con el poder militar, que es una faceta del poder político. La necesidad de fabricarlas o comprarlas es producto de un imperativo político o económico conectado con los juegos de poder mundiales, es decir, que es resultado de la dinámica armamentista de la que se habló en el subcapítulo 1.3.

Cuando una nación satisface sus requerimientos de armamento (reales o ficticios) eleva sus capacidades militares. El poder militar adquirido no sólo puede hacerlo efectivo mediante la utilización directa de las armas que posee, sino también puede realizar este poder ya sea por el simple hecho de ser una nación

militarmente mejor equipada, o ya a través de canales indirectos como la transferencia de armamento de un país a otro a cambio de prerrogativas económicas o políticas,⁴ con lo que consigue inclinar a su favor la balanza del poder en una región o en el planeta entero, dependiendo del país de que se trate.

Para la Geografía Política, tal y como se ha definido líneas arriba, es en este sentido que el tema del armamentismo resulta ser relevante, esto es, las armas se convierten en objeto de estudio de la Geografía Política cuando las mismas ingresan al proceso en el que se gestan unas relaciones de poder específicas, mediante las cuales un Estado se impone, haciendo uso de la violencia o sin ella, a otra nación o grupo de naciones, manipulando así la distribución espacial de poder a diversas escalas.

Partiendo de este hecho, cuando se afirma que se desea estudiar la dinámica armamentista y la producción de armamento de un país desde la perspectiva de la Geografía Política, lo que se desea realizar es el análisis de una fuente de poder político en particular (el poder militar), en donde se busca responder, como propósito fundamental, a cuestiones relacionadas a la manera en que éste poder es creado, a los mecanismos mediante los cuales se mantiene, de que modo es ejercido y cómo se manifiesta en el espacio.

1.5 Geopolítica

La Geopolítica nació formalmente con el siglo XX, como una disciplina dedicada a la exploración de los nexos entre la política y el territorio, con un

⁴ Véase el capítulo 2.

andamiaje teórico fincado sobre la base de una concepción darwiniana del comportamiento de los Estados (Uribe, 1996). De hecho, Rudolf Kjellén, el académico sueco de la ciencia política que trabajó en la universidad de Uppsala, y que se hizo famoso por acuñar el término "Geopolítica", la definió como "... la teoría del Estado como un *organismo* geográfico, o como un fenómeno en el espacio, ..." ⁵ (citado en Holdar, 1994: 93).

Desde un primer momento, dada la naturaleza del objeto de estudio de la Geopolítica, se tendió un puente entre ésta y las políticas expansionistas de los países que se disputaban la dominación del planeta. En éste sentido, para la Revista de Geopolítica (*Zeitschrift für Geopolitik*), el órgano informativo de la Escuela de Munich que era dirigida por Karl Haushofer, la Geopolítica "... era 'el arte de orientar la política práctica' y 'la conciencia geográfica del Estado', siendo esencialmente la política práctica una expansión imperialista." (Sabine, 1945: 671).

De ahí que la historia de la Geopolítica haya estado marcada por su estrecha relación con los círculos más encumbrados del poder político y militar de las grandes potencias. Por ejemplo, las obras de Alfred Thayer Mahan, Nicholas Spykman (Estados Unidos) sobre el predominio del poder naval, de Halford MacKinder (Gran Bretaña) relativas a la supremacía del poder terrestre, y de Karl Haushofer (Alemania) referentes a la conformación de un imperio germano en el centro de Europa, fueron escritas bajo la consigna de dirigir las acciones que cada una de sus naciones debía llevar a cabo, para alcanzar la consecución de unos objetivos que generalmente implicaban la conquista de una región, de un país o aún del mundo entero.

⁵ *Las cursivas son muestras.*

La Geopolítica medró rápidamente en medio de las convulsiones que caracterizaron la historia de la primera mitad del siglo XX, hasta que, una vez concluida la Segunda Guerra Mundial, fue repudiada por haber colaborado a justificar las atrocidades que los nazis habían perpetrado durante los años que precedieron la guerra, así como en el transcurso de la misma.

No sería sino hasta la década de los setenta, que la Geopolítica experimentó un súbito retorno al centro de los debates académicos en el seno de la Geografía y de otras ciencias afines. Según Peter Taylor (1994), dicho regreso se ha registrado en tres esferas:

- a) A raíz del uso que hizo del término el exsecretario de Estado norteamericano Henry Kissinger, para referirse al "... proceso general de organización de la rivalidad global para lograr que haya un equilibrio de poder." (Taylor, 1994:45), los medios de comunicación difundieron el concepto a tal punto, que ahora es frecuente encontrarse con la palabra Geopolítica en todos los medios de información.
- b) Debido a la generalización creciente de éste vocablo, el ámbito académico ha abierto sus puertas al estudio de una Geopolítica más "crítica", que ha convertido en uno de sus principales focos de interés la investigación sobre la guerra y de la paz. Para Taylor, ésta Geopolítica actual se entiende como "el estudio de la distribución geográfica del poder entre los Estados en el mundo, especialmente de la rivalidad entre las principales potencias." (1994:313).
- c) Así mismo, en los círculos neoconservadores y promilitares, sobre todo de los Estados Unidos, cada vez es más frecuente que se recurra a la

utilización de razonamientos de índole geopolítica, en una retórica que evoca los juegos de poder a nivel mundial.

Sobre lo anterior, conviene hacer una serie de comentarios que contribuirán a dejar en claro la postura que en éste trabajo se fijará con respecto a la Geopolítica.

En primer lugar, en referencia al inciso b), cabe aclarar que ésta renovada aceptación académica a la que Taylor alude, de ningún modo es una postura compartida por todos los geógrafos.

Por ejemplo, ante la reaparición de una renovada Geopolítica francesa, especialmente tras la fundación de la revista *Hérodote* en los setenta, Claude Raffestin manifiesta su rechazo a esta disciplina por su obsesivo énfasis en el poder de los Estados, así como por sus connotaciones militaristas, lo que lo lleva a proponer la fundación de una ciencia geográfica que se denomine Geografía Política del Poder (*Géographie Politique du Pouvoir*), la que define como "... el estudio de la naturaleza y la distribución del poder en un sentido amplio y, específicamente, su relación con el poder político." (Parker, 1994:97).

Por su parte, Graciela Uribe se muestra escéptica sobre el carácter "crítico" de la Geopolítica que se ha producido durante los últimos años, toda vez que los que se han pronunciado a su favor, han aceptado prácticamente todos los postulados deterministas de los que se sirvió la escuela geopolítica de la Alemania Nazi (1996), por lo que bien se puede afirmar que la Geopolítica continua siendo

"... una amalgama de ideas en que convergen el socialdarwinismo, el chauvinismo xenofóbico, el racismo, el determinismo físico, el militarismo y la legitimación bélica como elementos centrales de una estrategia de poder mundial, todos aspectos de la ideología perversa de las rivalidades interimperialistas." (Uribe, 1996:138).

En consecuencia, esta autora se opone rotundamente al florecimiento de la "nueva Geopolítica" en cualquiera de sus vertientes, ya sea la de la Geografía anglosajona, cuya definición se ha citado en el inciso b), o ya la que los geógrafos franceses han desarrollado como "... el examen crítico de los asuntos globales desde una perspectiva geográfica, con la intención de alcanzar la comprensión necesaria que pueda conducir a la acción." (Parker, 1994:97).

Por lo que a éste trabajo concierne, al igual que Raffestin y Uribe, se considera que el marco teórico de la Geopolítica actual ha modificado muy poco sus enfoques deterministas, así como su concepción del espacio como un contenedor inerte de los juegos de poder entre las grandes potencias. Consiguientemente, no es la Geopolítica la disciplina que ha de guiar el desarrollo de esta tesis, sino la Geografía Política tal y como la definen Joan Eugeni Sánchez, Graciela Uribe y Neil Smith en el subcapítulo anterior, y que, en algún sentido, es similar a como Raffestin concibe su Geografía Política del Poder.

Desde luego, esto no significa que la Geopolítica quedará totalmente excluida de este trabajo. Sin embargo, el tipo de Geopolítica a la que se hará referencia en diversos momentos no será la que se ha desenvuelto en el ámbito académico, sino la que ha renacido en la esfera militar norteamericana (inciso c)). Aunque es pertinente precisar que más que un resurgimiento de la

Geopolítica en el campo militar y conservador estadounidense, fue justamente en éste ambiente donde ésta encontró refugio después de la Segunda Guerra Mundial (Uribe, 1996).

La Geopolítica interesa en este trabajo en la medida en que dicha disciplina moldeó (y moldea) el pensamiento y las acciones de los políticos norteamericanos durante toda la Guerra Fría (Sloan, 1988), tal y como queda de manifiesto en los nexos que pueden rastrearse entre la Política de Contención que los Estados Unidos implementaron para detener el avance de la URSS hacia los bordes del continente eurasiático, base de la política exterior norteamericana durante la Guerra Fría, con la teoría mackindérianiana del *Heartland* (Gaddis, 1989).⁶

A grandes rasgos, ésta Geopolítica de los líderes estadounidenses podría definirse como la disciplina que analiza la relación entre el poder y el territorio, es decir, intenta descubrir el poder intrínseco de cada espacio, ya sea regional, nacional o multinacional, en función de las características del medio físico, de la sociedad, de la economía, etc.

En concreto, es deseable que en este apartado quede bien claro que si bien es cierto la Geografía Política y la Geopolítica serán dos disciplinas de gran ayuda en el análisis de la dinámica armamentista y producción de armas de los Estados Unidos, la primera será la base sobre la que se desarrolle el presente trabajo, mientras que la segunda únicamente será el marco de referencia que nos ayude a explicar la naturaleza de las estrategias que los políticos, los estrategas y los

⁶ También véase la tesis de licenciatura de Alejandra Peña García, titulada "Análisis de la Influencia de la Ideas de MacKinder en la Política Exterior Norteamericana después de la Segunda Guerra Mundial, 1945-1989".

militares norteamericanos han instrumentado para mantener la dominación del mundo.

CAPÍTULO II

FUNCIÓN GEOPOLÍTICA Y ECONÓMICA DEL ARMAMENTO CONVENCIONAL NORTEAMERICANO

El origen de una gran parte de los rasgos que caracterizan al mundo contemporáneo deben ser escudriñados en el periodo denominado Guerra Fría (1947-1989). Tal es el caso de la Proliferación Armamentista que, habiendo crecido durante esos años hasta alcanzar proporciones inéditas en la historia de la humanidad, actualmente ha adoptado formas nuevas, manifestaciones modernas de un antiguo fenómeno. En este sentido, el problema de la Proliferación Armamentista en esta llamada Posguerra Fría, no es otra cosa que la continuación del problema de la Proliferación Armamentista en aquella, la denominada Guerra Fría.

De tal modo que para analizar eficazmente al proceso de la Proliferación Armamentista es menester estudiarlo simultáneamente tanto en la Guerra Fría como en la Posguerra Fría, ya que no sería posible comprender la Dinámica Armamentista de la segunda sin entender la primera, y un amplio conocimiento sobre la Guerra Fría, ignorando a la Posguerra Fría, sería conformarse con una historia inconclusa.

2.1 La Guerra Fría

Cuando la Segunda Guerra Mundial finalizó, los norteamericanos y los soviéticos habían quedado enfrentados el uno contra el otro. Ambos países habían adoptado regímenes político-económicos opuestos, lo cual desembocaría en mundivisiones antagónicas, en modos contrarios de percibir la realidad que los llevó a perseguir objetivos distintos, irreconciliables entre sí, confrontándolos en una lucha que duraría cuatro décadas, que tendría como escenario el mundo entero, y que permearía todos los aspectos que dan cuerpo a las relaciones internacionales. Los aliados de la Guerra, se habían convertido en acérrimos enemigos de la posguerra.

Por ello, en la confrontación Este-Oeste residen los factores que imprimieron su sello sobre la dinámica armamentista a lo largo de la Guerra Fría, propiciando una proliferación de material bélico acelerada, cuya inercia ha llegado hasta nuestros días.

Fue en este contexto que la venta de equipo militar¹ se transformó en una herramienta muy útil desde la perspectiva de las dos superpotencias. El material bélico no sólo desempeñó un rol como armamento en sí, como instrumento de ataque o defensa militar, sino que también cumplió un papel que trascendió su propia naturaleza invadiendo otros campos de las relaciones internacionales. Trasponiendo el umbral de lo puramente militar, irrumpió como un elemento político-económico esencial en la proyección de poder de las grandes potencias sobre determinadas regiones.

¹ Siempre que en éste trabajo se mencione la palabra *armamento* o alguno de sus sinónimos (*material bélico, equipo militar, pertrechos militares, etc.*), se estará hablando exclusivamente de las armas convencionales.

Este fue el motivo por el cual la producción y transferencias (ventas o donaciones) de armamento cobraron gran relevancia en el mundo de la Guerra Fría. Tales entregas de material de guerra permitían alcanzar la consecución de una gran diversidad de objetivos geopolíticos que implicaban, de un modo o de otro, algún tipo de control territorial de un sinnúmero de naciones por parte de las grandes potencias. Cada transacción de armas representaba, *de facto*, la integración de una nueva nación a la esfera de influencia del país proveedor; cada transferencia de armamento inclinaba la balanza del poder a favor del mismo; cada contrato de venta fortalecía su economía, ejerciendo sobre ella el impulso necesario para continuar con la innovación y la producción de equipo bélico más sofisticado.

Con el propósito de aprovechar plenamente los beneficios que la venta de equipo militar era capaz de ofrecer, Estados Unidos instrumentó, a lo largo de los años que conformaron la segunda posguerra de este siglo, varios programas abocados a patrocinar, gestionar o autorizar la transferencia de material bélico a las naciones miembros y a las naciones aliadas del bloque occidental. Ello, sobra decirlo, manteniendo siempre el control, directa o indirectamente, de cada una de las transacciones o donaciones de armas efectuadas en ese periodo. De este modo, la Geopolítica fundamentaba los fines de la política exterior norteamericana, y los programas de ayuda militar constituían uno de los medios para alcanzar esos fines.

A continuación, se describen brevemente los tres principales programas creados por los norteamericanos con este propósito:

- Programa de Asistencia Militar (*Military Assistance Program*, MAP).

Consistía tanto en hacer donaciones de armamento, como en brindar toda la asesoría y los servicios relacionados con este a las naciones aliadas con quienes los Estados Unidos compartían ciertos intereses. El programa se circunscribía al *Foreign Assistance Act* y era financiado con recursos obtenidos de la recaudación de impuestos pagados por los contribuyentes estadounidenses.

Durante muchos años, este programa fue uno de los bastiones de la política exterior norteamericana, sobre todo cuando Estados Unidos adoptó la Doctrina Nixon². Para dar una idea de la cantidad de armas transferidas bajo los auspicios del MAP, se presenta a continuación el siguiente ejemplo:

"Entre 1946 y 1975, se suministraron 40 mil millones de dólares a diversos países del mundo bajo las disposiciones del MAP. Dos terceras partes de estos fondos se invirtieron en el suministro de material incluyendo 4 385 aviones F-84, 206 buques patrulleros, 21 725 tanques y miles de jeeps, rifles y otros. El resto de la ayuda ha consistido en servicios de apoyo, adiestramiento y servicios de mantenimiento." (Klare, 1978: 104).

- Programa de Ventas Militares al Extranjero (*Foreign Military Sales Program*, FMS).

Era administrado por la *Defense Security Assistance Agency* (DSAA), cuya participación en el proceso del Armamentismo, era muy activa.

El Programa de Ventas Militares al Extranjero era el intermediario entre las firmas productoras de equipo militar, y el país que pretendía adquirir algún tipo de armamento en particular. El cobro del importe de la transacción, la transferencia de las armas e, incluso, la negociación de los servicios que se requerirían después

² Algunos de los aspectos más sobresalientes de esta doctrina se exponen en el subcapítulo 2.2.

de la venta y el suministro de las refacciones, eran las tareas específicas que desempeñaba el FMS.

De igual forma, el programa poseía las facultades para negociar tanto la construcción de instalaciones militares, como la co-producción de material bélico; acuerdos que siempre implicaban un flujo de tecnología militar de la nación proveedora a la nación receptora, cuyo objetivo era crear las condiciones idóneas para echar a andar la producción de una determinada clase de armas fuera de los Estados Unidos.

Desde luego, como todo trabajo, los servicios que ofrecía el Programa de Ventas militares al Extranjero, generaban costos extras al comprador que, en este caso, ascendían al 3% del monto total del armamento vendido mediante este conducto. Pese a ello, el FMS era la vía preferida de muchas naciones para adquirir el equipo bélico que deseaban, ya que el contrato de compra-venta estaba respaldado por el Gobierno de Estados Unidos, hecho que le daba solidez a la transacción.

- Programa de Ventas Comerciales Directas (*Direct Commercial Sales Program, DCS*).

Su característica fundamental residía en que eran las empresas militares norteamericanas las que, de manera independiente y directa, sin la mediación de ninguna otra instancia, expendían el equipo bélico a los países solicitantes del mismo. Además, eran las propias compañías las que se encargaban de buscar o ganar a sus clientes (gobiernos o firmas privadas), de promocionar sus productos, de negociar el contrato y de pedir la autorización de venta correspondiente al

Departamento de Estado, quien otorgaba estos permisos a través de la U. S. Munitions List.

Contrario a lo que ocurría con el MAP y el FMS, y dada su naturaleza, las transferencias de armas por esta vía se encontraban más desligadas de los objetivos de la política exterior de los Estados Unidos. Como los contratos de venta que la industria militar norteamericana pactaba eran privados, las armas estaban disponibles para casi quien quiera que tuviera la capacidad de comprarlas.

Cada uno de los tres programas experimentó un periodo de auge, en el que su participación en el tráfico de armas fue más intensa que la del resto de dichos programas. Esto es, en un primer momento, desde los albores de la Guerra Fría hasta mediados de la década de los setenta, el MAP fue el canal principal del que Estados Unidos se valió para transferir armamento a cierto grupo selecto de naciones. Posteriormente, paulatinamente el FMS fue sustituyendo al MAP, el cual terminó por desaparecer como la vía más frecuente por la que se trasladaba equipo militar estadounidense al extranjero. Finalmente, durante la década de los ochenta y hasta nuestros días, el DCS ha venido cobrando mayor importancia como la ruta por la que los norteamericanos exportan grandes cantidades de armamento en todo el mundo.

Ahora bien, en el subcapítulo anterior se ha dicho que la Dinámica Armamentista está integrada por una serie de factores que la condicionan, y que en un momento y espacio dados uno de estos factores puede ser más importante que los demás. La naturaleza de los factores a los que se ha hecho referencia es variada: política, económica, tecnológica, étnica, religiosa, etc, pero en el presente trabajo de tesis únicamente se abordarán los factores políticos y económicos. La

razón por la que se ha llegado a esta determinación, reside en el hecho de que son precisamente estos dos agentes los que más han influido en la configuración de las directrices político-armamentistas estadounidense desde el fin de la Segunda Guerra Mundial.

Por ello, en seguida se expone toda la gama de ventajas geopolítico-militares y beneficios económicos que, de acuerdo con Michael Klare (1978;1984) los estadounidenses podían conseguir a través de la venta o donación de equipo de guerra.³

2.1.1 Factores Geopolítico-Militares

□ **Ayuda a los Aliados.** La transferencia de armas representaba para los Estados Unidos un medio de fortalecimiento recíproco con el que lograba elevar su propia capacidad defensiva (y ofensiva), así como la de sus aliados que se encontraban rodeados y/o amenazados por naciones hostiles. Garantizando la seguridad de esas naciones, los norteamericanos garantizaban a su vez su propia seguridad;

"Las transferencias de armamento funcionan como un importante apéndice de nuestra propia seguridad [...] al elevar las capacidades defensivas de las naciones con las que tenemos estrechos lazos de asistencia militar."
(Buckley, 1981, citado en Klare, 1984:29).

³ Un listado similar, aunque más breve, puede encontrarse en el artículo de Ma. Cristina Rosas, denominado "El Comercio Mundial de Armamento: el proceso de desnuclearización y el retorno de las armas convencionales.". También ver el capítulo 4, "Venta de Armas", del libro de Barry Blechman titulado "Política y Seguridad Nacional". (Consultar bibliografía).

□ **Responsabilidad Militar Compartida.** La venta de armas era una forma de corresponsabilizar a las naciones aliadas en las ominosas tareas militares con las que los Estados Unidos se habían comprometido, con el objetivo de mantener estable una zona que, según lo consideraban, era estratégica en función de los intereses nacionales estadounidenses. La transferencia de armamento era una manera de obligar a los aliados a asumir un rol más activo en su propia defensa.

De no haberlo hecho así, estas naciones aliadas hubieran requerido, en caso de emergencia, la presencia militar de las tropas norteamericanas en la región, lo cual, después de la Guerra de Vietnam, era inaceptable para la opinión pública estadounidense.

□ **Adquisición de Influencia y Ventajas Políticas.** Durante la Guerra Fría, existía una especie de acuerdo tácito en el que un país que proveía de armamento a otro, obtenía gran influencia sobre el comportamiento político de este último.

Especialmente verdaderos son los casos de todas aquellas transacciones en las que se hallaba de por medio la transferencia de material bélico de alta tecnología, de las que se derivaba un compromiso, por parte de la nación proveedora, con la defensa de la nación receptora y, a la vez, de la nación receptora, con los objetivos geopolíticos de la nación proveedora;

"Cuando se compra un aeroplano [por ejemplo], se compra también un proveedor y una línea de abastecimiento; en otras palabras, se compra un socio político." (Perrault, citado en Klare, 1978: 56).

Sin embargo, lo que en apariencia parecía ser una asociación voluntaria entre dos países actuando libremente, en realidad era una relación con tintes coercitivos, resultado de la necesidad del receptor, inherente a toda adquisición de armas, de

partes de repuesto, municiones y soporte técnico; productos y servicios que se requieren durante 15 o veinte años, que es el tiempo de vida estimado del armamento, y que sólo podía proporcionarle el país proveedor, generándose, de esta forma, una relación de dependencia en la que las naciones receptoras de armamento debían someter su voluntad a los designios de los países proveedores del mismo.

□ **Competencia entre las Superpotencias por Aliados.** Así como las transferencias de material bélico estrechaban más los vínculos entre Estados Unidos y sus aliados, también eran utilizadas para atraer a naciones no involucradas con ninguno de los dos bandos e, incluso, a aquellos países ya comprometidos con el bloque soviético, a la esfera de influencia estadounidense.

No obstante, es preciso mencionar que la transferencia de armas, siguiendo este criterio, solía resultar contraproducente, ya que comúnmente se autorizaban transacciones que no eran coherentes con los intereses nacionales de Estados Unidos, lo cual se debía al temor a que un país que pretendiera adquirir determinada clase de armamento norteamericano, de serle negado, podía volverse a cualquier otra nación proveedora de material bélico (en el peor de los casos, a la URSS) para solicitarle las armas que no le había concedido Estados Unidos, perdiendo, consecuentemente, las ventajas que dicha venta habría originado.

Precisamente fue esto lo que ocurrió con algunos países sudamericanos en la década de los sesenta, cuando los norteamericanos se negaron a transferirles armamento que no hubiera sido diseñado para llevar a cabo operaciones de contrainsurgencia, por lo que estas naciones decidieron comprar el equipo militar que deseaban a Europa Occidental.

□ **Acceso a Bases Militares.** Cuando la Segunda Guerra Mundial concluyó, cada vez más naciones negaron el permiso para que se instalaran bases militares estadounidenses en su territorio; por consiguiente, las bases que los Estados Unidos pudieron conservar adquirieron una gran importancia estratégica.

El interés por mantener el acceso a sus instalaciones militares en el extranjero, movió a los norteamericanos a transferir grandes cantidades de armamento a aquellas naciones de las que pretendían obtener la autorización para conseguir así su objetivo. Las armas entonces se convirtieron en la moneda de cambio que le permitió a los Estados Unidos no sólo establecer bases militares en el extranjero (Grecia, Filipinas, España y Turquía, por ejemplo), sino también obtener los permisos de tránsito aéreo y terrestre a través de los espacios nacionales de los países receptores del armamento norteamericano, asegurando con ello una pronta respuesta frente a posibles crisis y tensiones regionales.

□ **Acercamiento a las Elites Políticas y Militares de los Países Receptores.** La venta de armas y, particularmente, de armas sofisticadas, implicaba toda una serie de largas y tortuosas negociaciones entre los representantes de la nación proveedora y las cúpulas políticas y militares de la nación receptora, en las que las relaciones entre ambos grupos mejoraban notablemente.

Estos acercamientos eran altamente valiosos para los norteamericanos, máxime si la contraparte de la negociación era un país del Tercer Mundo, donde eran las elites políticas y militares (y en muchas ocasiones, sólo las militares) las que ostentaban el poder absoluto dentro de sus países.

Fue en este sentido que el Secretario de Defensa James R. Schlesinger declaró:

"El grado de influencia del país abastecedor es potencialmente valioso y, habitualmente, esa relación es duradera."; a lo que añadió, "Cuando un Estado desea adquirir equipo militar, nosotros preferimos ser los proveedores, a que lo sea otra nación que puede ser hostil o indiferente ... a los objetivos de política exterior estadounidenses." (1974, citado en Klare, 1984: 32).

□ **Seguridad Interna.** Así como las transferencias de armamento fueron utilizadas para fortalecer la capacidad defensiva de los países aliados ante una posible amenaza externa, así también fue un medio para fortalecer a esas naciones frente a movimientos disidentes internos.

Para Estados Unidos, era indispensable inducir la defensa de los gobiernos pro-occidentales contra la amenaza que representaban grupos revolucionarios que se suponía estaban patrocinados por la URSS, China y hasta por Cuba.

Es por ello que una gran diversidad de equipos paramilitares (helicópteros, jeeps, equipos antimotines, etc.) fueron transferidos durante la Guerra Fría a aquellos países que se encontraban en esta situación.

2.1.2 Factores Económicos

□ **Compensación de la Balanza de Pagos.** A principios del decenio de los setenta, comenzaron a manifestarse algunos indicios de la naciente crisis mundial del capitalismo que sacudió con fuerza a la economía norteamericana, por ejemplo: en 1971 Estados Unidos tuvo el primer déficit en su balanza de pagos desde 1893. Años después, a mediados de la década de los setenta, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) incrementó

súbitamente el precio de este energético, lo cual significó ser un golpe terrible para las naciones clientes de la OPEP, entre ellas, Estados Unidos.

Ya desde los años sesenta, los estadounidenses habían aprendido que las exportaciones de armamento eran un instrumento eficaz para nivelar sus déficits en la balanza de pagos, por lo que ante la adversidad que planteaba la llamada crisis del petróleo, decidieron intensificar la transferencia de material bélico, especialmente a las naciones miembros de la OPEP, que se habían convertido en clientes recurrentes de la industria militar norteamericana, ya que su poder de compra había aumentado fabulosamente debido a las utilidades generadas de la venta de petróleo caro, y a que se localizaban en el Medio Oriente, una zona en donde la guerra es un mal crónico.

Tiempo después, una vez que el costo del así llamado oro negro regresó a la normalidad, Estados Unidos no dejó de vender armas para intentar equilibrar su balanza de pagos, práctica que perdura hasta nuestros días.

o **Absorción del Excedente de la Producción Militar.** Los Estados Unidos han considerado la venta de material bélico como una "válvula de seguridad" de vital importancia en los casos en que la producción interna no alcanza a ser adquirida por el Pentágono. La Guerra de Vietnam ilustra bien este fenómeno: cuando ésta finalizó, la demanda de armamento por parte de la Departamento de Defensa disminuyó ostensiblemente. Decenas de plantas fabricantes de armas y decenas de miles de empleos corrían peligro de desaparecer.

Fue entonces que los norteamericanos abrieron la válvula de seguridad. Una gran cantidad de empresas se lanzaron a la conquista de los mercados que absorberían el excedente de su producción, evitando así, cuantiosas pérdidas.

La postura que el Departamento de la Defensa adoptó de cara a estos acontecimientos, fue de franco respaldo a las transnacionales norteamericanas del armamento, pues los líderes estadounidenses tenían la firme convicción de que su industria militar tendría que estar lista en el supuesto de que se presentara alguna contingencia bélica.

□ **Distribución de Costos.** La exportación de material de guerra también era una forma de distribuir más equitativamente la carga que representaba la investigación, desarrollo y arranque de la producción, de nuevas y más sofisticadas clases de armamento;

"Al transferir parte de los costos en investigación y desarrollo y del inicio de la producción a los compradores extranjeros, las ventas de armas han ayudado a abatir el precio que los Estado Unidos deben pagar en sus propias adquisiciones de sistemas militares." (Klare, 1984: 34).

De haber procedido de otra manera, el Pentágono hubiera tenido que renunciar a la compra de ciertos tipos de equipo bélico, así como clausurar sus programas militares más costosos.

"Las exportaciones de armas también reducen la carga económica estadounidense al aumentar el volumen de producción de un sistema militar en particular; así, se reparten los costos de producción sobre un número mayor de armas producidas, y disminuye el precio que paga el Departamento de Defensa en la adquisición de esa arma." (Klare, 1984: 34).

□ **Acceso a recursos naturales estratégicos.** Finalmente, la Unión Americana utilizaba las transferencias de armas como medio que garantizaba el abastecimiento de recursos naturales con los que los norteamericanos o no contaban en su territorio, o las cantidades de las que disponían no le eran

suficientes; tal es el caso del petróleo, la bauxita, el estaño, el cobre, el hierro, etc. (Sotomayor, 1997).

Aunado a esta larga lista de beneficios que las grandes potencias obtenían con la venta o subvención de equipo militar, no debe olvidarse que el material bélico, tanto convencional como de destrucción masiva, tanto de defensa como de ataque, tenía (y tiene) un valor intrínseco como instrumento de guerra en sí, una función en la que realiza su valor de uso. Concretamente, se estaría hablando del valor de la posesión del armamento y del rol que este desempeña como tal, es decir, de su función militar. Las armas eran, además de todo, el medio a través del cual se repelería el esperado ataque de la poderosa águila norteamericana o del gran oso "ruso".

Por lo tanto, siguiendo esta lógica, para los estadounidenses era un asunto de vida o muerte permanecer a la vanguardia en la innovación de equipo bélico, mantener la capacidad de armar al mayor número posible de aliados y beneficiarse de sus exportaciones fortaleciendo con ello su economía.

Era esta mezcla de propósitos la que nutría, preponderantemente, la Dinámica Armamentista de la Guerra Fría. Renunciar a ello equivalía a rendirse antes de que iniciara la guerra. Paradójicamente, las armas, instrumentos de guerra por antonomasia, se transformaron en el garante de la paz.

2.2 La Posguerra Fría: de la Geopolítica al Libre Mercado

La década de los noventa fue el marco en el que se gestaron dos de los cambios más sustanciales en la Dinámica Armamentista y, por ende, en la Proliferación Armamentista de la Posguerra Fría, a saber:

En primer lugar, la sustitución de la Geopolítica por el Libre Mercado como base para asignar algún tipo de armamento determinado a un país específico (Rich, 2000). Con el advenimiento de la Posguerra Fría, las leyes de la oferta y la demanda desplazaron a los fundamentos geopolíticos del papel privilegiado que habían desempeñado durante la Guerra Fría, como factor dominante en la ecuación de la Dinámica Armamentista; sustento ideológico que justificaba el que los Estados Unidos vendieran o donaran equipo militar a otras naciones, a cambio de la expansión por el mundo de la influencia y el poder militar norteamericanos.

Actualmente, se está diluyendo el vínculo que unió las ventas de armamento norteamericano con los objetivos de seguridad nacional de ese país. En la Guerra Fría, Estados Unidos evaluaba una transferencia de material bélico en función del impacto que ésta pudiera tener en sus objetivos geopolíticos (Klare, 1978). Por el contrario, en la actualidad, a decir de algunos autores (Keller, 1997), es la "mano invisible" del mercado⁴ la que determina la designación de la mayoría de las transacciones de armamento en el mundo, y no el peligro que cada una de ellas representa en sí misma, no sólo para la seguridad de Estados Unidos, sino para la de toda la humanidad en su conjunto.

⁴ *En el capítulo correspondiente a las conclusiones se intentará demostrar que dicha mano ni es tan invisible, ni está fuera de todo control norteamericano.*

En segundo término, la pérdida de efectividad de las transferencias de equipo militar para modificar el equilibrio de poder, lo cual implica que dichas transferencias de armas han dejado de cumplir, como lo hicieron en la Guerra Fría, la función geopolítica por la que fueron altamente valoradas en la palestra internacional.

En aquella época, como uno de los principales productores y proveedores de armas en el mundo, Estados Unidos tenía la capacidad de alterar, mediante la aprobación o negación de alguna transferencia de armamento, el equilibrio militar, fortaleciendo a países cuidadosamente seleccionados dentro de una región geopolíticamente específica.

Se recordará que cuando la Segunda Guerra Mundial finalizó, a diferencia del resto de los participantes de la guerra, tanto aliados como rivales, el territorio norteamericano había permanecido intacto, ni una sola bomba había sido detonada dentro de su espacio continental, ninguna de sus ciudades había sido sitiada, ni un solo civil había sido alcanzado por las balas del Eje. Por lo tanto, la muerte que había recorrido Europa y el continente asiático, no había devastado sus recursos naturales ni a su población.

En el inicio de la segunda posguerra de este siglo, Estados Unidos surgía incólume, presto y más que dispuesto a asumir el rol de gran potencia que la exhausta Gran Bretaña dejaba vacante, disponiéndose a encabezar al bloque occidental en su lucha contra la coalición socialista, para lo cual echaría mano de su industria militar, que ya había demostrado su eficacia y potencial como elemento del poder al ser uno de los artífices de la victoria aliada en aquella segunda gran conflagración.

Tan temprano como lo es la década de los cincuenta, la donación de armamento o del *know-how* indispensable para producirlo, se había convertido en un fenómeno cada vez más recurrente en el escenario internacional. Irónicamente, los países más beneficiados con estas transferencias fueron los que antaño habían luchado en contra de los Estados Unidos y el resto de los Aliados en la Segunda Guerra Mundial: Alemania, Japón e Italia. La historia había dado un giro radical.

Para finales de la década siguiente, los flujos de armamento y, aún más importante, de tecnología militar, se generalizaban e intensificaban en todo el mundo, y al comenzar el decenio de los setenta, durante la administración del Presidente Richard Nixon y una vez concluida la Guerra de Vietnam, Estados Unidos instrumentó lo que se conocería como Doctrina Nixon, cuyo propósito fundamental era exportar tecnología militar y asistencia técnica a algunos países asiáticos emplazados en zonas geopolíticamente claves (Japón, Taiwan, Corea del Sur) para así evitar, en la medida de lo posible, una nueva intervención directa de las tropas norteamericanas al estilo Vietnam, en donde los resultados habían sido desastrosos.

En los años ochenta las transferencias de armamento se habían consolidado como uno de los más efectivos instrumentos en la política internacional. Pese a ello, las naciones exportadoras de armas habían empezado a darse cuenta de las bondades de la venta de armamento. La crisis del petróleo dejaba claro que con las exportaciones de la industria militar no sólo podían ser solucionadas algunas cuestiones de índole política, sino también los desarreglos económicos. Poco a poco la "Economía de la Muerte" fue ocupando un lugar estratégico, a veces imprescindible, en la economía de los países productores de armas.

Fue por esa época también que una gran cantidad de países que tradicionalmente habían sido receptores de armas, irrumpieron en este negocio como miembros cada vez más activos con unos objetivos bien definidos:

- a) Aminorar su dependencia frente a las potencias en este campo;
- b) Promover sus exportaciones y;
- c) Reducir su deuda externa.

La constante transferencia de armas y del *know-how* necesario para producirlas, había sido el origen para que todos estos nuevos proveedores (*new suppliers*) se sumaran de manera exitosa en un mercado tan competido (Keller, 1997-1998).

Una década antes, tanto la Gran Bretaña como Francia ya habían reconstruido sus industrias militares y eran capaces de producir aviones de combate, tanques, barcos de guerra, etc, es decir, armamento convencional altamente sofisticado. El monopolio que los Estados Unidos habían detentado a lo largo de los primeros años de la Guerra Fría empezaba a debilitarse.

De modo tal que al estar en posibilidad de producir sus propias armas, los países que tradicionalmente habían sido los receptores del armamento norteamericano (principalmente europeos miembros de la OTAN) se mostraron cada vez más reacios a recibir artículos ya fabricados, terminados y listos para utilizarse; en su lugar, dichas naciones ansiaban tener la tecnología necesaria para continuar mejorando y produciendo su propio armamento. Desde esta perspectiva la transferencia de tecnología representaba, adicionalmente, una serie de ventajas nada desdeñables:

- a) Era un mecanismo mediante el cual se podrían reducir los presupuestos de defensa;
- b) Era una oportunidad de conseguir tecnología de punta gratuitamente;
- c) El uso de esa tecnología en la industria se podría usar para crear empleos y;
- d) Para impulsar su industria militar y para incentivar el desarrollo económico (Keller, 1995).

William Keller resume brevemente de la siguiente manera la concatenación en el tiempo y espacio de la transferencia de tecnología militar:

"Los Estados Unidos autorizaron el uso de tecnología militar a través de la OTAN y, posteriormente, a sus aliados asiáticos, principalmente a Japón. Ya para mediados de los setenta, Corea del Sur, Taiwan y un conjunto de Estados menos desarrollados habían empezado a fabricar armamento pesado norteamericano bajo licencia. Por su parte, la Unión Soviética permitió la manufacturación de armas a China, India y Corea del Norte, así como a las naciones que integraban el Pacto de Varsovia. Por último, aunque en un primer momento los europeos se autorizaron la fabricación de armas mutuamente, después expandieron ampliamente ésta práctica en el Tercer Mundo, en donde, por motivos económicos más que geopolíticos, promovieron la creación de economías de escala y buscaron concretar ventas de armamento." (1995: 100).

La tendencia iniciada por Europa en la década de los setenta de transferir equipo militar en función de sus intereses económicos, no geopolíticos, no alcanzaría su clímax sino hasta los años que han seguido a 1991, año en el que la Unión Soviética se desploma estrepitosamente y se divide en 15 repúblicas autónomas. Y aunque si bien es cierto que desde 1989 los gobiernos socialistas de Europa del Este habían sido sustituidos por regímenes pro-occidentales, y el Pacto de Varsovia había perdido toda viabilidad, decretándose por consiguiente en

esta fecha el fin oficial de la Guerra Fría, fue hasta 1991 que el bloque socialista queda definitivamente postrado.

Algunos autores (Klare, 1996) presentan los puntos medulares de la Dinámica y Proliferación Armamentistas a lo largo de los años por los que transcurrió la Guerra Fría, del siguiente modo:

- *Paradigma de la Guerra Fría.*

1. Control sobre los flujos de armamento de los Estados Unidos y la Unión Soviética y sus aliados;
2. Preeminencia de los factores políticos para determinar las naciones receptoras de armamento;
3. Escalada de las tensiones en zonas estratégicamente claves del Tercer Mundo y;
4. Creciente preferencia de armamento moderno por parte de los principales receptores de material bélico.

Ahora bien, cuando la Guerra Fría fue finiquitada, la mezcla de factores que había condicionado la dinámica armamentista que determinó una proliferación de armamento específica de la Guerra Fría, ahora pertenecía al pasado. La nueva conjugación de factores configuraría una nueva dinámica engendrando, a su vez, una renovada proliferación armamentista. Sin duda, había que diseñar una estrategia más acorde con los acontecimientos que estaban teniendo lugar en la palestra internacional.

Algunos adversarios de la multiplicación de armas en el mundo aprovecharon esta coyuntura para levantar la voz y declarar que al ya no existir

aquel "imperio del mal" que había amenazado al "mundo libre" durante la Guerra Fría, ya no existían motivos para destinar exorbitantes cantidades de dinero a la defensa. Las justificaciones de corte geopolítico para producir y transferir enormes cantidades de armas, se habían derrumbado con el colapso de la URSS. Necesariamente, la población, al menos la población norteamericana, disfrutaría de los así llamados "dividendos de la paz" (Friedberg, 1991; Keller 1997; Klare, 1997 b). Nada más lejano de la realidad.

"Los partidarios de la idea de la conversión, terminada la Guerra Fría, sobrestimaron enormemente el grado en que el presupuesto militar de Estados Unidos estuvo atado a la amenaza soviética, y subestimaron seriamente los intereses del triángulo de hierro: los contratistas militares, el Estado de seguridad nacional y los civiles de la industria militar." (Cypher, 1999:79).

Curiosamente, cuando el tan ansiado desenlace del enfrentamiento con la URSS aconteció, se puso de manifiesto que todo el empeño y las ansias por ganar la Guerra Fría fueron tales que, cuando la victoria llegó, los Estados Unidos simplemente no estaban preparados para recibirla.

"Durante éste periodo [la Guerra Fría] los oficiales militares norteamericanos nunca concibieron un mundo más allá de la Guerra Fría [...] De éste modo, cuando el muro de Berlín cayó en 1989, el Pentágono fue sorprendido sin un plan para afrontar la era post-Unión Soviética." (Klare, 1997b: 81).

Pese a ello, ocupar el vacío dejado por la Unión Soviética no sería una tarea complicada para la administración Bush; de hecho, tanto Rusia como el resto de las repúblicas en las que se fragmentó la URSS, podían continuar siendo consideradas como amenazas militares para la seguridad nacional de los Estados Unidos, dada su capacidad bélica y su propensión a la inestabilidad (Cypher, 1999).

Sin embargo, sin dejar de prestar atención al comportamiento de las naciones que una vez integraron el bloque socialista (verbigracia, la expansión de la OTAN hacia el Oriente de Europa), los norteamericanos reemplazaron el eje Este-Oeste precedente por una nueva política centrada en la relación Norte-Sur, cuyo principal interés radicaba en el control de conflictos regionales en zonas del Tercer mundo ricas en petróleo, mediante el uso de ejércitos pequeños y flexibles con una gran capacidad de despliegue rápido, y equipados con pertrechos militares altamente sofisticados (Ezcurra, 1992; Cypher, 1999; Rosas, 1999).

La justificación de los preceptos de esta nueva política llegaría inesperadamente. Los sueños de grandeza de Sadam Hussein y su invasión a Kuwait proporcionarían al Pentágono la coartada que deseaba encontrar, identificando una nueva clase de rival para la Unión Americana:

"Estados hostiles del Tercer Mundo poseedores de grandes ejércitos y/o dotados con armas de destrucción masiva. Apodados *rogue states*⁵, se pensó que estos países representaban una amenaza para la seguridad de los Estados Unidos tan grande (al menos uniendo sus fuerzas) como la que constituía la URSS." (Klare, 1997: 81).

Si se examina detenidamente la teoría de los *rogue states* su validez quedará fácilmente en entredicho. Las naciones a las que se ha vilipendiado de éste modo son cinco: Irak, Irán, Siria, Libia y Corea del Norte. Supuestamente estos países poseen el poder de poner en riesgo la seguridad nacional estadounidense. Sin embargo, no es un secreto que Irak ya no dispone de 2/3 de las fuerzas que tuvo hasta antes de la Guerra del Golfo Pérsico; Irán perdió la

⁵ No se ha encontrado un equivalente exacto al español de éste término, pero una aproximación podría ser "estados combativos o peligrosos", aunque algunos medios de comunicación los denominan "Estados descarriados" (Unomásuno, 14 de febrero del 2001).

mayor parte de su equipo pesado en su guerra contra Irak (1980-1987); el ejército libio no llega a los 100 000 elementos; y tanto Siria como Corea del Norte están virtualmente neutralizados por dos poderosas naciones que Estados Unidos se encargó de armar durante la Guerra Fría: Israel y Corea del Sur, respectivamente.

Cabe aclarar que estos cinco países destinan a su gasto anual en defensa aproximadamente 12 000 millones de dólares, menos de 1/20 parte de lo que Estados Unidos gasta en este rubro año con año (Klare, 1997). James Cypher, quien coincide en lo esencial, añade que si a esta lista de *rogue states* se suman además Cuba y Sudán, el presupuesto militar combinado de todos ellos asciende apenas a menos del 6% del gasto de defensa norteamericano (1999).

Pero la falta de congruencia de la teoría de los *rogue states*, no fue un obstáculo para que lograra su cometido. La producción e innovación de armas en Estados Unidos continuó a buen ritmo (Bonilla, 1999), con lo que grupos de sindicatos y propietario de la industria militar (por ejemplo, la coalición de nominada *US Jobs Now*, ver Keller 1997) han visto satisfechas sus demandas a favor de un presupuesto militar elevado para evitar el cierre de plantas industriales y la consecuente pérdida de empleos. Además, ya casi no se escuchan las voces que pretendían que los fondos que una vez sirvieron para fabricar armas y para mantener a un gran ejército, se asignaran al gasto social.

Es casi imposible no percatarse que el peligro de los *rogue states* es un planteamiento insostenible, con el cual se han querido ocultar unos objetivos económicos tras el discurso de la seguridad nacional estadounidense. En un mundo en el que occidente y, particularmente, Estados Unidos, no tiene rivales militares, el mito de los *rogue states* se antoja más como un pretexto malsano que justifica tanto el sostenimiento de inmensos ejércitos, como una desmedida

producción y venta de armamento al extranjero, cuyo propósito fundamental no es ya contener al enemigo o defender la "democracia" o los "derechos humanos", sino obtener enormes beneficios económicos mientras que, a su vez, se mantiene la posición de líder militar indiscutible a nivel planetario.

En este sentido W. Keller y J. Nollan sostienen:

"¿Cuál es la política global de la Posguerra Fría sobre la venta de armas convencionales? Respuesta: Competencia. O libre mercado, como algunos prefieren decir. Cada vez más, casi cualquiera puede vender casi cualquier cosa a casi quienquiera que pueda pagar -y frecuentemente a algunos que no pueden hacerlo." (1997-98: 113).

Es en este último aserto donde convendría detenerse un momento y en donde reside el segundo de los cambios más peculiares de la Dinámica Armamentista en la Posguerra Fría.

El mercado que una vez fue regulado por los proveedores de armas, ahora es influido con mayor fuerza por las naciones receptoras quienes ya no se conforman con recibir pertrechos militares obsoletos, sino que desean obtener armamento de última generación, cosa que, al existir una amplia gama de abastecedores compitiendo en un mercado en contracción, suelen conseguir (Louscher & Sperling, 1994).

De ahí que la función política que la transferencia de armamento desempeñó a lo largo de la Guerra Fría, se haya reducido prácticamente a la nada en la Posguerra Fría. Ciertamente no podía ser de otra forma. En un escenario en el que los países productores de armamento (primermundistas, exsocialistas y nuevos proveedores) han visto en la exportación de material bélico el medio para

salvar sus industrias militares, y por tanto se han volcado a la búsqueda de nuevos mercados inundando así de armas al mundo, ha propiciado que el simple acto de conceder o negar una transferencia de armamento con un propósito geopolítico específico, no tenga ya ningún significado. Al diversificarse la oferta de productos de guerra, lo que no se obtenga de un país, ya se obtendrá de otro:

"Una amplia diversidad de abastecedores entre naciones desarrolladas y subdesarrolladas, ha degradado la utilización de la transferencia de armas - o su negación- como instrumentos de política internacional." (Office of Technology Assessment, 1991:16).

En conclusión, al estar inmersas en la vorágine de la Proliferación Armamentista contemporánea, las transferencias de equipo militar han dejado de cumplir su antigua función geopolítica. Ya no representan un mecanismo mediante el cual las potencias proyectaban su poder en el espacio para alcanzar la consecución de unos objetivos, en este caso, unos objetivos geopolíticos; por ende, su papel como elemento del poder se ha debilitado notoriamente. Desde luego, esto no significa que los países que detentaban el poder en la Guerra Fría, a excepción de la URSS (que en menos de una década ha perdido mucho de lo que ganó en 70 años) ya no lo ostenten en la Posguerra Fría. Más bien que la función económica en la ecuación de la dinámica armamentista ha sustituido casi por completo a la función geopolítica.

CAPÍTULO III

LOS CIMIENTOS DE UN LIDERAZGO MILITAR PLANETARIO

3.1 Gasto Militar

En el mes de noviembre de 1989, el muro de Berlín, el icono más representativo de la división de Europa y del mundo todo en dos bloques antagónicos, comenzó a ser derribado, acontecimiento que marcó el final de la Guerra Fría.

No obstante, en la conclusión de una época reside también el nacimiento de una nueva era que, a falta de un calificativo propio, se ha dado en llamar Posguerra Fría; periodo que ha estado signado por el encuentro de rasgos relacionados con la Guerra Fría, reminiscencias de un pasado inmediato, con realidades inéditas que al conjuntarse, han dado origen a un renovado y peculiar escenario mundial, en donde la naturaleza de las relaciones internacionales ha cambiado profundamente.

La Globalización acelerada de los últimos tiempos, ha servido como telón de fondo sobre el que se han desarrollado todos estos acontecimientos, pero también ha sido fuente de crecientes contradicciones y el marco en el que las potencias compiten por la hegemonía planetaria.

Sobra decir que el fin de la Guerra Fría no trajo consigo un ambiente internacional donde reine la fraternidad, sino al contrario, los países más poderosos, a decir de Arturo Bonilla (1999) contienen en varios frentes, a los que llama: guerra económica, en la que se busca abrir las fronteras de todas las naciones del planeta a las mercancías manufacturadas, preponderantemente, en el Primer Mundo; guerra científico-tecnológica, cuyo fin es elevar la competitividad comercial, particularmente de los países desarrollados y; guerra financiera, que somete a devaluaciones y subvaluaciones a diversas monedas para minimizar los costos de exportación de insumos, otorgar créditos condicionados, provocar quiebras en bolsas de valores, fusiones de empresas y bancarrotas de bancos.

En el transcurso de los diez últimos años el mundo se ha convulsionado con mutaciones tan evidentes como la desintegración de la Unión Soviética y Yugoslavia, al igual que con el subsecuente nacimiento de nuevos estados-nación como resultado directo de éste desmembramiento. Empero también se han sucedido transformaciones aparentemente de menor trascendencia, menos extraordinarias, que se han desarrollado en la penumbra de la escena internacional veladas por la magnificencia de los grandes acontecimientos mundiales de últimas fechas, pero que, pese a ello, no carecen de relevancia, ya que en su conjunto han moldeado a lo largo de los años este nuevo semblante planetario que ahora nos afanamos en analizar. Así, hemos presenciado cómo ha crecido la importancia del papel desempeñado por grupos separatistas, corporaciones transnacionales, instituciones financieras internacionales y organizaciones no gubernamentales (es decir, actores no estatales) en la palestra internacional. A su vez, hemos sido testigos del desarrollo de una cada vez más amplia integración de estados y sociedades dentro de una economía de mercado global; de la difusión por todos los rincones del orbe de la cultura de consumo occidental; de una constante aserción de las identidades étnicas, religiosas,

nacionales y tribales; de la propagación por el mundo de tecnologías avanzadas y, como resultado directo de estos fenómenos, de la pérdida de poder de los estados-nación (Klare, 1997).

Ahora bien, lógicamente la Proliferación Armamentista no ha dejado de ser influida por estas perturbaciones. En general, la investigación y el desarrollo de armas, su fabricación y su compra-venta se encuentra altamente vinculados a las condiciones del entorno mundial (Klare, 1996; 1997). De tal modo que, por añadidura, la esencia de la dinámica armamentista ha sido seriamente alterada en la Posguerra Fría.

La trascendencia de dicha reestructuración, reside en el hecho de que, siendo un fenómeno relativamente reciente, surgido a mediados de la década de los ochenta, está modificando la antigua fisonomía de la industria mundial de armas sustancialmente (Bitzinger, 1994): "La reestructuración de la industria de defensa global, representa una de las más dramáticas transformaciones en el mundo moderno." (Dowdy, 1997: 88).

Con frecuencia se ha señalado que uno de los fenómenos que desencadenaron la transformación de la industria militar norteamericana, ha sido la reducción persistente del gasto de defensa de los Estados Unidos. El propósito de esta sección del capítulo es evaluar los alcances de esa merma presupuestal, así como intentar precisar si, de los elementos de la dinámica armamentista, han sido los factores políticos los que han conducido dicha reducción, o han sido los agentes económicos los que han impuesto su lógica para menguar el gasto de defensa norteamericano.

Al respecto existe una controversia entre diversos autores, que sostienen que el origen de la disminución del gasto militar de los Estados Unidos reside en dos fenómenos encontrados, uno externo de naturaleza política y el otro interno de índole económica, a saber:

- a) El fin de la Guerra Fría y la distensión de las relaciones Oriente-Occidente, necesariamente han tenido un efecto directo sobre el monto del presupuesto de defensa de los Estados Unidos (Hetrick, 1996; Dowdy, 1997). Muy pronto se volvió injustificable tanto el sostenimiento de grandes ejércitos, como la adquisición de nuevo y cada vez más costoso equipo militar; ambos elementos bélicos que habían sido creados y sufragados para enfrentar a un poderoso enemigo que ya no existía.

- b) Según James Cypher, el elemento fundamental que determinó de modo directo la reducción del gasto de defensa estadounidense, no fue el derrumbe de la Unión Soviética, toda vez que, conforme a lo que este autor señala en su trabajo denominado "La Geoestrategia de los Estados Unidos. La Economía Política de la Seguridad Nacional en los Años Noventa", los Estados Unidos asignaron sólo la tercera parte de su presupuesto para contener el avance de la URSS durante la Guerra Fría, por lo que el germen de la caída del gasto de la defensa norteamericana se sitúa en el crecimiento explosivo de su deuda nacional, a la que progresivamente debía destinar una tajada mayor del pastel presupuestal como resultado del pago de las tasas de interés en ascenso, de la quiebra de bancos y otras instituciones de ahorro y préstamo y de la presión ejercida por el complejo médico-industrial que absorbía una porción superior del presupuesto, lo cual socavaba la

inversión gubernamental en educación, infraestructura, investigación y desarrollo y producción militar.

Por su parte, esta tesis sostendrá que los acontecimientos que desencadenaron la crisis, así como la ulterior reestructuración de la industria militar norteamericana, es la convergencia de ambos factores. Por un lado, uno de los instrumentos de los que Estados Unidos echó mano para inducir el colapso de la Unión Soviética, fue justamente el uso intensivo de su industria bélica para acrecentar las capacidades militares de su ejército y de las fuerzas armadas aliadas (ver capítulo 1) por lo que, una vez finiquitada la Guerra Fría, es normal que la proporción del gasto en defensa destinado a cumplir esta meta, debía sufrir serios recortes. Pero, aún suponiendo que es verdad lo que Cypher asevera, ¿Una tercera parte del presupuesto militar estadounidense, es una cantidad despreciable?

Por el otro, pareciera haber una relación estrecha entre el presupuesto federal norteamericano que, desde 1998, ha registrado superávits consecutivos, con el gasto militar de esa nación que, como se verá más adelante, durante los últimos años ha detenido su descenso, estabilizándose en niveles muy por encima de lo esperado. En consecuencia, la interrogante surge por sí sola ¿Por qué el gasto militar norteamericano permanece tan alto si la Unión Soviética ha desaparecido? Sin duda, afirmar que la contracción del presupuesto militar norteamericano solamente está ligada a procesos políticos, ignorando los económicos, es una omisión fatal cuando se pretende entender un fenómeno tan complejo como lo es la proliferación armamentista.

En suma, la reducción del presupuesto militar norteamericano, en verdad, parece haber respondido a una situación coyuntural en la que confluyeron factores

económicos internos y políticos externos, que han producido una dinámica armamentista peculiar, desconocida hasta ahora.

Ahora bien, esa dinámica armamentista está directamente ligada a la estructura de poder actual, la cual, sobra decirlo, no corresponde a la estructura de poder imperante durante la Guerra Fría. Sobre este aspecto, el análisis del gasto de la defensa de las principales potencias indicará la manera como se ha edificado la estructura de poder militar en la Posguerra Fría.

La tabla 1 muestra cómo han evolucionado los presupuestos de defensa durante el lapso comprendido entre 1989-1998, de las principales potencias occidentales, así como de la URSS-Rusia y China.

Tabla 1: Porcentaje del Producto Interno Bruto que fue destinado al gasto militar durante el periodo 1989-1997.

PAÍS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	DIFERENCIA ENTRE 1989 Y 1997 (%)
Estados Unidos	5.6	5.3	4.7	4.9	4.5	4.2	3.8	3.5	3.4	60.7
URSS/Rusia	14.2	12.3	n. d. ^a	5.5	5.3	5.9	4.0	3.7	4.0	28.1
Francia	3.7	3.6	3.6	3.4	3.4	3.3	3.1	3.0	3.0	81.0
Gran Bretaña	4.0	4.0	4.2	3.8	3.6	3.4	3.0	3.0	2.7	67.5
Alemania	2.8	2.8	2.3	2.1	2.0	1.8	1.7	1.7	1.6	57.1
China	2.6	2.7	2.5	2.7	2.1	1.9	1.8	1.8	1.8	69.2

Fuente: Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI, www://sipri.se/).

^a No hay datos.

Es claro que, en términos generales, los Estados Unidos han reducido de manera más drástica la proporción del Producto Interno Bruto (PIB) que destinan al gasto militar, que dos de sus más poderosos aliados en Europa, a saber, Francia y Gran Bretaña, y que su adversario potencial más temible en Asia, es

decir, China. Precisamente como aparece asentado en la columna final de esta tabla, los norteamericanos gastaron en 1997 el 60.7% de lo que lo hicieron en 1989, proporción que resulta ser inferior que la que Francia, Gran Bretaña y China asignaron al mismo rubro. Este hecho bien podría atribuirse al interés geopolítico que Francia posee en el Norte del continente africano; a la salvaguarda que los británicos están obligados a realizar de sitios que, aunque estratégicamente claves, se encuentran sumamente apartados de su territorio (p. e. las Islas Malvinas); así como al deseo chino, manifestado en múltiples ocasiones, de convertirse en una potencia militar a nivel mundial. Sin duda, cada uno de estos propósitos requiere de generosas asignaciones presupuestales si se pretende dar viabilidad a cada uno de ellos.

Por otra parte, se tiene el caso de Alemania quien, después de su reunificación, sólo destinó el 57.1% a su presupuesto de defensa en 1997 con respecto a lo asignado en 1989. Finalmente, como prueba incuestionable de la debacle soviético-rusa¹, el gasto militar ruso tan sólo ascendió al 28.1% de lo que alcanzó en 1989.

En términos globales, algunos autores señalan que el presupuesto de defensa descendió aproximadamente un 40% durante el lapso 1985-1995 (Markusen, 1999), mientras que otros afirman que en el transcurso del periodo 1987-1994, el gasto militar se contrajo en un 35% (Dowdy, 1997). Como quiera que sea, ambos casos denotan una reducción considerable que amenazaba el óptimo funcionamiento de la industria militar en su conjunto.

¹ *En las estadísticas que el SIPRI presenta, Rusia es considerada como la nación que ha heredado el grueso del potencial militar soviético, por lo tanto, utiliza el término soviético-ruso para dar una idea de continuidad entre la Rusia actual y la antigua Unión Soviética.*

No obstante, las conclusiones que se pueden inferir a partir de estas cifras, aunque útiles, no representan a plenitud el fenómeno que se desea analizar; por lo tanto, es preciso recurrir a otra forma de expresión de los mismos datos para poder esclarecer las dudas a que la tabla anterior pudiera propiciar.

En este sentido, la tabla 2 no deja lugar a dudas al respecto: si existe un país en el mundo que detenta el monopolio del poder militar en el mundo, ese es Estados Unidos. Ninguna otra nación asigna a su presupuesto de defensa tantos recursos. Por poner un ejemplo, el gasto militar combinado en 1998 de Rusia, Francia, Gran Bretaña, Alemania y China, los 5 países que secundan a los Estados Unidos en este sector, solamente alcanza un poco más del 55% del presupuesto de defensa del de los norteamericanos.

Tabla 2: Presupuesto asignado al gasto militar en miles de dólares constantes de 1995 durante el periodo 1989-1998.

PAÍS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Estados Unidos	373618	356994	313647	331280	313784	296188	278856	263727	262159	251836
URSS/Rusia	240000	203000	n. d. ^a	47500	41900	40500	25700	23400	24900	11200
Francia	52099	51851	52198	50527	49979	50233	47768	46596	47037	45978
Gran Bretaña	42645	41583	42954	38828	37962	36712	33841	34404	32201	32320
Alemania	53840	56760	52533	49951	44930	41906	41160	40343	38906	38878
China	9900	10800	11400	13800	12700	12200	12500	13700	14900	16900

Fuente: Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI, www://sipri.se/).

^a No hay datos.

No debe olvidarse que el mundo de la política está colmado de trasfondos ocultos tras un discurso que manipula las estadísticas, para encubrir los intereses y filosofías de los grupos de poder (Uribe, 1996). En el caso concreto del presupuesto militar estadounidense, si se estudian analíticamente las reducciones en este rubro ocurridas durante la primera mitad de la década de los noventa, será

relativamente sencillo percatarse que esas mermas no son tan espectaculares como se ha pretendido hacer creer.

Al respecto, es menester hacer una serie de consideraciones: cuando se afirma que el gasto militar estadounidense ha sufrido una severa contracción en el decenio de los noventa, se utilizan como referente los niveles récord alcanzados en este rubro durante los ochenta (Cypher, 1999).

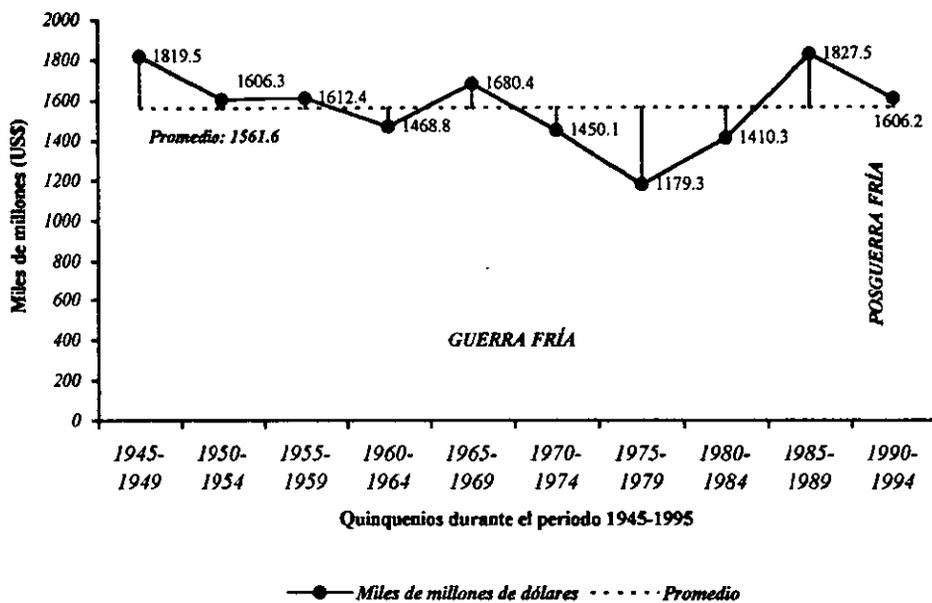
Sería más correcto equiparar el presupuesto de defensa de la década actual con el promedio del gasto militar registrado a lo largo de la Guerra Fría. Según cifras que proporciona el Centro de Información sobre la Defensa (*Center for Defense Information*), el gasto militar norteamericano promedio de 1945 a 1989 fue de 312.3 mil millones de dólares, el cual, cotejado con el presupuesto militar asignado para el año de 1995, mismo que ascendió a 272.1 mil millones de dólares, arroja una diferencia del 12.9%. O bien, dicho de modo inverso, en 1995 los Estados Unidos asignaron al gasto de defensa el 87.1% en relación con el presupuesto promedio correspondiente durante la Guerra Fría.

La gráfica 1 agrupa en quinquenios el gasto de defensa norteamericano correspondiente al periodo 1945-1994, contrastándolo con el presupuesto militar promedio de dichos quinquenios. Al comparar ambas líneas, despuntan momentos clave de avance y retroceso del gasto militar estadounidense, entre los que se podrían mencionar la guerra de Corea, la intervención y síndrome de Vietnam, así como el desencadenamiento de la así llamada Segunda Guerra Fría durante la gestión presidencial de Ronald Reagan en los años ochenta.

Pero lo que aquí interesa destacar, sobre todo, es que ciertamente el fin de la Guerra Fría ha traído consigo una contracción del gasto de defensa de Estados

Unidos; no obstante, al menos hasta 1994, ese descenso de ninguna manera puede ser considerado como dramático, sobre todo si se coloca esta situación en el contexto histórico-espacial contemporáneo de Estados Unidos, quien indudablemente no tiene un rival que desafíe su superioridad militar como lo hizo la extinta Unión Soviética (revisar Capítulo 1, apartado 1.2.2).

Gráfica 1: Gasto militar norteamericano por quinquenios durante el periodo 1945-1995.

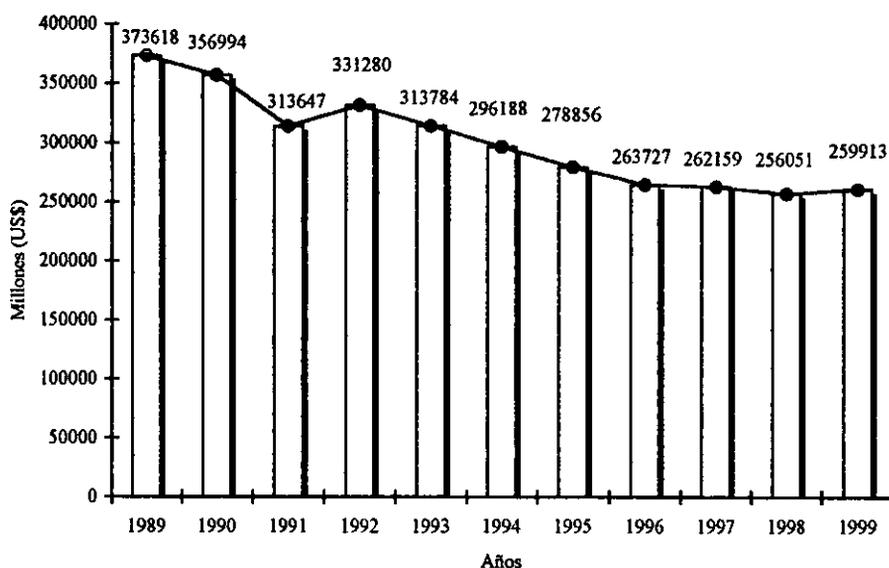


Fuente: Center for Defense Information (<http://www.cdi.org>).

Por su parte, la gráfica 2, basada en los datos del SIPRI presentados en la tabla 2, muestra cómo se ha comportado el presupuesto militar estadounidense durante el decenio comprendido entre 1989 y 1999. Es evidente que en el lapso 1989-1993 se ha registrado una contracción constante, más o menos gradual, en esta materia (excepto en 1992); descenso que, a partir de 1994, ha tendido a

suavizarse leve, pero continuamente hasta 1999, año en que se registra un pequeño repunte, por lo cual no sería insensato afirmar que el gasto de defensa norteamericano se encuentra próximo a estabilizarse en una cifra que, como se ha señalado al comentar la gráfica 1, de ninguna manera puede despreciarse.

Gráfica 2: Presupuesto militar norteamericano durante el lapso 1989-1999.



Fuente: SIPRI Yearbook 2000 (<http://www.sipri.se/>).

Las oportunidades que se pueden derivar de un presupuesto militar tan elevado son múltiples y, aunque buena parte del mismo es asignado para costear los gastos de mantenimiento de las fuerzas armadas estadounidenses, los fondos restantes son suficientes como para ser dirigidos al fortalecimiento del poderío militar norteamericano vía la adquisición de moderno equipo bélico, lo cual se abordará en la sección 3.3, y mediante la inversión del gasto en desarrollo e

investigación de nuevas generaciones de armamento, tema que se analizará en el siguiente apartado (3.2).

En resumen, en éste subcapítulo se ha visto que la cantidad de recursos monetarios que el gobierno norteamericano establece anualmente para mantener y modernizar sus fuerzas armadas, no tiene parangón en el mundo contemporáneo: Rusia no es ni la sombra de lo que fue la URSS y, como era de esperarse, hace más de una década que no puede sostener el ritmo marcado por el gasto de defensa norteamericano. Las potencias europeas son todas naciones demasiado pequeñas (incluyendo a Alemania y, en Asia, a Japón) para que, individualmente, puedan competir con Estados Unidos en este sector. Acaso una Europa con unos objetivos y un presupuesto militar unificados, pudiera equilibrar la hegemonía militar norteamericana, escenario que, por lo pronto, no parece estar muy próximo.

3.2 Innovación Tecnológica

En cierta manera, el monto que cada gobierno asigna a su gasto de defensa, refleja el grado de importancia que cada Estado otorga al poder militar. Es un acto de voluntad política que permite entrever el trasfondo del contexto histórico-espacial en el que ese país se desenvuelve y, a la vez, ineluctablemente, está forzado a confrontar.

Empero la pura voluntad política, si bien es cierto es un ingrediente esencial en la construcción de una industria militar propia, no es un factor que garantice por sí solo la consecución de ese objetivo.

Una multiplicidad de variables económicas condicionan, positiva o negativamente, la evolución de las industrias militares nacionales alrededor del mundo. El nivel de industrialización, una infraestructura económica adecuada, mano de obra calificada, la presencia de corporaciones con las que la industria militar pueda entretejer economías de escala, el grado de protección con que el gobierno resguarda al sector militar de la industria y la existencia de mercados a los que se pueda canalizar el armamento fabricado, son todos ellos factores económicos que se entrecruzan con la voluntad política para imponer los alcances espaciales de la capacidad militar, creando una industria bélica con un nivel y unas características dadas, según el país de que se trate.

"Básicamente, en función de la distribución de aptitudes [de cada país], los factores económicos limitan la extensión geográfica de la producción de armas en un periodo determinado." (Krause, 1992:13).

En suma, el volumen de recursos con que cada Estado cuenta y es capaz de destinar a la edificación o apuntalamiento de su industria militar, se convierte en pieza determinante en la posición que cada país ocupa como potencia productora de armas, hecho que encuentra una de sus expresiones más nítidas en la tecnología militar con la que cada país cuenta.

Antes de continuar, conviene dejar claro que cuando se menciona el concepto de tecnología militar, se hace referencia a su sentido más extenso, y no a uno sólo de sus aspectos. En este trabajo, se ha adoptado la definición de B. Buzan y E. Herring, quienes sostienen:

"La tecnología militar, como la tecnología en general, está comprendida tanto por el *hardware* como por el *software*. Ella no sólo incluye los instrumentos o artefactos bélicos, sino también los medios a través de los cuales éstos son

diseñados, desarrollados, probados, producidos y abastecidos, así como las capacidades de organización mediante las cuales el *hardware* es asimilado y empleado²." (1998:9).

Si la tecnología militar es, por consiguiente, tanto una manifestación como un antecedente del poder militar, entonces, esta base tecnológica-militar tiene un valor político que le confiere un papel como instrumento de poder, el cual, cada Estado busca aprehender capturando el proceso de innovación tecnológica, entendiendo éste como "... los cambios en los sistemas militares que proveen una mayor (o más eficiente) capacidad destructiva dentro de una combinación dada en el desempeño de las armas." (Krause, 1992:22).

Tal proceso de innovación tecnológica no se encuentra estático, al contrario, permanece en perpetuo movimiento hacia adelante, a una velocidad que depende del ritmo impuesto por las actividades de investigación y desarrollo de las potencias que se ubican a la vanguardia del conocimiento científico-militar.

Ahora bien, cada país productor de armas ha alcanzado, conforme sus capacidades lo permiten, un nivel tecnológico determinado, lo que condiciona la potencia y sofisticación de sus armas fabricadas. Partiendo de esas capacidades científico militares, Keith Krause (1992), por un lado y, Barry Buzan y Eric Herring (1998), por el otro, han creado dos jerarquizaciones de países en relación a unos niveles tecnológicos bien identificados, diferenciados entre sí. Dada la utilidad para éste trabajo de ambas clasificaciones, se han entremezclado, rescatando lo más

² No se ha encontrado una traducción precisa de los conceptos *hardware* y *software*. En consecuencia, partiendo del hecho de que ambas palabras son de uso frecuente en castellano, se ha decidido emplearlas en inglés y con cursivas.

valioso de cada una de ellas, para generar una división de conjuntos tecnológicos más afinada:

✓ **Nivel Tecnológico I³**. Es el grado más elemental de todos y el más difundido geográficamente por todas las naciones del orbe. Se refiere a los conocimientos y habilidades requeridos para operar determinado armamento y el equipo relacionado con él.

Carentes totalmente de una base industrial apropiada, algunos Estados, en el mejor de los casos, en un futuro mediano serán capaces de comenzar a producir armamento vinculado al nivel tecnológico I (por ejemplo: Egipto, Nigeria, Indonesia). Por lo que toca al resto de los países más atrasados, no se divisa en el horizonte alguna posibilidad de que, en algún remoto momento, puedan convertirse en productores de equipo militar (por ejemplo: Sierra Leona, Haití, Laos).

En ambas situaciones, se trata de una agrupación de naciones que en la actualidad no fabrican armamento, por lo que B. Buzan y E. Herring los han denominado no-productores de armas (*nonproducers*) y, derivado de ello, quedan fuera de la categorización formulada por K. Krause referente a los países fabricantes de equipo militar.

✓ **Nivel Tecnológico II**. Consiste en la posesión de una base técnica que permite reproducir o copiar, pero no innovar, armamento que no se ubica en la frontera del conocimiento científico-militar.

³ El término Nivel Tecnológico se ha adaptado del concepto en inglés *Technology I*, que es la forma como la utiliza su autor.

Los vínculos que mantiene la industria militar de los países que se localizan en este nivel tecnológico con el resto de la economía nacional, son sumamente escasos, casi nulos; de tal manera que los complejos militares funcionan como enclaves dentro de unas economías aún más débiles.

No obstante, pese a sus desventajas, estas naciones se han especializado en la fabricación de clases específicas de equipo bélico, con lo cual, aunque exiguamente, han conseguido exportar parte de su producción.

En la escala tecnológica propuesta por K. Krause, estos países quedan incluidos en lo que este autor denomina productores de tercer grado (*third-tier producers*), lo cual corresponde a la sección inferior de lo que, por su parte, B. Buzan y E. Herring, han nombrado productores parciales de armamento (*part-producers*), mismos que incluyen una multiplicidad de Estados agrupados en diversos conjuntos, los cuales se describen a continuación en orden ascendente por el rango de sofisticación alcanzado en las armas producidas por cada uno de ellos:

1. Países que producen una pequeña cantidad de equipo militar poco sofisticado y sin demanda en el mercado internacional (por ejemplo: México, Filipinas, Perú);
2. Naciones que han reunido los elementos para fabricar algunos tipos de material bélico relativamente más sofisticado (por ejemplo: Pakistán, España, Canadá, Bélgica, Chile);
3. Estados que han conseguido manufacturar una amplia variedad de armas, aunque dependen sobre manera de la exportación de componentes militares (por ejemplo: Brasil, Israel, Italia, Suecia, Argentina, Corea del Norte, Corea del Sur, Taiwan);



4. Países que han conseguido consolidar una industria militar capaz de producir, si bien de una parca sofisticación, una plétórica variedad de armamento.

✓ **Nivel Tecnológico III.** Hace alusión a las formas de organización económica y militar indispensables para **utilizar, adaptar o mejorar** material bélico orientado hacia un campo de batalla particular, o encauzado para satisfacer condiciones de mercado específicas.

El armamento que se produce se encuentra a la vanguardia tecnológica, o muy cercano a ella, desarrollada en cada época; no obstante, el desempeño de las industrias militares de los países ubicados en este nivel, está seriamente limitado por el tamaño de su industria militar, por las dimensiones de la demanda interna de armamento y por la cantidad de recursos asignados a la investigación y desarrollo de nuevas generaciones de armas que, si bien es cierto no son pocos, definitivamente no alcanzan las proporciones destinadas a este rubro por las grandes potencias.

Así, como resultado directo de una restringida demanda interna, los volúmenes de armamento manufacturado por la industria militar de estos Estados son reducidos, lo cual encarece los costos de fabricación y adquisición del equipo militar producido, cosa que los convierte no sólo en países altamente dependientes de las exportaciones, sino que también guardan una relación de dependencia con respecto al abastecimiento de componentes militares sofisticados provenientes de los grandes productores globales de material bélico.

Los países que integran el club que se sitúa en el nivel tecnológico III, son denominados por K. Krause, productores de segunda categoría, lo cual

corresponde a la sección superior de los productores parciales de armas en la jerarquización diseñada por B. Buzan y E. Herring. Dichas naciones son, generalmente, antiguas potencias que llegaron a la cumbre del desarrollo tecnológico militar y que, por motivos diversos, han caído a un nivel secundario (URSS/Rusia, Francia, Gran Bretaña y Alemania).

✓ **Nivel Tecnológico IV.** Este nivel involucra todas las formas de organización y motivación social, política y económica que un país necesita para crear tecnologías de vanguardia en prácticamente todos los frentes del sector bélico, lo cual le permite fabricar armamento cubriendo plenamente la gama de sistemas militares existentes en un contexto histórico-espacial determinado, haciendo avanzar con ello la frontera del conocimiento científico-militar.

Por esta razón, las naciones que generan tecnología relacionada con el nivel tecnológico IV, pueden ser designadas ya sea como productores de primer grado (*first-tier producers*), conforme a lo que el mismo K. Krause apunta, o ya como productores generales de armas (*full producers*), siguiendo el criterio utilizado por B. Buzan y E. Herring.

En cualquiera de los dos casos, se hace referencia a aquellas naciones innovadoras de una amplia gama de material bélico, diseñado con el conocimiento científico más moderna disponible en cada momento, producto de una cuantiosa inversión realizada en investigación y desarrollo que los ha llevado a generar una tecnología militar altamente sofisticada, por lo que no requieren importarla de algún otro país. Debido a las dimensiones de la demanda interna de pertrechos militares, se anula la posibilidad de dependencia de las exportaciones que la industria militar de estos Estados pudiera padecer para poder sobrevivir como tal,

pese a que comúnmente son los mayores exportadores de armamento a nivel global.

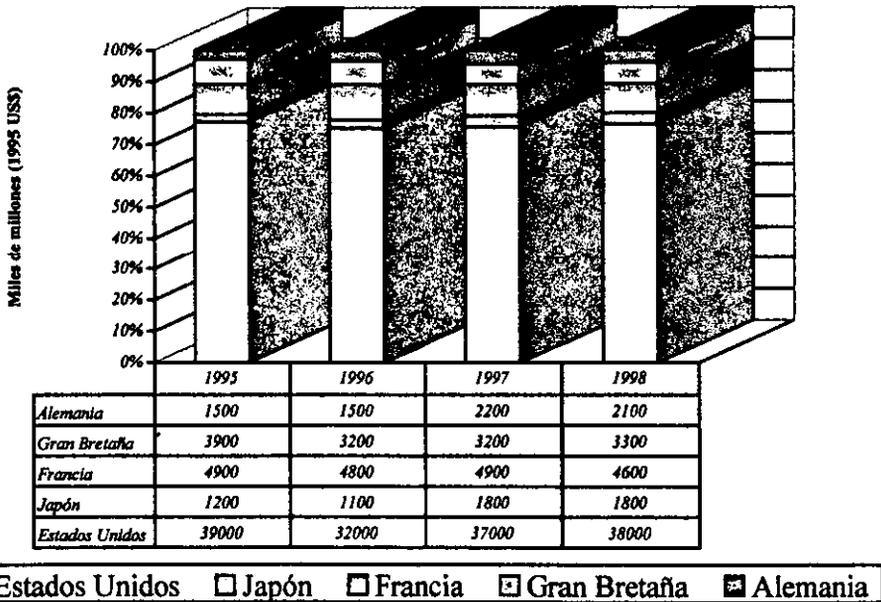
De modo contrario a lo que sucede con el Nivel Tecnológico I, el Nivel Tecnológico IV ocupa un área geográfica minúscula, toda vez que su diseminación por el mundo es bastante restringida. De hecho, sólo unos cuantos países a lo largo de toda la historia han ocupado esta posición de privilegio: Alemania, Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos, fueron las naciones que pertenecieron a este selecto grupo hasta antes de 1914, a los que se unieron Japón y la Unión Soviética durante el periodo comprendido entre la Primera y la Segunda Guerras Mundiales. Posteriormente, para la década de los sesenta, únicamente los Estados Unidos y la URSS permanecían dentro de este círculo. Finalmente, en la actualidad, después del colapso de la Unión Soviética, Estados Unidos es el único país que fabrica armamento relacionado con el nivel tecnológico IV y, por ende, el único que puede ser considerado como productor de primer grado (Krause, 1992; Buzan & Herring, 1998).

No es un hecho fortuito el que la Unión Americana, en tanto que es la nación más próspera de la Tierra, detente el liderazgo tecnológico-militar. En general, las tecnologías de avanzada siempre están en manos de los países más desarrollados, justo ahí donde se efectúa la investigación de más elevada calidad. Lo que es más, es justamente esta investigación militar y sus resultados, culminación de todos los recursos asignados y evidencia de las potencialidades de los Estados Unidos, la que garantiza a los norteamericanos la supremacía irrefutable en este campo.

Si se analiza cuidadosamente la gráfica 3, que muestra la proporción del gasto de defensa que los estadounidenses asignan a la investigación de nuevas

familias de material bélico, y se le contrasta con el monto que las cuatro naciones que promediaron los presupuestos militares más altos inmediatamente por debajo del norteamericano (Francia, Gran Bretaña, Alemania y Japón), durante el lapso 1995-1998, quedará de manifiesto que la diferencia entre unos y otros es verdaderamente gigantesca.

Gráfica 3: Comparación del gasto en investigación y desarrollo de los cinco países que mayores recursos asignaron a su presupuesto militar durante el periodo 1995-1998.



Fuente: SIPRI Yearbook 1999 (<http://www.sipri.se/>).

Francia, el segundo país que más recursos designó a este sector, acumuló un gasto en investigación y desarrollo aproximadamente ocho veces menor al de los estadounidenses. Lo que es más, los presupuesto combinados de la Gran

Bretaña, Alemania, Japón y la misma Francia, únicamente ascienden a una tercera parte del gasto de los Estados Unidos.

Estos datos conducen a sostener que si bien es cierto que los cinco países que se indican en la gráfica 3 son todos altamente desarrollados, de ningún modo es un conjunto homogéneo de naciones. La disimilitud de recursos que cada gobierno asigna a la investigación y desarrollo militar, traza la línea fronteriza entre quien se encuentra a la vanguardia en todos los campos del conocimiento científico-militar (Estados Unidos) y, por consiguiente, se ubica en la cúspide del poderío militar global; con quienes aún teniendo aspiraciones para llegar a esa cima, no tienen la capacidad de hacerlo, teniéndose que conformar con puestos inferiores (Kapstein, 1994).

No podía ser de otro modo. Rara vez las capacidades militares de una nación no guardan una relación directa con sus aptitudes económicas.⁴

"... se puede argüir que cualquier sociedad industrial contiene un potencial militar latente [...] Éste potencial descansa en sus reservas de conocimiento, equipo, material, técnica y capital. Dependiendo del volumen y carácter de esas reservas, la sociedad tendrá la capacidad de producir inmediatamente algunos tipos de armas y, con la adopción de ciertas medidas, una variedad mayor de ellas. El potencial militar no puede ser removido de la sociedad industrial, incluso si tal potencial no se encuentra actualmente manifestado en la fabricación de armamento." (Buzan y Herring, 1998:23).

Actualmente la base tecnológica-militar de algunas naciones como Japón o Alemania, poseedoras de la segunda y la tercera economías más grandes del

⁴ *En este sentido, la excepción más significativa en los últimos años es, sin duda, la de la Unión Soviética, cuyas capacidades militares siempre estuvieron por encima de su potencial económico.*

orbe, es palpablemente inferior a su potencial económico. Esto se debe, ciertamente, a la inferioridad de recursos y a la disparidad de condiciones en la que ambos Estados permanecen con respecto a los Estados Unidos; pero también, al menos parcialmente, es consecuencia de una decisión deliberada de ambos países, toda vez que Alemania y Japón tienen la capacidad de proyectar su éxito económico en el ámbito militar.

Aunque, en realidad, el trecho restante para que Alemania o Japón, o incluso naciones como Francia, Gran Bretaña, Rusia, entre otras, se transformen en productores generales de armas, implica un esfuerzo de una magnitud tal que, al menos en el corto plazo, no existen indicios que alguno de estos países se vaya a lanzar a la toma del nivel tecnológico IV.

Supóngase que en algún momento uno de estos Estados decidiera ascender al estamento de productor general de armamento, detentando y generando tecnologías militares ligadas con el nivel tecnológico IV. Para conseguirlo, tendría que invertir una inmensa suma de recursos en investigación y desarrollo (tal como lo hizo la Unión Soviética después de la Segunda Guerra Mundial) que, lo más probable, es que escape a sus posibilidades (Krause, 1992).

O bien, si por otro lado lo que buscaran fuera sacudirse la relación de dependencia ante los Estados Unidos, su producción quedaría reducida a un conjunto de sistemas militares distantes de la vanguardia del saber científico-militar, quedando condenada a permanecer prisionera perpetuamente, en el mejor de los escenarios, en el nivel tecnológico III (Krause, 1992).

Por lo que respecta a la tecnología militar de los países que conforman el Tercer Mundo, la situación es aún más adversa. Simplemente no cuentan con los

recursos indispensables para crear una tecnología militar propia de alta calidad. Y aunque siempre está abierta la opción de comprar tecnología, esta medida sólo constituye una puerta falsa hacia el endeudamiento vía el derroche de divisas (Santos, 1986) que, por cierto, podrían ser canalizadas para aliviar el agobio que produce la pobreza en el grueso de sus pueblos.

Por ello, el que un grupo de naciones subdesarrolladas hayan ingresado al círculo de abastecedores de armamento (ver capítulo 4), no es un hecho de gran significación. Material bélico de una insignificante calidad y manufacturado con componentes militares importados, solamente afianzan una posición de dependencia con respecto a los productores de primero y segundo grado (Louscher & Sperling, 1994) de la que, sin el afán de ser pesimistas, los nuevos abastecedores de armas en mucho tiempo no podrán emanciparse.

Para que una nación verdaderamente pueda convertirse en un productor general de armamento, al igual que los Estados Unidos, no basta con operar y darle mantenimiento al material bélico, ni con reproducir el armamento diseñado en otros sitios, ni tampoco, incluso, con adaptar el armamento que se importa a las propias necesidades; sino que el quid de la creación de los pertrechos militares relacionados con el nivel tecnológico IV, radica, como lo indican Paul Kennedy y Robert Gilpin, en la destreza de cada país para asimilar, para absorber, el proceso de innovación y producción de equipo militar (citado en Krause, 1992).

En conclusión, la distribución espacial de la tecnología militar a nivel mundial se encuentra fuertemente restringida, en última instancia, por el grado de desarrollo económico de cada país. Es éste elemento el que condiciona el nivel tecnológico-militar que cada nación posee y al que cada una de ellas puede acceder.

3.3 Exportación de Armamento

Mucho se ha dicho que la consumación de la Guerra Fría ha trastornado el comercio internacional de material bélico, a través de la contracción de los presupuestos militares a todo lo largo y ancho del mundo. En respuesta, las naciones productoras de armamento han recurrido a las exportaciones de pertrechos militares para mitigar las presiones ejercidas sobre sus industrias militares por estos acontecimientos (ver sección 3.1), lo cual ha desbocado en un mercado internacional de armas fuertemente competido en todos sus campos (Louscher & Sperling, 1994).

Empero, al analizar con más detenimiento el modo en el que ha evolucionado la producción y el comercio de armas durante los últimos diez años, es posible llegar a deducciones que no necesariamente coinciden con la hipótesis del mercado mundial altamente competido.

El comercio de armamento a nivel mundial es un negocio cuantiosamente rentable, constituido, según el *Stockholm International Peace Research Institute* (<http://www.sipri.se/>), por 149 naciones, las cuales, en mayor o en menor medida, se ven en la necesidad de importar el equipo militar que por sí mismas no pueden producir.

La demanda generada por ese conjunto de 149 Estados, es cubierta, según la misma fuente, mediante las ventas en el exterior de armas que efectúan 64 países, de lo que podría inferirse que, al existir tal número de naciones que encauzan una proporción del material bélico que cada una de ellas fabrica a las exportaciones, los dividendos que arroja el mercado internacional de material

bélico son compartidos por un círculo extenso de proveedores sometidos a una férrea competencia.

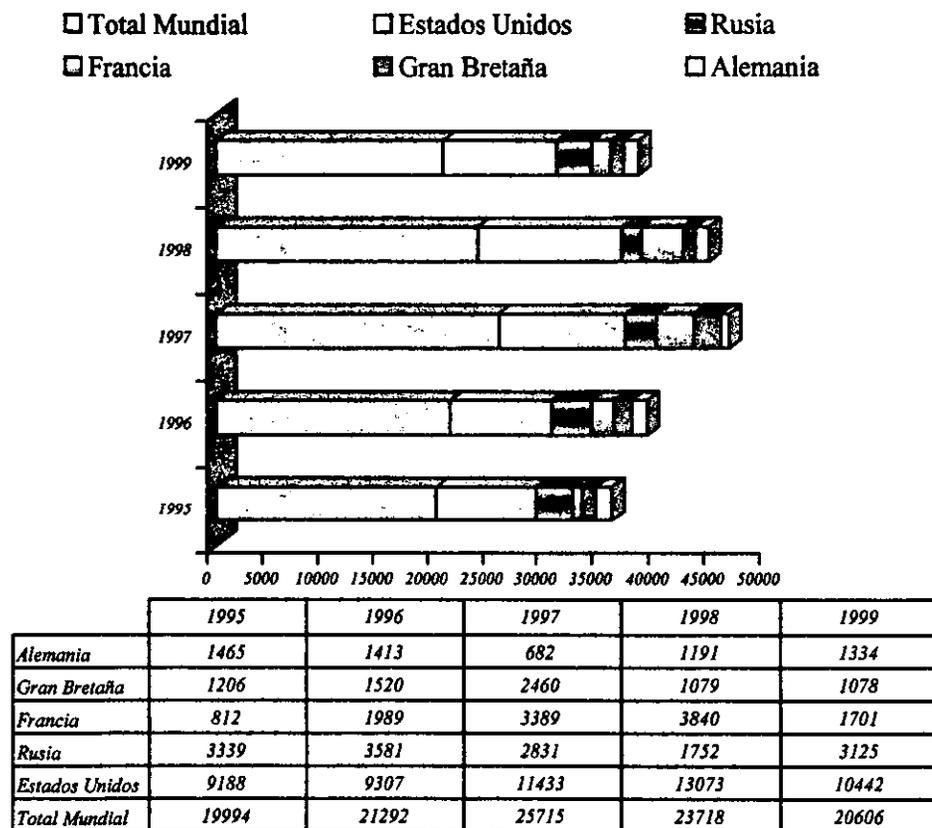
Sin embargo, lo que en realidad ocurre es exactamente lo opuesto. El negocio internacional de transferencias de armamento se encuentra altamente concentrado en un reducido número de países, obviamente, desarrollados⁵, productores de primero y segundo grado que controlan las tecnologías del tercer y cuarto nivel.

Baste con decir que solamente los cinco mayores exportadores de armas durante el lapso 1995-1999, a saber, Estados Unidos, Rusia, Francia, Gran Bretaña y Alemania, acumularon conjuntamente casi el 84% del total de transferencias de armamento llevadas a cabo durante ese periodo (véase la gráfica 4).

Si a este grupo de países se suman las ventas realizadas por Holanda, China, Ucrania, Italia y Canadá, esto es, los cinco países que ocuparon los puestos que van del 6 al 10 durante ese mismo periodo, entonces se tiene que los 10 Estados que más éxito tuvieron en colocar sus pertrecho militares en el mercado internacional, acapararon el 92% del mismo. Por consiguiente, el 8% restante (las migajas del mercado mundial de pertrechos militares) se repartió entre 54 naciones.

⁵ Existen dos excepciones en este sentido: por un lado, Rusia, quien heredó la inercia de la producción de armas de la antigua Unión Soviética; por el otro, China, quien sin ser un país del Primer Mundo, ha implementado un programa muy serio de fabricación de material bélico en paralelo al despunte económico que ha experimentado a últimas fechas, así como a raíz de las pugnas regionales que mantiene con naciones como India, Taiwan y, en determinado momento, con Japón.

Gráfica 4: Volumen de exportación de armamento (\$US) de los cinco mayores abastecedores de pertrechos militares (1995-1999).



Fuente: SIPRI Yearbook 2000 (<http://www.sipri.se/>).

Desde luego, la dramática acumulación del negocio internacional de armas no se queda ahí, toda vez que un solo país, evidentemente Estados Unidos, el único productor de primer grado en la actualidad, efectuó el 48% de las

exportaciones de armamento durante el lapso referido, hecho que es inédito en la historia y una de las características esenciales de la Posguerra Fría.

En verdad, el dominio abrumador que los Estados Unidos ejercen sobre el sistema mundial de transferencias de armas es, o al menos guarda gran similitud con, una situación monopólica. En éste sentido, ante la posible argumentación de que tal monopolio es inexistente, dado que en ninguna región del mundo los norteamericanos ejecutan la función de abastecedores exclusivos de armas, Ethan Kapstein apunta:

"Los economistas y las autoridades antimonopolios generalmente creen que los monopolios existen dondequiera que una sola firma controle más de un tercio del mercado. Cuando las firmas obtienen una proporción del mismo de tales dimensiones, generalmente son capaces de moldear el mercado a su favor." (1994:17).

A lo cual, agrega:

"La Unión Americana se encuentra ahora en esa posición. La simple amenaza de su ingreso a cualquier mercado de armamento, cambia la naturaleza del juego. Si Estados Unidos estuviera determinado a entrar a un mercado dado, podría hacerlo reduciendo el precio de las armas que expende, u ofreciendo mejor tecnología. Su capacidad para cambiar los términos de la competencia - de inclinar las condiciones de la misma a su favor- le confiere a los norteamericanos algo muy cercano al poder monopólico." (*op. cit.*:17).

Lo importante entonces reside en la capacidad de modificar las condiciones del mercado, específicamente, del mercado de armamento, conforme a los propios intereses y/o necesidades, en detrimento de los intereses y/o necesidades de los adversarios comerciales. A fin de cuentas, la posición de poder que Estados

Estados Unidos ostenta en el sistema mundial de transferencias militares, deja claro que los norteamericanos son los líderes indiscutibles en el ramo (Klare, 1996), lo cual rebate, de cierta forma, la premisa del comercio internacional de armamento intensamente competido.

En todo caso, tal rivalidad se desarrolla entre los proveedores de pertrechos militares, predominantemente, de tercer grado, que constituyen una agrupación de 54 naciones que contienden por el 8% del negocio de las armas. Así mismo, la competencia ha arreciado entre los abastecedores de segundo grado, quienes luchan por repartirse el 44% del pastel de los intercambios comerciales de material bélico.

Ahora bien, la sola cuestión del comercio internacional de armas no permite desembrollar todas las verdades que se ocultan tras la demagogia que origina el estigma de los *rogue states* (ver capítulo 1), o tras el discurso de que las naciones del Tercer Mundo se han colocado como los principales importadores de pertrechos militares en el mundo, mismos que provocan la admiración y el revuelo de una comunidad internacional manipulada, con los Estados Unidos a la cabeza, por los Estados ricos del planeta. Por ello, es pertinente hacer una serie de consideraciones al respecto.

Es común que anualmente, ya sea en los diarios o en cualquier otro medio de información masiva, se difunda qué país resultó ser el comprador más grande de armas a nivel global. No obstante, esta supuesta información es, a lo más, una verdad a medias, toda vez que lo que se divulga no es qué nación adquiere una mayor cantidad de armamento en el transcurso de cada año, sino qué país importa un mayor volumen de pertrechos militares.

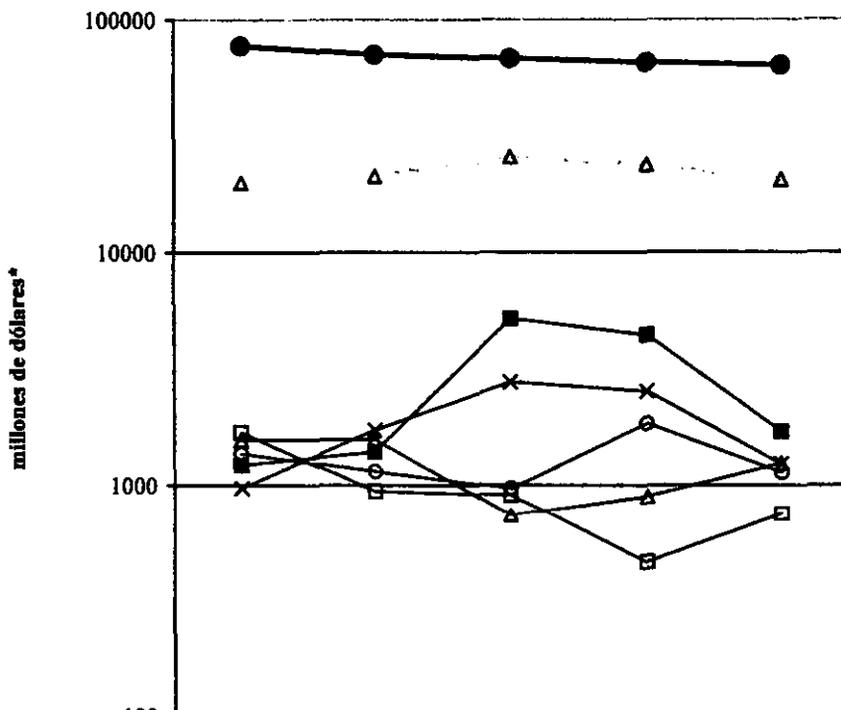
Es indiscutible que cuando se importa determinado producto se está adquiriendo a través de una transacción comercial, pero no es indispensable importar ese producto para que pueda realizarse dicha transacción comercial. Es decir, existen países que debido a que poseen una industria militar desarrollada, equipan a sus ejércitos, preponderantemente, con el armamento fabricado dentro de sus propias fronteras. No tienen necesidad de traer armas de fuera, ya que las adquieren de su industria militar, lo cual no los excluye de convertirse, también ellos, en compradores de material bélico.

Estados Unidos se encuentra justamente en esta situación. La industria militar norteamericana es la que produce la mayor cantidad de armamento del orbe y la que fabrica las armas más sofisticadas, además, es la que exporta el volumen de equipo militar más alto a decenas de países. Pero, sin duda, el consumidor más importante de las corporaciones bélicas norteamericanas no se localiza en el Medio Oriente o en el Sureste Asiático, por poner sólo dos ejemplos, sino dentro del territorio de los Estados Unidos. El mayor cliente de la industria militar norteamericana es el Pentágono.

La gráfica 5 muestra el abismo que existe entre el número de recursos que los estadounidenses han asignado a la compra de armamento, con la cantidad que le han destinado Taiwan, Corea del Sur, Egipto, Arabia Saudita y Turquía, los cinco mayores exportadores de equipo bélico durante el periodo 1995-1999.

De hecho, la disparidad es tal que fue necesario referir los datos en un eje "y" con escala logarítmica, en el que, al contrario de lo que ocurre en las gráficas convencionales en donde el eje "y" se encuentra fragmentado en cantidades iguales, en este eje logarítmico cada cifra va multiplicándose por diez conforme se va ascendiendo a través de él.

Gráfica 5: Gasto de adquisición de equipo militar norteamericano y de los cinco mayores importadores de armamento (1995-1999).



	1995	1996	1997	1998	1999
● Estados Unidos	77253	70812	68100	65482	63527
△ Importaciones Mundiales	19994	21292	25715	23718	20606
■ Taiwan	1223	1391	5201	4415	1706
○ Turquía	1370	1146	968	1843	1134
△ Corea del Sur	1562	1574	738	892	1245
□ Egipto	1688	941	903	461	748
× Arabia Saudita	973	1728	2770	2529	1231

Fuente: SIPRI Yearbook 2000 (<http://www.sipri.se/>).

El comportamiento un tanto irregular de los gastos en pertrechos militares de Taiwan, Corea del Sur, Egipto, Arabia Saudita y Turquía, es causado por la inestabilidad del contexto espacio-temporal en el que cada uno de estos países se sitúa. Localizados en regiones conflictivas y volcadas en luchas sin fin, su adquisición de gastos militares responde a la escalada en la rivalidad al que dos o más naciones en pugna haya alcanzado en un año en particular.

En suma, a partir de los datos presentados en las gráficas 4 y 5, se puede concluir que tras finalizar la Guerra Fría, Estados Unidos, en tanto que es dueño de una poderosa industria militar, se ha erguido como el único productor de armamento de primer grado en el mundo actual, lo cual le ha permitido controlar monopólicamente el negocio internacional de transferencias de armas, en el que participa con el 48% de las ventas anuales de material bélico, consolidándose así, como el Estado que más pertrechos militares exporta en todo el orbe.

No obstante, el funcionamiento de la industria bélica norteamericana no depende de las ventas en el extranjero, sino de los pedidos que el Departamento de Defensa realiza anualmente. Aunque es cierto que esos encargos han disminuido de modo concomitante con las reducciones en el gasto militar estadounidense, actualmente existen evidencias de que la caída en el presupuesto para la defensa se ha detenido (ver apartado 3.1), de lo que se sigue que lo mismo ocurrirá con la partida presupuestal asignada a la compra de material bélico. Por consiguiente, se puede vaticinar que la industria militar de los Estados Unidos continuará siendo un sector vigoroso dentro de la economía, y que, por muchos años, esa nación se mantendrá como líder militar inobjetable.

CAPÍTULO IV

GLOBALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN ESTADOUNIDENSE DE ARMAMENTO

4.1 Los artífices de la Globalización: Las Corporaciones Transnacionales del Armamento.

Durante la marcha de la Posguerra Fría, se ha venido gestando una sustitución en la dirección de la internacionalización de la producción, esto es, tanto los factores que la condicionaban, como los actores que la ejecutaban, están siendo remplazados por factores y actores que anteriormente, durante la Guerra Fría, ocupaban puestos secundarios.

En primer lugar, los factores geopolíticos han perdido terreno frente a los factores económicos como veneno que cimentaba las decisiones políticas sobre la producción, la internacionalización y/o venta del armamento convencional en la palestra internacional (revisar Capítulo 2, sección 2.1).

En segundo término, por lo que toca al relevo de los actores que llevan a cabo la internacionalización de la producción de material bélico, las corporaciones norteamericanas fabricantes de armas se han visto obligadas a asumir el papel protagónico en el drama de la Globalización de la industria militar que la situación actual les ha impuesto.

"La globalización de la industria militar comprende un significativo cambio de los patrones de producción de armamento tradicionales a escala nacional, hacia una internacionalización del desarrollo, producción y venta de armas. Mientras la fabricación nacional de material bélico pudiera estar en decadencia, la producción multinacional de equipo militar -mediante la colaboración en sistemas individuales de armas y crecientemente a través de las ligas entre la industria militar internacional- parece encontrarse en auge." (Bitzinger, 1994:170).

A lo largo de los años por los que discurrió la Guerra Fría, la industria militar compartió buena cantidad de los rasgos que caracterizaban a la industria civil, empero también, embebida en el torbellino del antiguo orden bipolar, desarrolló cualidades que la particularizaban, esencia intrínseca que la distinguía del sector civil convirtiéndola en una rama industrial independiente.

La idea que la fuente suministradora de material bélico más confiable se encuentra dentro las fronteras de los Estados Unidos, fue común a todos los gobernantes norteamericanos, lo que los llevó a considerar a la industria militar como un ente que no estaba sujeto a las leyes del mercado, que no estaba sometido al rigor de la competencia que los mismos estadounidenses suelen considerar como uno de los baluartes de la economía moderna.

"Incluso en Occidente [...] la producción de armas usualmente fue colocada fuera de los límites de la economía de libre mercado y de sus típicos estándares de competencia, eficiencia y aún rentabilidad [los cuales] se consideraron un asunto secundario para garantizar que un país pudiera movilizar internamente los recursos materiales requeridos en su defensa. Por eso, en la mayoría de los casos la fabricación de armamento fue decisivamente un asunto nacional que implicaba que dentro de las propias fronteras se

mantuviera la propiedad, el diseño, la investigación y desarrollo (R&D)¹, la manufactura y el abastecimiento del equipo militar. Inclusive en muchos países capitalistas, las compañías militares eran posesiones del Estado o estaban fuertemente controladas por él, y los gobiernos se inclinaban por disuadir la injerencia extranjera en las industrias bélicas nacionales." (Bitzinger, 1994:172).

Un fenómeno que Richard Barnet había advertido ya desde la década de los setenta:

"Los nexos entre la Secretaría de Defensa del gobierno y la industria desafían la mayoría de las reglas de la economía de libre empresa, cuya esencia es la competencia. Bajo el credo capitalista, los eficientes sobreviven y aquellos que no pueden ni proveer calidad ni controlar sus costos caén al borde del camino. Pero la industria de Defensa está protegida por el gobierno de las más acervas realidades del sistema competitivo." (1976:191).

Sin embargo, el inicio de la Posguerra Fría modificaría el ambiente político y económico dentro del cual la industria militar había medrado a lo largo de varias décadas. La capacidad de respuesta de las firmas bélicas sería puesta a prueba y, según la lógica del libre competencia, sólo las más aptas, las que pudieran adaptarse más rápidamente que las demás a las nuevas condiciones, podrían ser capaces de sobrevivir.

Ante las fuertes contracciones en los respectivos presupuestos de defensa de cada nación; ante la urgente necesidad de vender el armamento ya producido para poder afrontar los costos de operación de cada compañía; ante la premura de las empresas bélicas de tener la capacidad de invertir en nuevos desarrollos bélicos que le permitan continuar a la vanguardia en su correspondiente ramo

¹ *Por sus siglas en inglés (research & development)*

dentro del sector militar; ante el aumento incesante en los costos de la creación de cada nueva generación de armas; ante la competencia feroz que todas las firmas militares deben arrostrar no sólo contra las corporaciones extranjeras que estén en posibilidad de hacerlo, ya sea de países aliados o enemigos, sino también contra las industrias conacionales, ambas magníficas rivales que no conceden tregua en la batalla por ofrecer tanto una mayor cantidad, como una mayor calidad de armamento a cada cliente que declare tener la intención de adquirir algún tipo de equipo bélico; ante todos y cada una de estos obstáculos que han cimbrado a la industria militar en su totalidad, las firmas militares han encontrado la solución volviendo la vista hacia el exterior, allende sus fronteras; esto es, en la internacionalización de la producción de armamento y en la exportación de los excedentes militares que cada estado es incapaz de absorber².

En contraste, los actores que están siendo relevados son los gobiernos de las naciones productoras y exportadoras de equipo militar en general, agentes que hasta hace muy poco consideraban a sus corporaciones bélicas como elementos de poder insustituibles, con quienes guardaban una íntima relación. Eran los gobiernos los que determinaban, centralizando en sus manos el poder de decisión al respecto, a qué país se autorizaba producir armamento, cuánto se le autorizaba producir y mediante qué mecanismos de colaboración se realizaría esa producción (Staples, 1999).

"... los oficiales del gobierno negociaban sus requerimientos en común de un sistema militar determinado, y entonces designaban y dirigían a sus corporaciones bélicas nacionales para que cooperaran en el proceso de desarrollo y fabricación de tal arma. Los oficiales también determinaban los

² Lo que respecta al asunto de la internacionalización de la industria militar será materia de este capítulo, mientras que lo que corresponda a la exportación de armas fue abordado en el capítulo 33..

volúmenes de producción inicial y el número de sistemas que cada país participante obtendría. Finalmente, utilizando el principio de *juste retour*, los gobiernos participantes podían establecer la cantidad que cada Estado invertiría en el desarrollo y la producción del sistema militar en cuestión y, lo que es más importante, los dividendos que cada uno de ellos recibiría". (Bitzinger, 1994:181).

Desde luego, esto no significa que en el pasado no se hayan establecido estrategias de colaboración entre corporativos bélicos de dos o más naciones distintas, sino que el margen de acción de las compañías militares era más estrecho. La parte proporcional de la tecnología que cada empresa participante desarrollaba en un pacto de cooperación, por ejemplo, así como su manejo y su aplicación en la producción de un tipo determinado de arma, permanecían bajo el control de esa empresa quien, en última instancia, tenía que rendirle cuentas a su respectivo gobierno. Eran estos los que imponían, en función de su voluntad e intereses geopolíticos, una serie de restricciones que impedían que la tecnología y el armamento obtenidos mediante este tipo de asociaciones, circulara libremente de un país a otro (Anthony, 1997).

Durante la Guerra Fría, la raíz de la conducta de las potencias con respecto a la investigación, desarrollo, producción y venta de armamento, se cargaba más al terreno de la Geopolítica que al de la Economía. Cuando dos o más gobiernos decidían involucrarse en un proyecto conjunto para diseñar una nueva generación de armamento, o para mejorar las ya existentes, lo hacían para fortalecer sus posiciones de fuerza frente a adversarios comunes, quedando los factores económicos, si bien es cierto que no carecían de relevancia, en un segundo plano.

Precisamente esta es la razón por la que usualmente las asociaciones implementadas por los gobiernos, especialmente las que implicaban un grado

mayor de compenetración entre las firmas participantes, terminaban en rotundos reveses o, en el mejor de los casos, eran disueltas antes de alcanzar la consecución de los objetivos propuestos.

Aunque pueda haber dos o más países con intereses y objetivos geopolíticos comunes, cada uno de ellos posee un conjunto de rasgos propios (políticos, culturales, militares, fisiográficos, etc.) que lo singularizan, los cuales condicionan los requerimientos militares de cada nación. Por ello, en el momento en que un grupo de naciones se aventuraba a comprometer sus industrias militares a colaborar mutuamente en el desarrollo de una nueva arma, era excesivamente complicado que pudieran llegar a un acuerdo sobre las especificaciones que el armamento a fabricar debería tener. Todas las naciones participantes, velando por sus intereses, pretendían que el equipo bélico se ajustara a sus necesidades y, obviamente, bajo estas circunstancias, los acuerdos de colaboración solían fracasar (Keller, 1995).

Sin embargo, a mediados de los años ochenta, en el seno mismo de la Guerra Fría, se comenzaron a fisurar las barreras establecidas por los gobiernos diseñadas para obstaculizar las relaciones de intercambio (de técnicos, de tecnologías, de materiales, etc.) entre las industrias militares de diversas nacionalidades. Las firmas bélicas empezaron a desempeñar un papel más activo hasta convertirse, una vez derribado el muro de Berlín, en promotores implacables de la Globalización de la industria militar (Bitzinger, 1994; Keller, 1995).

De esta suerte, impulsadas por el gobierno, como se señalará más adelante, las compañías bélicas estadounidenses han emprendido una verdadera cruzada que las ha llevado a expandir sus operaciones fuera de las fronteras de sus países de origen.

- **Concentración de la Industria Militar**

En un mundo y una época particularizados por desigualdades crónicas y descomunales, la industria militar no podía ser una entidad que pueda clasificarse como patrimonio de la humanidad, sino todo lo contrario, más bien coincide con el patrón general de inequidades globalizadas producto de la dualidad desarrollo-subdesarrollo que marca una diferencia bien clara entre naciones ricas y pobres.

Las corporaciones bélicas se encuentran agrupadas en unos cuantos países de los que, los Estados Unidos, como muestra incuestionable de su poderío militar, pero también económico, es la nación que descolla sobre todas las demás por el número y tamaño de las empresas fabricantes de armas que posee.

Sobre este aspecto, con respecto a los datos que se presentan en la tabla 3, basados en la lista que proporciona la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), los cuales consisten en una lista de las 100 compañías militares más grandes del planeta que, en su conjunto, podrían calificarse como la elite de la industria militar global, conviene hacer algunas reflexiones.

Es patente el grado de concentración de la industria militar: ¡En tan sólo 16 naciones se agrupan las 100 compañías bélicas más grandes del mundo!

Y aún más, al interior de este conjunto de 16 países también existen enormes diferencias, debido a que es en los países centrales donde se ubican la mayor cantidad de corporativos militares, caso contrario a lo que ocurre en la semiperiferia y periferia, donde se localiza una suma bastante reducida de compañías de este tipo.

Tabla 3: Proporciones regionales/nacionales de la venta de armas^(a) de las 100 corporaciones fabricantes de armamento más grandes de la OCDE y de países subdesarrollados en 1998^(b).

Número de compañías militares {PRIVATE}1998	Región		Porcentaje de ventas totales de armas 1997 ^(c)	Porcentaje de ventas totales de armas 1998	Venta de armas miles de millones (US \$)
		País			
39	Estados Unidos		55.5	56.0	86.6
38	Europa Occidental OCDE		35.6	36.0	55.4
13		Gran Bretaña	15.4	16.2	25.0
11		Francia	11.6	10.9	16.9
6		Alemania	3.5	3.8	5.9
2		Italia	2.3	2.3	3.5
3		Suecia	1.3	1.4	2.1
1		España	0.7	0.7	1.0
2		Suiza	0.8	0.7	1.0
12	Otras naciones OCDE		5.1	4.5	6.9
7		Japón ^(d)	4.2	3.5	5.4
2		Australia	0.4	0.4	0.6
2		Canadá	0.3	0.3	0.5
1		Turquía	0.2	0.3	0.4
11	Naciones fuera de la OCDE		3.8	3.5	5.6
6		Israel	2.0	2.1	3.3
3		India	1.0	0.8	1.3
1		Singapur	0.5	0.4	0.6
1		Sudáfrica	0.3	0.2	0.4
			100.0	100.0	154.5

Fuente: SIPRI Arms Industry Database as for the SIPRI Yearbook 2000.

a Las ventas de armas incluyen tanto compras internas como exportaciones.

b La categoría "países subdesarrollados" alude a todos los países que no son miembros de la OCDE, así como a las naciones socialistas y exsocialistas, de los que no existen datos similares a nivel de compañía. Se han excluido las empresas de Corea del Sur y Taiwan debido a la carencia de información al respecto.

c Los datos para 1997 pertenecen a las mismas compañías que resultaron ser las 100 empresas más grandes en 1998.

d Las cifras de las corporaciones japonesas corresponden a nuevos contratos militares más que a ventas de armamento.

De esta suerte, mientras que los Estado Unidos poseen 39 firmas bélicas que se hallan dentro de las 100 empresas más grandes del mundo en este sector, y Europa logra acumular 38, naciones como Canadá o Australia, igualmente países desarrollados, únicamente cuentan con dos empresas militares cada uno, en tanto que estados como Turquía, Singapur o Sudáfrica apenas consiguen colocar una sola corporación en dicho listado.

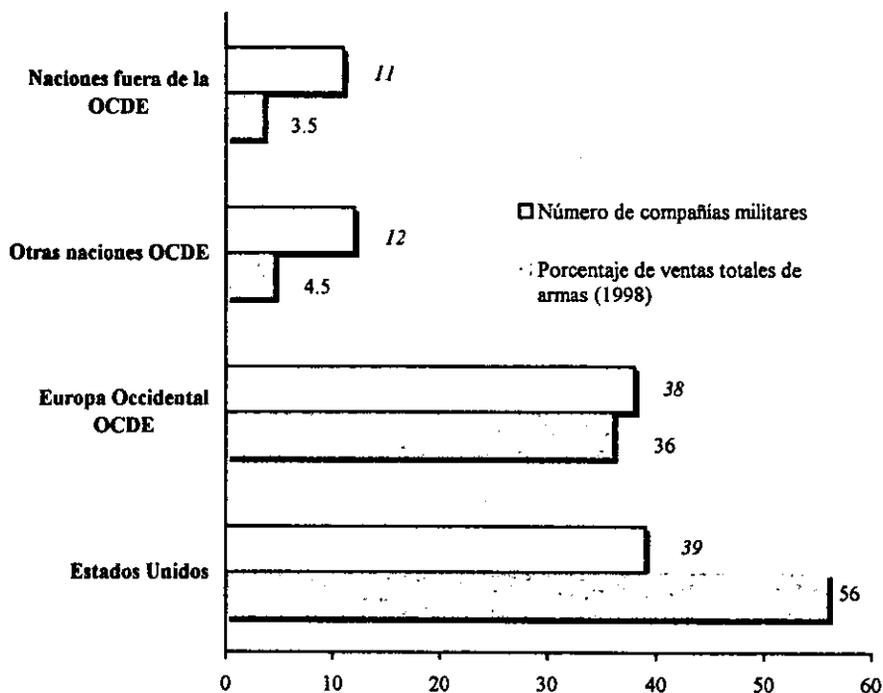
Tal vez parezca que Estados Unidos y Europa guardan una situación de equilibrio, que ambas poseen una cifra muy similar de corporativos bélicos; sin embargo, esto es más bien un espejismo. En primer lugar, el viejo mundo no es un continente unificado, sino que se compone de decenas de diminutos países que aisladamente se quedan cortos ante la capacidad industrial-militar norteamericana (ver gráfica 6).

En segundo término, la Unión Americana controla, con únicamente 39 compañías, el 56% de las ventas totales de armamento llevadas a cabo por dichas 100 firmas bélicas, hecho que testimonia la efectividad de la industria militar norteamericana.

Caso contrario es lo que sucede con los países que conforman el resto de las regiones que se muestran en la gráfica 6, quienes venden un porcentaje inferior de armamento que el número de compañías que cada uno de ellos posee. Esto significa que si, por poner un ejemplo, son 100 corporativos en la lista, y si las transacciones combinadas de todas ellas se toman como una suma de donde obtenemos un 100%, entonces se podría esperar que, mínimamente, si en las cifras que reporta la OCDE Europa posee 38 compañías, la industria militar europea debería lograr acaparar el 38% de ese 100%, pero, como puede apreciarse, Europa maneja solamente el 36% de las ventas de material bélico, lo

cual conduce a aseverar que si bien es cierto que los 100 corporativos militares que reporta la OCDE se encuentran en la cúspide de la industria militar global, también es cierto que al interior de esa selecta agrupación de firmas debe haber enormes disparidades.

Gráfica 6: Número de compañías militares por región según la OCDE frente a su participación en las ventas totales de armas de las 100 firmas militares más grandes del mundo.



Fuente: SIPRI Yearbook 2000 (<http://www.sipri.se/>).

Es indudable que las naciones europeas cuentan con compañías que fabrican armamento con tecnología de punta, pero están muy lejos aún de

consolidarse, al estilo de la extinta Unión Soviética, como superpotencias militares capaces de oponerse al poderío norteamericano.

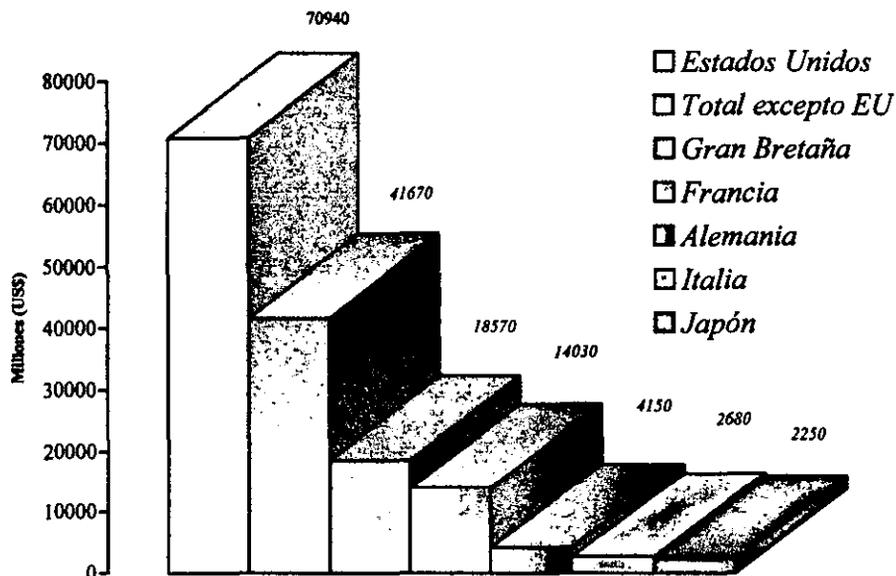
Baste con señalar que de las 25 compañías militares más grandes del mundo por su volumen de ventas efectuadas durante 1997, según la OCDE, 12 son firmas estadounidenses, 3 de Gran Bretaña, 6 de Francia, 2 de Alemania, una de Italia y una de Japón. No obstante, pese a que los Estados Unidos poseen un poco menos del 50% de las corporaciones con este perfil, estas no sólo expenden palpablemente un volumen mucho mayor que cada una de las industrias militares de las otras naciones, sino que supera sus ventas combinadas por aproximadamente 30 mil millones de dólares, hecho que habla por sí mismo de las dimensiones y la capacidad de los corporativos militares de los Estados Unidos (ver gráfica 7).

Ahora bien, el nombre y sitio específicos que ocupan las empresas estadounidenses en la citada lista de la OCDE, se presentan, respectivamente, en la primera y última columnas de la tabla 5³, en la que también se muestran algunos otros datos a partir de los cuales se pueden hacer algunas reflexiones

Si se observa detenidamente la columna seis, misma que indica el porcentaje de las ventas militares de cada compañía, en relación con el total de ventas efectuadas por cada una de ellas en 1998, es sencillo inferir que, *grosso modo*, existen dos clases de firmas:

³ Esta tabla se ha anexado al final del presente capítulo.

Gráfica 7: Volumen de ventas de las 25 empresas militares más grandes del mundo por país (1997).



Fuente: SIPRI Yearbook 2000 (<http://www.sipri.se/>).

a) Las que son altamente dependientes del sector militar toda vez que, básicamente, su producción consiste de armamento o de los componentes que se utilizan para su fabricación.

De hecho, estas corporaciones tienen una participación tan pobre en la economía civil, que para la gente común, la que no tiene ningún interés en la industria militar, son enteramente desconocidas. Lockheed-Martin, Northrop-Grumman, General Dynamics, Litton o Newport News son algunos de los ejemplos más representativos. Todas ellas son grandes compañías, entes anónimos que año con año perciben ganancias fabulosas alejadas de la

publicidad, que se rehusan a emprender una campaña firme de reconversión de sus actividades para incursionar en el sector civil de la economía.

- b) Las empresas cuyo principal campo de acción se ubica en el sector civil de la economía, pero que no por ello se resisten a la tentación de fabricar material bélico; por lo tanto, estas firmas no pueden ser consideradas dependientes del sector militar.

Corporativos como General Motors, General Electric, Texas Instruments, BF Goodrich y Motorola, son sumamente familiares para la mayoría de las personas por los productos que ofrecen en el mercado pero, lo que muchos ignoran, es que también estas firmas participan de manera importante, aunque unas más y otras menos, en el negocio de fabricar armamento.

Finalmente, es preciso hacer mención que cada empresa se ha especializado en algunos sectores de la industria militar (pero de ninguna manera en todos ellos) dentro de los cuales son altamente competitivas. Cada uno de esos sectores consiste en la fabricación total o parcial de aviones de combate, componentes electrónicos, misiles, motores y turbinas, armas ligeras, vehículos militares, barcos de guerra y otros.

Como puede verse, las firmas bélicas norteamericanas no dejan un solo resquicio por cubrir del amplio espectro que es la producción de material bélico convencional. Desde la fabricación del armamento más sofisticado en cuya fabricación se requiere tecnología de vanguardia, hasta los pertrechos militares más simples, son fabricados por el conjunto de la industria militar de los Estados Unidos.

4.2 Los caminos de la Globalización: La Dimensión Espacial de las Estrategias de Internacionalización de la Producción de Armamento

En el capítulo anterior se analizó, entre otras cosas, la magnitud real de la reducción del gasto de defensa norteamericano, llegándose a la conclusión de que los recortes en este rubro no han sido tan severos como pudiera creerse, en un entorno internacional donde los Estados Unidos ya no tiene rivales militares a su altura.

Pese a ello, es justo decir que las mermas del presupuesto militar estadounidense, forzada por el fin de la Guerra Fría y por el aumento persistente de la deuda nacional norteamericana, han traído consigo una reducción de la capacidad adquisitiva del Pentágono, lo cual, consiguientemente, ha generado una sobrecapacidad industrial en el sector militar, una sobreoferta de las corporaciones estadounidenses fabricantes de equipo militar (Bitzinger, 1994; Anthony, 1997; Kapstein, 1997; Rich, 1999).

El Departamento de la Defensa que anteriormente adquiriría una buena cantidad del equipo bélico que la industria militar norteamericana producía, actualmente es incapaz de continuar absorbiendo los volúmenes de producción de armas que anualmente son manufacturadas y que, necesariamente, deben ser vendidas para solventar los costos de investigación, desarrollo y fabricación que cada firma invierte en la creación de nuevas generaciones de armamento, cuyos principales objetivos son el de posibilitar la supervivencia de la empresa como tal, y el de conservar la supremacía militar de los Estados Unidos.

Entonces, la diferencia entre la cantidad de armamento que la industria militar estadounidense produce año con año, con la cantidad de material bélico

que el Pentágono adquiere, nos da como resultado el número de armas que deben ser exportadas para que las corporaciones bélicas puedan sobrevivir al Fin de la Guerra Fría.

El problema propende a agudizarse debido a que conforme aparecen modernos sistemas de equipo bélico cada vez más potentes y eficaces, se acentúan las presiones sobre el Departamento de Defensa para adquirir una cantidad inferior de armamento, ya que el trabajo que se realizaba en el pasado con una suma determinada de pertrechos militares, ahora, al contar con armas más efectivas, puede hacerse con un volumen más pequeño de las mismas (Buzan & Herring, 1998).

Aunado a lo anterior y como consecuencia, al menos en parte, de ello, el costo de las nuevas generaciones de armamento ha tendido a crecer conforme transcurren los años y la demanda de material bélico disminuye (Cothier, 1991). La relación entre el número de armamento vendido y su costo es, de esta manera, inversamente proporcional; por lo tanto, al expenderse una cantidad inferior de armas, el precio que se tiene que cubrir por cada una de ellas tiende a aumentar, pero si la suma de armas vendidas crece, el precio de las mismas descende. De ahí también el interés que el gobierno norteamericano ha prestado para que su industria militar consiga colocar en el mercado internacional el mayor número de armas posible, ya que, al hacerlo, el costo de cada unidad de armamento disminuye, pudiéndolas así adquirir a un precio inferior (Klare, 1985; Keller, 1995; Markusen, 1999).

Ante este panorama, la industria militar se enfrenta a la disyuntiva de reformarse o perecer. Evidentemente perecer no es una vía muy deseable, por lo

que el grueso de las industrias bélicas están optando por reestructurarse, para lo cual existen distintas alternativas (Bitzinger, 1994; Anthony, 1997):

- a) Diversificar su producción para incursionar en el sector civil con nuevas mercancías, cosa que frecuentemente las firmas militares prefieren evitar;
- b) Reducir al máximo posible el número de plantas y empleados que posibiliten una reducción en los gastos de operación de las corporaciones;
- c) Vender las compañías o divisiones que no están relacionadas con el sector militar y;
- d) La más trascendental de todas, internacionalizar el proceso de investigación, desarrollo y producción de armamento, lo cual se examinará a continuación.

Para poder sobrevivir a las realidades surgidas del fin de la Guerra Fría, la industria militar de los Estados Unidos no sólo ha tenido que abordar el ferrocarril de la Globalización de la producción de armamento, sino que se ha visto obligada a conducirlo.

En virtud de la ausencia actual de las ataduras ideológicas que impidieron que la industria militar se comportara como el sector civil de la economía durante la Guerra Fría, las compañías militares han emprendido una campaña que las ha llevado a seguir la senda trazada por la industria civil desde hace 25 años (Keller, 1995; Keller & Nolan 1997-1998), instrumentando un sinnúmero de acuerdos de colaboración a nivel empresarial que permite, entre otras cosas, que la tecnología creada para fabricar equipo bélico, circule libremente de un país a otro (Keller, 1997).

"Los fabricantes de armas están siguiendo los pasos de sus contrapartes civiles, al expandirse por el globo buscando pactar fusiones y alianzas

transnacionales y estableciendo operaciones de diseño, producción y ventas en el exterior. El mundo de las armas resultante bien podría semejarse con el mundo de los automóviles en un planisferio, pero sus implicaciones son muy distintas." (Markusen; 1999:40).

Desde épocas tan tempranas como la década de los sesenta, bajo la dirección de los gobiernos, o de los corporativos militares, o de ambos, se han diseñado una multiplicidad de complicadas estrategias sorprendentemente parecidas a las que han puesto en práctica las compañías del sector civil de la economía, en donde se entrelazan la esfera de lo administrativo, lo financiero, lo político y las relaciones industriales en formas de cooperación empresarial que pueden implicar intercambios de información y/o personal técnico entre laboratorios públicos y privados de diversas nacionalidades, y en las que varía tanto la duración del compromiso adoptado, como el grado de integración entre las firmas participantes en un determinado proyecto (Keller, 1995).

"Enfrentadas [las corporaciones bélicas] a una sobrecapacidad industrial y a un incremento exponencial en los costos de desarrollo de nuevas armas, buscan, como otras compañías de alta tecnología, establecer redes internacionales de abastecimiento y producción de armamento, así como exportar tecnología militar, componentes y armas terminadas para satisfacer la demanda en cualquier lugar. Como el mercado se contrae más y más, el impulso para vender el excedente militar se hace más difícil de resistir." (Keller y Nolan, 1997-1998:121-122).

Renuentes a renunciar a su porcentaje de participación en el ramo militar, la mayoría de las firmas bélicas altamente dependientes en este sector, han preferido buscar su consolidación a expensas de sus competidores, ya sea asfixiándolos hasta propiciar su ruina, ya sea adquiriendo nuevas empresas, o ya uniéndose a ellas para crear compañías de dimensiones inusitadas (Bitzinger,

1994; Anthony, 1997); en otras palabras, diseñando estrategias que les permitan mantenerse como tales, como corporativos militares, sin tener que incursionar en sectores de la economía ajenos a su tradicional campo de actuación en los que su experiencia es nula.

El cuadro 1⁴, tomado y adaptado del libro de William Keller "Arm in Arm: The Political Economy of the Global Arms Trade", presenta concisamente tales maniobras de cooperación de la industria militar de todo el mundo, en orden ascendente en función del potencial que cada uno de ellas posee para transferir tecnología de un país a otro.

En orden cronológico se tiene que la forma de colaboración que dominó la producción de armamento hasta finales de la década de los setenta, fue la denominada producción bajo licencia de armamento (*Licensed Production*)⁵. Durante los años cincuenta y sesenta, Estados Unidos privilegió este mecanismo concediendo los derechos para fabricar armamento cada vez más sofisticado, a sus principales aliados europeos (léase Gran Bretaña, Francia, Alemania, Italia, Holanda, Bélgica, etc.) y, en menor medida, a Japón, como una estrategia que pretendía reconstruir sus industrias militares, devastadas tras concluir la Segunda Guerra Mundial (Bitzinger, 1994; Lumpe, 1994).

Fiel al razonamiento geopolítico del antiguo orden bipolar, Estados Unidos, en tanto que era, retomando lo expuesto en el capítulo 3, el único productor de primer grado de pertrechos militares, buscó fortalecer la posición de fuerza de sus aliados ante la amenaza (o supuesta amenaza) que representaban los países que

⁴ Este cuadro se ha incluido al final de éste capítulo.

⁵ Los nombres en castellano de cada una de estas estrategias, equivalen a su designación correspondiente en inglés presentada en el cuadro 1. En este caso, cuando se dice "producción bajo licencia", se alude a una fabricación de armas, con autorización del país que desarrollo ese sistema militar.

integraban el Pacto de Varsovia, hecho que fue determinante para desarrollar una estructura espacial signada por unas relaciones intensas exclusivamente entre los países centrales, lo que, a la postre, fue el preámbulo de la consolidación de un conjunto de productores de segundo grado.

Por su parte, la Semiperiferia y Periferia quedaron excluidas de este proceso, toda vez que la dirección de los flujos que ligaban al sector militar del bloque occidental mediante las producciones autorizadas de armas, discurría, exclusivamente, por el hemisferio septentrional. En este sentido, la expresión *Norte-Norte (N-N)*⁶ describe el origen y el destino de tales flujos.⁷

Posteriormente, en el ocaso del decenio de los setenta, Europa Occidental, principalmente, buscó expandir sus mercados para fortalecer su industria militar. La estrategia a la que recurrió para alcanzar su objetivo fue, de igual manera, la producción bajo licencia de armas, a través de la cual concesionó la fabricación, fuera de sus fronteras, del armamento que su propia industria bélica, ya repuesta, había creado, consiguiendo así colocar sus sistemas militares en diversos países del Tercer Mundo.

Por consiguiente, durante ese tiempo comenzaron a apreciarse visos de una alteración en las relaciones espaciales que implicaban la transferencia de los

⁶ Evidentemente, con esto no se está haciendo referencia a todas las naciones ubicadas en la porción Norte del planeta; más bien, lo que se trata de manifestar es que al encontrarse la gran mayoría de los países desarrollados en el hemisferio Norte, mientras que el grueso de los países subdesarrollados se sitúan en el hemisferio Sur, genéricamente se llama a las naciones avanzadas Norte, en tanto que a los países subdesarrollados se les denomina Sur.

⁷ Resulta menester dejar claro que, al utilizar estas expresiones, se corre el riesgo de simplificar excesivamente un fenómeno tan trascendente y complicado como lo es la internacionalización de la producción de armamento en la actualidad. En efecto, la realidad suele ser compleja y no permite que se le aprisione en moldes preestablecidos; no obstante, lo que se intenta resaltar al usar este tipo de enunciado son únicamente tendencias generales. Es sólo un recurso que, en determinado momento y con mucha buena voluntad, puede representar en el ámbito de las ideas un suceso que acontece en la realidad.

derechos de producción de armamento, ya que ahora también países semiperiféricos y periféricos, naciones del Sur, esto es, de Asia (Taiwan, Corea del Sur), África (Egipto) y América Latina (Brasil), se convirtieron paulatinamente en fabricantes de armamento (Bitzinger, 1994).

Muy pronto, lo que había comenzado siendo una tendencia, se convertiría en una recomposición de la estructura espacial de la asociación entre diferentes naciones implicada en las producciones bajo licencia, en la que los vínculos entre los países del Centro se extendieron también hacia la Semiperiferia y Periferia, y en el que el sentido del enunciado *N-N* cedería su lugar a un nuevo fenómeno representado por la expresión *Norte-Sur (N-S)*, cuya preeminencia subsiste hasta nuestros días describiendo unas relaciones internacionales en donde se entrelazan las firmas bélicas de países desarrollados con las industrias militares de algunos países subdesarrollados mediante este conducto.

Tan importantes han llegado a ser las producciones bajo licencia, que las relaciones comerciales del sector militar entre los principales abastecedores de armas a nivel mundial, las naciones centrales (Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Alemania, etc.) y los países periféricos y semiperiféricos, el Tercer Mundo, que anteriormente se fundamentaban en las ventas directas de sistemas bélicos, ahora se fincan sobre una base compartida entre esas transacciones directas de equipo militar, con la licencia de producir total o parcialmente los componentes del armamento que se expende en cada transacción (Keller, 1995).

Quedaba entonces establecida, en el bloque Occidental, una estructura de fabricantes de armamento altamente jerarquizada, en la que los Estados Unidos (productor de primer grado) ocupaban el foco de la innovación, producción y abastecimiento de equipo militar, en torno al cual se habían instalado otros

fabricantes y proveedores de menor rango, esencialmente las naciones desarrolladas de la Europa capitalista (productores de segundo grado), las cuales, a su vez, se habían convertido en difusores del conocimiento científico militar necesario para manufacturar, en países del Tercer Mundo, material bélico y algunos de sus componentes de escasa sofisticación, quedando así establecida una tercera categoría de fabricantes y, en ocasiones, exportadores de armas que se han denominado productores de tercer grado.

Se había configurado pues una relación espacial dialéctica de dominio-dependencia representada por el Centro, elemento dominador de la ecuación, el cual se mantenía como el único generador de conocimiento, innovador de nuevas tecnologías, quien únicamente, exclusivamente, transfería el *know-how* indispensable para fabricar una clase determinada de armamento a alguna nación de la Semiperiferia o Periferia, que encarnaba entonces el componente dependiente de la expresión, incapaz de crear nuevos conocimientos, mucho menos de ubicarse a la vanguardia del saber científico, constituido en rehén de su respectivo país abastecedor de tecnología, sujeto a chantajes de toda índole mediante los cuales el dominador canjeaba armamento o el *know-how* necesario para producirlo, por concesiones políticas y/o económicas (ver capítulo 2).

Desde luego, esto no quiere decir que con estas medidas se cercenaron de tajo las relaciones entre las industrias militares de los países capitalistas desarrollados; al contrario, formas que implican un grado superior de cooperación y compromiso, como los denominados desarrollos conjuntos (*Codevelopment/Teaming*), proyectos comunes (*Joint Ventures*) y adquisiciones y fusiones (*Mergers & Aquisitions*), sustituyeron a las antiguas estrategias a principios del decenio de los ochenta.

"Al parecer, [en la actualidad] existen más casos de participación internacional en el área de la producción de armamento, proceso que se está tomando cada vez menos *ad hoc* y, en consecuencia, más formal, integral y permanente. En particular, existe una clara tendencia a desplazar la colaboración en la fabricación de armas hacia atrás, hacia el inicio del ciclo productivo; una evolución que refleja la creciente preferencia por los programas internacionales de desarrollos conjuntos y por la creación de equipos multinacionales en los proyectos de investigación básica, en un esquema de acuerdos de producción y coproducción bajo licencia." (Bitzinger, 1994:188).

Los objetivos cardinales que impulsaron a los sectores militares primermundistas a adoptar estas formas avanzadas de colaboración, consistían en compartir más equitativamente tanto los costos como los riesgos inmanentes que el proceso de investigación, desarrollo y fabricación que innovadoras generaciones de armamento conllevaba; propiciar intercambios recíprocos de conocimientos tecnológicos de avanzada, en donde el personal técnico, las ideas, los materiales, etc., pudieran circular libremente por una carretera de doble sentido y; crear economías de escala que permitieran abatir los costos crecientes del material bélico (Bitzinger, 1994).

Fue como se abrieron las compuertas a nuevas formas de interacción industrial, de las cuales, la preferida por las firmas militares durante algún tiempo fueron los consorcios que, como se ha mencionado en el cuadro 1, son convenios que suscriben dos o más compañías en los que se estipula que se va a participar en la creación de un determinado sistema de armas, delineando las responsabilidades y, especialmente, los beneficios que cada compañía participante recibirá; mismos que guardan una relación directa con la cantidad de

inversión suministrada al proyecto, remuneración que se acostumbra llamar *juste retour*⁸ (Bitzinger, 1994).

Sin embargo, los consorcios no cumplieron cabalmente con su cometido. Según la base de datos del *Defense Budget Project* que Bitzinger presenta (1994), una quinta parte de estos acuerdos establecidos por las compañías para desarrollar un tipo específico de armamento mediante esta vía, naufraga durante las etapas iniciales de la operación. La explicación a este alto porcentaje de fracasos, reside en el hecho de que así como son una forma de cooperación fácil de instrumentar, son también, fáciles de abandonar. En este sentido, en su principal virtud radica también su principal debilidad.

De hecho, la mayoría de las formas de colaboración implementadas por la industria militar no son infalibles; problemas como mala administración, falta de coordinación en la investigación y desarrollo, así como la generación de una sobrecapacidad industrial, son dificultades que han surgido, o que no han desaparecido, como resultado de las ineficiencias en la instrumentación y operación de las estrategias de colaboración dentro del sector militar.

Lo anterior ha dado lugar a una búsqueda tenaz por parte de las firmas bélicas, cuyo propósito es diseñar estrategias de cooperación más eficaces, más acordes a la realidad de esta Posguerra Fría y del proceso de Globalización que la caracteriza; formas de colaboración empresarial que permitan a la industria militar alcanzar la consecución de los objetivos señalados anteriormente.

⁸ *Vocablo francés con el que se alude a la remuneración proporcional que cada firma debe recibir en función de la cantidad de recursos invertidos en el desarrollo de un proyecto cualquiera. Aunque un posible equivalente al Castellano pudiera ser el término "retribución justa", en este trabajo se continuará utilizando el término en francés.*

En un peldaño superior de la escalera de la internacionalización de la producción de armamento, se ubican los negocios conjuntos. En un principio, estos se concibieron para diseñar y fabricar equipos bélicos menores, así como para conducir de manera coordinada entre los participantes el manejo y la comercialización de los sistemas militares producidos. Pero posteriormente, se ensanchó su ámbito de acción hasta convertirse en acuerdos que comprenden el desarrollo de líneas completas de armamento más sofisticado (Bitzinger, 1994).

Dos ejemplos nítidos de negocios conjuntos adicionales a los que se muestran en el cuadro 1, son:

- a) El diseño y desarrollo del Joint Strike Fighter que está siendo creado por las norteamericanas Lockheed-Martin y Northrop-Grumman, conjuntamente con las británicas British Aerospace y Rolls Royce, entre otras, para sustituir los aviones de combate F-16, F/A-18C/D, AV-8B y Sea Harrier de la Fuerza Aérea y de la Armada Norteamericanas, así como de la Real Armada del Reino Unido, (defence-data.com, 1997) y;
- b) El desarrollo del avión de combate Eurofighter 2000, proyecto que está siendo llevado a cabo desde los setenta por Alemania, Gran Bretaña, Italia y España, y que aún no consigue materializarse (Voss and Brzoska, 1996).

Finalmente, la industria militar internacional ha avanzado hacia la forma más compleja de colaboración entre empresas: lo que se acostumbra denominar adquisiciones y fusiones;

"Estas transacciones son importantes porque constituyen el vínculo que, hasta ahora, resulta ser el más intrincado y duradero que establecen entre si las

firmas militares; además, son el medio más propicio para crear corporaciones multinacionales dentro de la industria global de defensa." (Bitzinger, 1994:183).

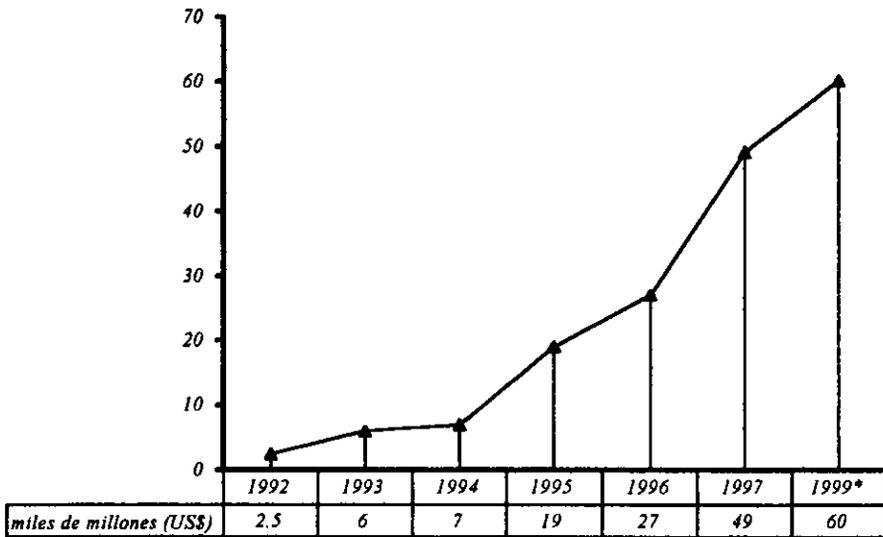
Esta estrategia tomó fuerza en un primer momento en Europa Occidental, donde la producción nacional de armas hace un par de décadas que había alcanzado los límites máximos que podía sostener por sí misma (Keller, 1995; Keller & Nolan 1997-1998), por lo que la producción de equipo de guerra había comenzado a transformarse en lo que podría denominarse una producción regional de armas, es decir, no ya como entidades políticas independientes, sino como un grupo de países que para poder soportar la presión asfixiante que ejerce la difícil situación económica en la que se encuentran, se han inclinado por unificar sus respectivas industrias militares (Bitzinger, 1994).

No obstante, a últimas fechas esta tendencia ha cruzado el Atlántico. En el año de 1993 el asistente del entonces Secretario de Defensa, William Perry, instó a las firmas bélicas estadounidenses a cerrar filas, a unir fuerzas aún con sus propios competidores norteamericanos para estar en posibilidades de sobrevivir al fin de la Guerra Fría; evidencia irrefutable de la postura de franco patrocinio del gobierno de los Estados Unidos a su industria militar (Hellman, 1999).

La respuesta no se hizo esperar (ver gráfica 8). El valor de las fusiones y adquisiciones que se anunciaron o se completaron durante ese año ascendió a 6 000 millones de dólares, mientras que en 1992 esta cifra sólo había llegado a 2 500 millones de dólares. Desde entonces, el monto de las fusiones y adquisiciones no ha dejado de elevarse año con año: en 1994 se alcanzó un valor de 7 000 millones de dólares; en 1995 estas operaciones registraron un despegue notable al contabilizar la cantidad de 19 000 millones de dólares; en 1996 esta cifra se ubicó en 27 000 millones de dólares; en 1997 las fusiones y adquisiciones

acumularon 49 000 millones de dólares y, finalmente, dos años más tarde, sólo durante el primer semestre de 1999 se rompieron todos los récords en la materia al conseguir un valor de 60 000 millones de dólares (Donnelly and Clark, 1997; Hellman, 1999).

Gráfica 8: Evolución de las adquisiciones y fusiones entre corporaciones norteamericanas durante el lapso 1992-1999.



* No fue posible disponer de los datos correspondientes al año de 1998.

Fuente: Donnelly and Clark, 1997; Hellman, 1999.

Justamente han sido las firmas bélicas estadounidenses las que se han incorporado más enérgicamente a este proceso, dejando rezagadas a sus contrapartes europeas. Es en este país donde se han registrado las fusiones más espectaculares (Cypher, 1999), notablemente dentro de la industria aeroespacial,

una de las joyas de la corona norteamericana⁹: en el año de 1994 se anunció la fusión de dos gigantes de este sector, Lockheed y Martin Marietta, de la cual surgió Lockheed-Martin, quien en 1996, compró a Loral, consumando así la consolidación de un corporativo que sumó un total de ventas por 18 500 millones de dólares para el ejercicio del año de 1998. Así mismo, en diciembre de 1996, se hizo pública la unión de otros dos grandes colosos: Boeing y McDonnell Douglas, quienes en 1998 consiguieron ventas por 14 500 millones de dólares (Dowdy, 1997; SIPRI Yearbook 2000, <http://www.sipri.se/>).

La larga lista de fusiones y adquisiciones, ha favorecido el que las grandes corporaciones bélicas funcionen como gigantes hoyos negros que están atrayendo a una gran cantidad de firmas militares pequeñas, medianas y aún a empresas mayores que se muestran incapaces para superar la fiera competencia por unos mercados en continua reducción. En este sentido, pareciera que las compañías bélicas, al igual que las firmas del sector civil de la industria, se están orientando por el terminante precepto: *Get big or Get out* (Waltz, 1999: 50).

"El corrimiento hacia una economía global única, ha dado pie a la formación de corporaciones gigantes cuyos intereses trascienden las fronteras nacionales, y cuya riqueza y poder ahora excede la riqueza y poder de los estados-nación." (Staples, 1999:1).

Como muestra, la tabla 4 exhibe el número de corporaciones que tres grandes empresas, Lockheed-Martin, Boeing y Raytheon, han absorbido para consolidarse en las grandes compañías que ahora son.

⁹ El sector aeroespacial es una de las industrias estratégicas para la industria militar de los Estados Unidos, ya que en esta se desarrolla la tecnología de vanguardia necesaria que apuntala el poder aéreo norteamericano; tecnología que, posteriormente, es incorporada al desarrollo de nuevas aplicaciones en el resto de la industria, ya sea militar o civil. De ahí la importancia de los ejemplos que se presentan a continuación.

Tabla 4: Fusiones y adquisiciones: tres ejemplos de concentración de la industria militar norteamericana.

LOCKHEED-MARTIN		BOEING		RAYTHEON	
Sector:	<i>aircraft, electronics, missiles.</i>	Sector:	<i>aircraft, electronics, missiles.</i>	Sector:	<i>electronics, missiles.</i>
Rank in top 100:	1	Rank in top 100:	2	Rank in top 100:	7
GD Space Systems		McDonnell Douglas		Alliant Techsystems Division	
BCA		Boeing		Magnavox Electronic Systems	
GL Aerospace		ARCO Systems		Perkin-Elmer Electro-Optics	
Gould Ocean Systems		UAL Corp		GM-Hughes	
Martin Marrieta^a		Rockwell		Raytheon	
Lockheed				E-Systems	
Sanders				HRB-Systems	
GDW Worth				Texas Instruments Division	
Loral					
Goodyear Aerospace					
Fairchild Weston					
Honeywell EO					
Ford Aerospace					
Librascope					
LTV Missiles					
IBM Federal Systems					
Unysis Defense					

^a Las compañías escritas con negritas indican que esas empresas ya eran grandes corporaciones bélicas desde antes que se ejecutaran las fusiones.

De hecho, la ola de fusiones y adquisiciones en los Estados Unidos ha arremetido con tanta fuerza que el gobierno, que en un primer momento apoyó ampliamente estas operaciones, en 1999 se vió obligado a bloquear tres enormes fusiones: a) Lockheed-Martin (sector:aereo-militar, componentes electrónicos,

misiles) con Northrop-Grumman (sector: aereo-militar, componentes electrónicos, misiles, armas ligeras); b) General Dynamics (sector: vehículos militares, barcos de guerra) con Newport News Shipbuilding (sector: barcos de guerra) y; c) Litton Industries (sector: componentes electrónicos, barcos de guerra) con Newport News.

Actualmente existe la sospecha de que a raíz de las desenfrenadas fusiones y adquisiciones que se han suscitado, se consoliden grandes monopolios capaces de controlar uno o más sectores de la industria militar, ya sea de componentes o de armamento terminado, con lo que se alteraría el sano funcionamiento de la industria de guerra norteamericana.

Se ha planteado que las grandes concentraciones de empresas bajo la égida de una sola de ellas, pueden perturbar el mercado de subcontrataciones (*subcontractor market*), es decir, el comercio de todos aquellos componentes que se utilizan en la fabricación de un arma cualquiera. La adhesión de corporativos de todos tamaños en torno a una gran compañía, ha generado serios cuestionamientos sobre la forma en que las industrias abastecedoras de componentes militares van a ser integradas a la gran compañía que las ha absorbido (Donnelly & Clark, 1997).

Pongamos por ejemplo el caso de Lockheed-Martin, quien después de las fusiones y adquisiciones que ha efectuado (ver tabla 4), es uno de los principales productores de componentes electrónicos, los cuales son insumos esenciales en la manufactura de sistemas militares sofisticados como son los aviones de combate. El otro gran suministrador de dichos componentes es Raytheon.

En este contexto, existe el riesgo a que Lockheed-Martin recurra solamente al autoabastecimiento de los componentes electrónicos que requiere para el desarrollo y fabricación de nuevos sistemas militares; por tanto, todo armamento producido por la firma Lockheed-Martin, estaría fabricado con componentes electrónicos Lockheed-Martin.

Las consecuencias de esta decisión seguramente no serían muy positivas para Raytheon que, pese a que es capaz de diseñar los mismo componentes electrónicos, se vería hondamente perjudicado al perder un cliente potencial tan valioso como Lockheed-Martin.

Por su parte, la corporación Boeing, quien es acérrimo rival de Lockheed-Martin en lo que se refiere, entre otras cosas, a la construcción de aviones de combate, no es del todo vulnerable a este asunto. Como tal, Boeing también necesita los componentes electrónicos que exclusivamente ofrecen Raytheon y Lockheed-Martin. Ante esta situación, Boeing se encuentra en una encrucijada: por un lado, puede comprarle a Lockheed-Martin los insumos electrónicos necesarios para fabricar un tipo determinado de armamento, el cual también puede estar siendo desarrollado, compitiendo contra Boeing, por la misma Lockheed-Martin. Por el otro, Boeing puede optar por convertirse en cliente incondicional de Raytheon, sin importarle si esta compañía le ofrece los mejores componentes electrónicos que pudiera haber en ese momento en el mercado, con las consecuentes repercusiones que esto puede conllevar en el sistema militar diseñado por Boeing.

Obviamente, en este momento se desconocen cuáles serán las resoluciones que tanto Lockheed-Martin como Boeing, tomarán después de evaluar la situación del suministro de componentes militares para la industria

aérea, pero, cualquiera que esta sea, pone de manifiesto que la creación de gigantescos corporativos trastoca, irremisiblemente, la naturaleza de la industria militar en su conjunto.

En realidad no se tiene conocimiento sobre cuáles serán las implicaciones de esta incesante concentración de la industria militar norteamericana. En la actualidad es sumamente complicado precisar cuáles serán los alcances de toda esta serie de operaciones que están creando verdaderos titanes de la industria militar. Sin embargo, es posible vislumbrar dos tendencias que, en cierto modo, son capaces de magnificar el problema contemporáneo de la Proliferación Armamentista.

La primera de ellas tiene que ver con la concentración de la industria militar, lo cual fue materia de la sección anterior (4.1), pero que a raíz de las múltiples fusiones y adquisiciones que se han suscitado, es un fenómeno que se ha intensificado; es decir, el número de firmas militares se está reduciendo pero, en contrapartida, el tamaño de esas firmas militares está creciendo hasta alcanzar dimensiones nunca antes vistas.

Por poner un ejemplo, algunos autores indican que durante el año de 1996, las diez corporaciones bélicas más grandes a nivel planetario, fueron responsables del 90% de la producción mundial de armamento (Sköns and Weidacher, 2000).

A través de los últimos años, las firmas militares estadounidenses han recurrido tan persistentemente a las fusiones y adquisiciones, que (Dowdy, 1997; Kapstein, 1997):

- De las 8 compañías estadounidenses que existían dentro del sector aeroespacial en 1985, únicamente quedaron 3 después de la ya citadas fusiones y adquisiciones entre Lockheed, Martin Marietta y Loral, así como la que protagonizaron Boeing y MacDonnell Douglas.
- Mientras que en el año de 1985 los norteamericanos contaban con 12 compañías fabricantes de misiles, en 1997 sólo quedaban 4.
- En 1986, en Estados Unidos había 25 empresas importantes dentro del ramo electrónico-militar, cifra que para 1997 se había reducido a 13.
- Actualmente, la unión Americana solamente cuenta con dos empresas fabricantes de turbinas (General Electric y Pratt & Whitney), y con una compañía productora de portaaviones (Newport News).

La segunda tendencia que se puede observar consiste en la diseminación de las actividades que conducen al diseño, investigación, desarrollo, fabricación y venta del armamento convencional en todo el orbe. Verdaderamente, la dispersión de la industria militar por todo el mundo ha sido tal, que ha engendrado un mosaico de abastecedores (comúnmente naciones desarrolladas) de fragmentos de sistemas bélicos, que, al ensamblarse configurando un equipo militar determinado, será muy complicado saber cuál es su nacionalidad, de tal modo que no se está muy lejos de lo que Stephanie Neuman denominó "*world tank*", o de lo que Ann Markusen designa como "*global fighter*";

El F-16, manufacturado en los Estados Unidos, es el jet de combate más popular del mundo. Su sucesor podría heredar su popularidad, pero no necesariamente su parentesco. La siguiente generación de aviones de guerra podría ser diseñada en la Unión Americana, construida en la Gran Bretaña o en Italia y probada en Francia. Una vez iniciada su producción, podría ser ensamblada en Corea del Sur, Turquía o los Estados Unidos, tal y como ocurre ahora con el F-16, con algunos componentes de alta tecnología traídos de

Alemania, Israel, Japón y Rusia, mientras que los componentes comercialmente disponibles sujetos a una variación constante de precio, podrían traerse de Brasil, Polonia y España." (1999:40).

En suma, se tienen dos procesos que parecieran actuar en sentidos opuestos (concentración y dispersión), pero que en realidad constituyen dos facetas altamente correlacionadas de un mismo proceso: la internacionalización de la producción de armamento.

Tabla 5: Las corporaciones productoras de armas más grandes de los Estados Unidos en 1998.

Compañía	Sector ^o	Venta de armas (millones US\$)	Ventas totales (millones US\$)	Ventas de armas como % del total	Ganancias (millones US\$)	Nº de empleados	Posición entre las 100 firmas más grandes
Lockheed Martin	aircraft, electronics, missiles	18 500	28 069	66%	1 300	180 000	1
Boeing	aircraft, electronics, missiles	14 500	45 800	32%	-178	239 000	2
General Motors, GM	electronics, engines, missiles	7 450	178 174	4%	6 698	..	4
Northrop Grumman	aircraft, electronics, missiles, small arms/ ordnance	7 210	9 153	79%	407	52 000	5
Hughes Electronics GM	electronics, missiles	7 100	17 726	40%	1 159	..	Subsidiary
Raytheon	electronics, missiles	4 600	13 673	34%	527	119 150	7
TRW	Components (electronics, military vehicles)	3 800	10 831	35%	-49	79 700	9
General Dynamics	military vehicles, ships	3 650	4 062	90%	316	29 000	10
Litton	electronics, ships	3 470	4 176	83%	162	31 500	11
United Technologies	electronics, engines	3 310	24 713 US\$m	13%	1 072 US\$m	180 100	12
Newport News	ships	1 600	1 707	94%	-48	18 400	20
General Electric	engines	1 500	90 840	2%	8 203	276 000	22

Capítulo IV: Globalización de la Producción Estadounidense de Armamento

Compañía	Sector ^o	Venta de armas (millones US\$)	Ventas totales (millones US\$)	Ventas de armas como % del total	Ganancias (millones US\$)	Nº de empleados	Posición entre las 100 firmas más grandes
Allied Signal	aircraft, electronics	1 350	14 472	9%	1 170	70 500	23
ITT Industries	electronics	1 100	8 777	13%	108	..	31
United Defense	military vehicles	1 070	1 257	85%	33	..	32
Textron	aircraft, electronics, engines, military vehicles	1 000	10 544	9%	558	64 000	36
Tracor	Components (aircraft, electronics, missiles)	930	1 266	74%	34	10 740	37
Alliant Tech Systems	small arms/ordnance	910	1 076	84%	68	6 550	39
Texas Instruments	electronics	810	10 562	8%	1 805	..	42
Harris	electronics	760	3 797	20%	208	29 000	43
GTE	electronics	730	23 260	3%	2 794	114 000	44
BDM International	electronics, other	630	1 000	63%	..	9 000	51
Ceridian	electronics	590	1 664	35%	472	8 000	54
L-3 Communications	electronics	550	704	78%	16	..	58
Rockwell International	electronics, missiles	540	7 762	7%	644	45 000	59
Gencorp	electronics, engines	520	1 568	33%	137	9 460	61
Avondale Industries	ships	510	614	83%	27	5 500	64
Honeywell	electronics, missiles	490	8 028	6%	471	57 500	66
Lucent Technologies	electronics	450	26 360	2%	1 507	..	69

Capítulo IV: Globalización de la Producción Estadounidense de Armamento

Compañía	Sector ^a	Venta de armas (millones US\$)	Ventas totales (millones US\$)	Ventas de armas como % del total	Ganancias (millones US\$)	Nº de empleados	Posición entre las 100 firmas más grandes
Stewart & Stevenson	military vehicles	400	1 115	36%	52	..	75
AM General Coporation	military vehicles	390	468	83%	-10	1 390	76
EDS	electronics	380	15 236	2%	731	..	77
Mitre	other	380	487	77%	78
Dyncorp	Components (aircraft)	370	1 146	32%	7	16 100	80
EG & G	Components (electronics, other)	370	1 461	25%	34	..	81
Allegheny Teledyne	electronics, engines, missiles	340	3 745	9%	298	22 000	85
BF Goodrich	Components (aircraft)	300	3 373	9%	178	16 840	88
Oshkosh Truck	military vehicles	290	683	42%	10	..	90
Motorola	electronics	280	29 794	1%	1 180	150 000	93
Primex Technologies	small arms/ordnance	280	491	58%	11	2 680	94

Capítulo IV: Globalización de la Producción Estadounidense de Armamento

Compañía	Sector ^a	Venta de armas (millones US\$)	Ventas totales (millones US\$)	Ventas de armas como % del total	Ganancias (millones US\$)	Nº de empleados	Posición entre las 100 firmas más grandes
Sundstrand	aircraft, other	270	1 752	15%	183	..	95
Kaman	aircraft, electronics	260	1 043	25%	71	4 320	99

^a aircraft: aviación.

components: componentes.

electronics: componentes electrónicos.

engines: motores y turbinas.

military vehicles: vehículos militares.

missiles: misiles..

other: otros.

ships: barcos de guerra.

small arms/ordnance: armamento ligero/equipo de artillería

Fuente: SIPRI Yearbook, Arms Production

Cuadro 1: Estrategias de cooperación de la industria militar en el mundo.

- ✓ **Abastecimiento.**- Adquisiciones directas de partes y/o componentes de armas manufacturados en el extranjero.

Ejemplos: a) Utilización de artículos japoneses de uso dual como chips de computadora y monitores de pantalla plana, en la fabricación de diversos sistemas militares estadounidenses; b) Compensaciones correspondientes al programa F-16 donde partes manufacturadas en el exterior, son usadas para producir éste avión en Forth Worth, Texas.

- ✓ **Subcontrataciones.**- Se refiere a cuando una compañía de una nación determinada establece un contrato con una empresa de un país distinto, para desarrollar o producir una porción de una arma, en el entendido de que es la primera firma quien conserva el contrato inicial o principal.

Ejemplos: a) La contratación de Rafael (Israel) por parte de Martin Marietta (E. U.), para desarrollar el sistema de alcance de los misiles Popeye; b) La producción de Corea del Sur de los fuselajes del Dornier 328 para DASA (Aerospacial Alemana).

- ✓ **Contrato de Riesgos Compartidos.**- Es un negocio internacional en el que cada corporación participa invirtiendo en su respectiva área de competencia, bajo el acuerdo de compartir tanto los beneficios como los riesgos.

Ejemplos: a) Asociación de la compañía Aerospacial Europea, en la producción del aeroplano de transporte argentino-brasileño denominado CBA-123; b) Colaboración de Portugal, en la fabricación del avión de entrenamiento "escualo" de la firma belga Promavia.

- ✓ **Licencia de Ensamblaje.**- Ensamblaje bajo autorización de partes de los componentes de un arma, suministrados por otra nación.

Ejemplos: a) Participación de Egipto en la producción del tanque norteamericano M1A1; b) Cooperación de Taiwan en la elaboración del avión de combate estadounidense F-5; c) Colaboración de Corea del Sur en la fabricación inicial del avión de combate de los Estados Unidos F-16 (acuerdo que más tarde se convertirá en una producción coreana bajo licencia).

- ✓ **Transferencia de Tecnología.**- Intercambio internacional de personal técnico y de especificación tecnológicas. También comprende el uso bajo licencia de tecnología militar.

Ejemplos: a) Transferencia de la tecnología norteamericana "swing-wing", al programa del avión de combate Tornado; b) Asistencia en el diseño y en la integración de sistemas del jet de entrenamiento argentino IA-Pampa, por parte de DASA (Alemania); c) Ayuda francesa en el diseño del avión de combate de la India; d) Suministro de paquetes de información estadounidenses a Taiwan, durante el desarrollo y producción de piezas de artillería.

- ✓ **Producción bajo Licencia/Coproducción.**- La primera alude a la fabricación autorizada de una parte, de un componente o de un sistema militar originalmente desarrollado en otro país. [a lo que Bitzinger agrega: "como tal, en comparación con otras formas de globalización de la industria de la defensa, es casi una 'carretera de un solo sentido' por donde circulan los flujos de tecnología." (1994: 176)]. Por su parte, las coproducciones se refieren a la elaboración conjunta por firmas de naciones distintas, de una parte, de un componente o de un sistema militar completo.

Ejemplos: Las producciones bajo licencia y/o coproducciones de los siguientes pertrechos militares: a) El norteamericano F-15 y una gran variedad de otros sistemas por Japón; b) El tanque de los Estados Unidos M1A1 Abrams por Egipto; c) El jet estadounidense de combate F-16 y múltiples sistemas de lanzamiento por Turquía; d) El submarino germano tipo 209 por Brasil y Corea del Sur; e) El jet francés Alpha por Egipto; f) El avión de combate soviético MIG-27 y el tanque T-72 por la India; g) El misil británico anti-tanques "swing-fire" por Egipto; h) El helicóptero francés Super Puma por Indonesia; i) El misil francés anti-tanques Milan por la India; j) El helicóptero alemán BK 117 por Indonesia.

- ✓ **Alianzas Tácticas** (a veces llamadas "Alianzas Estratégicas").- Acuerdos laxos entre diversas firmas, para colaborar en áreas específicas de desarrollo y/o producción tanto de tecnología militar como de armamento.

Ejemplos: Las alianzas establecidas por: a) General Dynamics (E. U.) y British Aerospace (Gran Bretaña) para desarrollar vehículos de guerra; b) British Aerospace y Dassault (Francia) en la fabricación de jets de combate.

- ✓ **"Familia de Armas".**- Consiste en una división internacional de trabajo que involucra una gran multiplicidad de sistemas militares relacionados, en el que los participantes, una vez habiendo desarrollado por separado una arma en particular, permiten que otros participantes produzcan esa arma por ellos mismos.

Ejemplos: [Según Bitzinger, esta forma de asociación fue utilizada eficazmente por Francia y la Gran Bretaña durante la década de los 60's, para crear la familia de helicópteros utilitarios Lynx/Puma/Gazelle. Posteriormente, la OTAN adoptó, sin éxito, esta forma de asociación, cuando intentó desarrollar lo que se conoce como *Advanced Medium-Range Air-to-Air Missile (AMRAAM)* y *Advanced Short-Range Air-to-Air Missile (ASRAAM)*].

- ✓ **"Nunn Amendment".**- Programas de gobierno a gobierno para desarrollar en conjunto determinados sistemas militares.

Ejemplos: a) el reemplazo de las fragatas de la OTAN; b) Los sistemas anti-aérea de la OTAN.

La mayoría de estos acuerdos han fracasado debido a lo difícil que resulta hacer coincidir los requerimientos de militares de diferentes países, a la excesiva regulación nacional en éste rubro y a que los sistemas que mediante ésta estrategia se intentan, se no forman parte de las necesidades de defensa neurálgicas de los Estados participantes.

- ✓ **Desarrollos Conjuntos.**- Implica el desarrollo en asociación (investigación, diseño, y/o ingeniería) de una parte, un componente o un sistema militar completo, por firmas de diferentes nacionalidades, en donde siempre existe una relación de contratante principal-subcontratante.

Ejemplos: a) El avión de combate europeo; b) El jet de combate anglo-germano-italiano Tornado; c) Las armas anti-tanques franco-germanas HOT/Milan.

- ✓ **Proyectos Comunes.**- Es una entidad corporativa propiedad de las compañías participantes, cuyo objetivo es el desarrollo y/o producción de una tecnología militar en particular o de algún tipo de armas específica.

Ejemplos: a) El helicóptero franco-germano "eurocopter" (Aerospatiale y DASA); b) El misil anglo-francés JV (British Aerospace y Matra); c) La turbina para jet franco-estadounidense "CFM International" (GE y Snecma); d) El misil anglo-francés JV "Thomson-Shorts" (Short Brothers y Thomson-CSF); e) La turbina para jet germano-estadounidense "CSC" (Pratt & Whitney y MTU).

- ✓ **Consortios.**- Son acuerdos establecidos entre muchos socios tendientes a desarrollar un área tecnológica o un sistema militar, partiendo de una base de recursos compartidos y de ganancias distribuidas proporcionalmente. [En palabras de Bitzinger, los Consortios se definen como "... acuerdos discretos y *ad hoc* diseñado para manejar un proyecto de manera conjunta."].

Ejemplos: a) La producción del avión de combate y bombardero Tornado; b) La creación del jet de combate europeo denominado "Eurofighter".

[Bitzinger, entre otros, añade: El desarrollo conjunto y coproducción del programa anglo-estadounidense AV-8B Harrier II; el programa de cinco miembros de la OTAN del F-16; los misiles anti-buques franco-italianos OTOMAT].

- ✓ **Adquisiciones y Fusiones.**- Alude a la compra o a la inyección de dinero que realiza un país o una compañía sobre una corporación determinada, incluyendo la compra absoluta de dicha firma.

Ejemplos: a) La toma de control de la francesa Thomson-CSF sobre la holandesa HSA; b) La toma de control de la alemana DASA sobre la holandesa Fokker; c) La toma de control de la estadounidense GM Hughes sobre la británica Rediffusion; d) La toma de control de la francesa Matra sobre la estadounidense Fairchild; e) La toma de control de la francesa Snecma sobre la belga FN-Moteurs.

- *El cuadro se ha enriquecido con las aportaciones que Richard Bitzinger, de manera más sucinta, desarrolla en el artículo nombrado "The Globalization of the Arms Industry, The Next Proliferation Challenge"; comentarios que se han tomado textualmente y que se encuentran debidamente señalados entre corchetes (...)].*
- *Se han señalado entre corchetes las aclaraciones que se ha considerado conveniente hacer respecto a la nacionalidad de alguna empresa militar, o a lo relacionado con algún tipo de armamento del que W. Keller sólo menciona su nombre pero no a qué categoría pertenece.*

CONCLUSIONES

La consumación de la Guerra Fría, en 1989, puso al descubierto la trascendencia de las armas convencionales en el mundo contemporáneo. Frecuentemente encubiertas por la potencia del armamento de destrucción masiva, y por el peligro que este poder de aniquilación representaba para la continuidad de la vida en el planeta, nunca se les había apreciado en su justa dimensión.

Una de las primeras conclusiones a las que se ha llegado en el presente trabajo, es que mediante la utilización del armamento convencional también se pueden alcanzar grados de devastación relacionados con el término *destrucción masiva*; resultados que no sólo dependen de la potencia inmanente de este tipo de material bélico, el cual incluye a las armas ligeras (rifles, pistolas, minas antipersonas, pequeños morteros, etc.), sino que también están vinculados, sin duda, con las siguientes variables:

- a) La longitud de tiempo que perdure el conflicto.
- b) Las características de los lugares en donde se usen las armas convencionales (los efectos de la detonación de una bomba no serían los mismos en una ciudad que en el campo o en las montañas).
- c) La intensidad con la que el armamento sea utilizado (obviamente no es lo mismo bombardear una ciudad 10 veces que 50 veces).

- d) El grado de vulnerabilidad de la población contra la que sea empleado (en el caso de Ruanda, simples machetes cobraron miles de vidas de una población por demás desprotegida).

Estas consideraciones condujeron, así mismo, como una conclusión más, a desmitificar el concepto *proliferación armamentista*, mismo que, tanto en la práctica (tratados de no proliferación) como en la teoría (libros y revistas especializadas), había permanecido como una cuestión que únicamente se ocupaba de la diseminación por el orbe de las armas de aniquilación masiva (nucleares, químicas y biológicas), ignorando virtualmente la dispersión del equipo militar convencional.

Por ello se adoptó una definición amplia del fenómeno de la proliferación armamentista, basada en la concepción de W. Keller (1995), que abarcara tanto la expansión geográfica como la ascensión cualitativa de todo el armamento convencional y de destrucción masiva, así como la difusión de las tecnologías indispensables para innovarlo, producirlo, adaptarlo, modificarlo, operarlo (niveles tecnológicos del I al IV; sección 3.2) y, finalmente, la propagación de la industria militar que lo fabrica.

Ahora bien, con el propósito de ahondar en los factores que condicionan la producción y la diseminación de armamento, desde luego enfocando el análisis en el caso de los Estados Unidos, se ha introducido el *concepto dinámica armamentista*, el cual se refiere al conjunto de factores que condicionan la producción y venta de armas de cada país (ver apartado 1.3); categoría con la que se avanza al capítulo 2 de la tesis, al abordar el estudio de las funciones geopolítica y económica del armamento de la producción y transferencias (ventas

y donaciones) de armas convencionales a través de la Guerra Fría y, más recientemente, durante la Posguerra Fría.

Como una forma de socavar la creciente influencia soviética en el Tercer Mundo después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos instrumentó una política y una dinámica armamentista fundadas en una intensa producción y transferencia de armamento, a través de la cual alcanzaba la consecución de una larga lista de objetivos geopolíticos (ayuda militar a sus aliados, atracción de aliados a su esfera de influencia, establecimiento de bases militares en zonas estratégicamente claves, etc.) primordiales en su enfrentamiento contra la URSS, a los que, de manera paralela y complementaria, se sumaban una multiplicidad de objetivos económicos (ver sección 2.1).

Sin embargo, la ruina de la Unión Soviética y de todo el bloque socialista, quebrantó el esquema del mundo bipolar y, con él, el sustento de la práctica norteamericana de fabricar y vender grandes volúmenes de material bélico.

En el apartado 2.2 se señaló, basándose en múltiples autores, que aparentemente ya no había más objetivos geopolíticos que cumplir (función geopolítica), por lo que la trascendencia de la economía (función económica), manifestada en los dividendos de la supervivencia de la industria militar norteamericana y los empleos que esta genera, implantó su dominio en la ecuación de la dinámica armamentista norteamericana.

No obstante, esta argumentación sólo parece ser una parte de la verdad. El mundo de la política es un pantanoso terreno en donde la claridad es casi nula (Uribe 1996). En efecto, durante la Posguerra Fría la función económica de la fabricación y venta de armas convencionales, ha sobresalido como resultado de

una contracción en el presupuesto militar de los Estados Unidos, por lo que la exportación de equipo bélico se ha vuelto fundamental para el progreso de la industria militar estadounidense. Pero de eso, a afirmar que la función geopolítica del armamento convencional ha quedado reducida prácticamente a la nada, es algo muy distinto.

En esta tesis se ha llegado a la conclusión de que, en la actualidad, la producción y venta del material bélico convencional continúa desempeñando una función dentro de la política exterior estadounidense.

El fin de la Guerra Fría no trajo consigo un ambiente de paz y tranquilidad internacional, sino que se desataron una serie de disputas étnicas, religiosas, económicas, etc., que han amenazado con perturbar la estabilidad de las regiones en donde se han suscitado, algunas de las cuales son estratégicamente valiosas para los intereses de la Unión Americana (el ejemplo más notable es el del Medio Oriente).

Pero, quizá aún más importante, sea el hecho de que si bien es cierto las naciones capitalistas desarrolladas cerraron filas para combatir a la Unión Soviética, el inicio de la Guerra Fría reveló las disputas comerciales en las que estos países se han enrolado, las que, tal y como aconteció en la Primera y la Segunda Guerras Mundiales, en una situación límite, pueden conducir a todo al planeta a una conflagración global.

Es justo mencionar que algunos autores se muestran escépticos con respecto a éste punto¹, argumentando que la potencia de las armas de

¹ Véase la exposición que sobre éste tema realizan Christopher Chase-Dunn y Bruce Pudóbnik en su trabajo titulado "La Próxima Guerra Mundial: Ciclos y Tendencias del Sistema Mundial".

aniquilación masiva, la presencia de una verdadera clase capitalista internacional surgida durante la historia reciente del proceso de Globalización, cuyos intereses ya no se circunscriben al territorio de un sólo país, la creciente integración política mundial y los acuerdos de desarme, son factores e instancias con la capacidad de inhibir el desencadenamiento de una nueva guerra a escala planetaria.

Por lo que a éste trabajo concierne, si se tuviera que emitir un juicio al respecto, se podría concluir que no parece ser muy convincente la idea de que una futura guerra entre las potencias capitalistas es poco probable, cuando todas ellas se preparan constantemente para afrontarla.

Es por ello que los Estados Unidos, sin duda adelantándose a estos posibles acontecimientos, intentan mantener su *status* militar alimentando el poderoso arsenal que, si fuera necesario, utilizarían contra quien quiera que se opusiera a su hegemonía.

Desde luego, de manera simultánea a la consecución de este objetivo geopolítico, Estados Unidos cumple una serie de objetivos económicos. De tal suerte que tanto la función económica como la función política se traslapan en una dualidad que reúne dos elementos que, aunque distintos, son difíciles de diferenciar.

En última instancia el armamento en general es un instrumento de poder, No es el único instrumento de poder. Tal vez ni siquiera sea el más importante actualmente (Nye, 1991). Empero, no cabe duda de que, a juzgar por las evidencias, la posesión, la producción y la venta de armas continúan desempeñando una función política en la búsqueda por la preservación del poder norteamericano.

Es precisamente en este punto donde el estudio de la dinámica armamentista se engarza con la Geografía y, específicamente, con la rama del conocimiento geográfico que se ocupa del estudio del poder: la Geografía Política.

El elemento político y el elemento económico de la dinámica armamentista, constituyen facetas distintas y complementarias de la proyección del poder norteamericano en el espacio, esto es, de la Geografía Política de la producción y venta de armamento convencional estadounidense.. Ambos factores comparten un denominador común: tanto la realización de la función política del armamento convencional, como la realización de su función económica son, a fin de cuentas, el conducto por el que se concretan unas relaciones de poder en el espacio, mediante las cuales quien detenta el poder, quien tiene la capacidad de imponer sus designios sobre los demás, en este caso los Estados Unidos, ejerce su dominio induciendo en el resto de las naciones un comportamiento distinto al que adoptarían por si mismas atendiendo a sus propias necesidades e intereses.

Aunado a lo anterior, la propuesta de la permanencia de una función política de la producción, venta y posesión del armamento convencional norteamericano, se demuestra, posiblemente con mayor fuerza, a lo largo del desarrollo del capítulo 3, en el que se profundiza en la raíz del liderazgo militar norteamericano.

Es verdad que el término de la Guerra Fría propició la reducción del gasto de defensa norteamericano, pero, como se concluyó en la sección 3.1, el descenso del presupuesto militar de la Unión Americana no ha sido tan drástico como para poner en peligro toda la industria militar norteamericana en su conjunto, sino que se ha mantenido por encima de lo que pudiera esperarse y, consiguientemente, por arriba de los gastos para la defensa tanto de sus aliados

(Francia, Gran Bretaña, Alemania, Japón, etc.) como de sus rivales potenciales (en determinadas circunstancias, Rusia y China, por ejemplo).

La manera en que estas exorbitantes sumas de dinero son justificadas ante el contribuyente norteamericano constituye otra clara muestra del doble discurso frecuentemente utilizado por los políticos de los Estados Unidos. Por consiguiente, los ciudadanos norteamericanos, los que con sus impuestos sostienen el presupuesto militar de los Estados Unidos, viven engañados al creer que los impresionantes montos del gasto en defensa les reportará, directa o indirectamente, algún beneficio. Desde luego, se está haciendo referencia al grueso de la población estadounidense, no a aquellos sectores de la misma que, efectivamente, ya sea por ser empleados directos o indirectos de las corporaciones bélicas, o ya por los estipendios que el diseño, investigación, desarrollo, fabricación o distribución de armamento convencional pudiera traer para una región determinada de la Unión Americana, su bienestar está estrechamente ligado al buen funcionamiento de la industria militar.

Si medimos en una balanza las ganancias *versus* los costos sociales del mantenimiento de la industria bélica norteamericana vía un presupuesto militar tan alto, la sociedad de los Estados Unidos no sale muy bien librada:

"Primero, la generación de puestos de trabajo es una consecuencia fortuita ocasionada por los fabricantes de armas: al igual que otras industrias ellos están interesados principalmente en las utilidades y no titubean, si se encuentran en posición de hacerlo, en sacrificar ganancias por empleos. Segundo, la recaudación de impuestos proveniente de los dividendos del comercio de armamento, usualmente no cuadran [es decir, es inferior] con los subsidios otorgados a los productores de armas que financian los contribuyentes." (Buzan & Herring, 198: 37).

Conclusiones

De hecho, si el gobierno de los Estados Unidos realmente tuviera el deseo de beneficiar a sus habitantes, existen otras actividades dentro del sector civil de la economía a las que si se les asignara la cantidad de recursos que se destinan al gasto en defensa, seguramente generarían un mayor número de empleos, lo cual, en términos generales, elevaría el nivel de bienestar de la población estadounidense (Anderton & Isard, 1985).

No debe olvidarse que la asignación del presupuesto militar de los Estados Unidos, es un acto de voluntad política, es una determinación que el gobierno norteamericano adopta con relación en sus intereses. En consecuencia, si los estadounidenses no buscaran cumplir con algún objetivo político mediante la posesión, fabricación o venta de armas convencionales, ¿Asignarían tales volúmenes de recursos a su presupuesto militar, sabiendo que esto implica un costo social sumamente alto para su población?

Ahora bien, la manera fundamental en que se manifiesta la función económica del armamento convencional es a través de su venta y, en este renglón, también, el liderazgo norteamericano se encuentra fuera de toda discusión.

Los Estados Unidos, controlando un 48% de un competido mercado internacional de armamento, son el principal abastecedor de pertrechos militares de una larga lista de naciones, lo cual, les concede una posición de monopolio que les permite manipular el negocio internacional de transacciones de material bélico (véase sección 3.3).

No obstante, se ha concluido que son precisamente estos grandes volúmenes de ventas, los que detonan una multiplicidad de fenómenos

entrelazados y encerrados en un círculo vicioso, en el que, a fin de cuentas, esa dispersión tanto de pertrechos militares, como de la capacidad para producirlos, se convierte en generador y resultado de sí misma.

Es decir, en el momento en que Estados Unidos decide transferir a otro país el armamento o el conocimiento científico-militar necesario para fabricar (nunca para innovar) armamento convencional de cierta sofisticación, pierde con ello cierta preponderancia en la materia, por lo cual, si desea conservar siempre su posición de superioridad, está obligado a crear nuevas generaciones de armamento más potente y sofisticado, material bélico que, en determinado momento será a su vez transferido a otro país, por lo que los estadounidenses tendrán que enrolarse en el desarrollo, una vez más, de otras generaciones de armas.

"Es ridículo que los Estados Unidos se esfuercen por incrementar su propia seguridad, equipando militarmente a docenas de naciones que, entonces, comienzan a ser vistas como amenazas contra las cuales los estadounidenses deben rearmarse con nuevas generaciones de armamento." (Carroll, 1997:78).

Justamente es sobre este último punto, la generación de nuevas generaciones de armas, de lo que se ocupa el apartado 3.2. En él, se muestran, a título de ejemplo, las ingentes desigualdades entre el gasto en este rubro que los norteamericanos realizan, con el gasto de las naciones que más recursos asignan a su presupuesto militar después de los Estados Unidos, lo que ha originado una jerarquización de naciones cuya cúspide es ocupada por la Unión Americana, con respecto al nivel tecnológico que cada una de ellas posee.

Esta categorización es un tanto rígida, en el sentido de que, si bien es cierto un Estado puede descender de un nivel tecnológico a otro, es extraordinariamente

complicado para un país ubicado en uno de los tres peldaños inferiores, ascender al escalón superior, dada la cantidad de recursos de toda índole que tendría que destinar a la consecución de este propósito.

Esta afirmación ha conducido a concluir que son infundadas las advertencias de autores e investigadores que sostienen que la Globalización de la producción de armamento está reduciendo la brecha tecnológica entre las grandes potencias y los países que recientemente se han incorporado al círculo mundial de fabricantes y exportadores de armas (Louscher & Sperling, 1994).

Ciertamente, como se expuso en el apartado 4.2, la internacionalización de la producción de material bélico, llevada a cabo mediante la adopción de una gran diversidad de estrategias, ha dispersado por el mundo parte del *know-how* desarrollado en los países centrales, hecho que, siguiendo esta lógica, pone en riesgo la supremacía militar de las naciones ricas.

No obstante, a la luz de los hechos, estos argumentos encubren una realidad muy distinta: por un lado, parece claro que se ha sobreestimado la capacidad de los nuevos proveedores de armas (*new suppliers*) para adaptar (nivel tecnológico III), ya no se diga para innovar (nivel tecnológico IV), la tecnología que les es transferida como parte de los acuerdos de venta y colaboración en las transacciones de armamento (vervigracia: las producciones bajo licencia); habilidades que, finalmente, marcan la diferencia entre los grandes productores de primero y segundo grado, con los países que únicamente fabrican armamento, o alguno de sus componentes, con tecnología obsoleta (nivel tecnológico II).

Conclusiones

Por el otro, se subestima el potencial de los Estados desarrollados y, particularmente de los Estados Unidos, para situarse en la frontera de las innovaciones científico-militares a través de los impresionantes volúmenes de recursos que asignan a la investigación y desarrollo de nuevas generaciones de equipo militar (ver sección 3.2).

En verdad, la visión de la reducción de la distancia tecnológica-militar entre países ricos y pobres, contrastada con las crudas realidades del mundo contemporáneo, resulta ser cándidamente inverosímil. Los Estados Unidos, lógicamente no transferirían la tecnología de vanguardia que a ellos mismos han obtenido después de décadas de investigación a un costo de miles de millones de dólares (ver apartado 3.2).

Pero, suponiendo sin conceder que así lo hicieran, las naciones periféricas, como secuela de su atraso tecnológico, son sociedades que simplemente no cuentan con los elementos (demanda local, inversiones en investigación y desarrollo, mano de obra calificada, infraestructura adecuada, etc.) para absorber el conocimiento transmitido.

Como quiera que sea, en la sección 4.2 se dijo que la forma de colaboración más común que suele ser implementada entre los países centrales y periféricos, es la producción bajo licencia de armas (*Licensed production*), la cual, conforme a lo señalado en la categorización de estrategias presentada en el mismo apartado, es un modo de cooperación que no implica ni transferencias del saber técnico-militar relacionado con el nivel tecnológico IV, ni un alto nivel de compromiso entre los participantes. Como B. Buzan y E. Herring sostienen:

Conclusiones

"Los convenios de producción bajo licencia rara vez transfieren tecnología rápidamente, por lo que no son un camino corto de la dependencia a la independencia. Típicamente, éstos principian con el ensamblaje de componentes importados, lo cual solo deja a los países importadores en una posición marginal de mayor independencia, y, posiblemente, con mayores mermas financieras que si importaran el armamento ya fabricado." (1998: 41).

Por su parte, las formas de colaboración fundamentalmente elegidas por las naciones desarrolladas cuya producción de armas convencionales se relaciona con los niveles tecnológicos III y IV, son más complejas, implican la transferencia de una mayor cantidad y calidad de tecnología.

Por ello, se llegó a la conclusión de que la internacionalización del proceso de investigación, desarrollo y producción de armamento está generando lo que podría denominarse una verdadera división internacional del trabajo dentro de la industria militar (Markusen, 1999), en la que cada nación participante tiene una tarea específica asignada, en donde solamente algunos países desarrollados tiene la capacidad de mantenerse como centros innovadores de tecnología, mientras que el resto de los países sólo son capaces de, en el mejor de los casos, desarrollar y/o producir armamento vinculado al nivel tecnológico II, estableciéndose con ello unas relaciones de dominio-dependencia irradiadas del centro a la periferia, en la que las naciones centrales aseguran la sujeción de los países semiperiféricos y periféricos.

La expresión espacial de dichos acontecimientos, en consecuencia, estaría dada por la naturaleza de los nexos que establecen las industrias militares del mundo desarrollado entre sí, en contraposición con las ligas que guarda la industria militar de ese mundo desarrollado, con la industria militar del mundo subdesarrollado. Esto es, mientras que las empresas militares del primer mundo

han implementado una serie de estrategias tendientes a estrechar los lazos que las vinculan, manteniendo entre ellas un pujante intercambio de tecnologías de avanzada, las empresas bélicas del Tercer Mundo han tenido que conformarse con las formas de colaboración de menor envergadura.

Siguiendo la lógica expuesta en la misma sección 4.2, se podría afirmar lo siguiente:

- a) Las estrategias de asociación menores o más atrasadas, presentan una estructura espacial caracterizada por una trayectoria general de los flujos de intercambio tecnológico conducido del Centro a la Periferia, o N-S.

- b) Por su parte, el origen y el destino primordiales de las formas de cooperación que implican un grado mayor de compenetración industrial, estaría dado por los vínculos de la industria militar de los países centrales, quedando representado por el enunciado N-N.

Por supuesto, existen algunas excepciones (es decir, naciones) que quizá podrían desmentir lo señalado en el párrafo anterior. Tal es el caso de países como Corea del Sur y Taiwan, esencialmente, quienes han alcanzado dentro del sector militar, niveles de industrialización que les han permitido poner en marcha programas para fabricar armamento de una sofisticación relativa; sin embargo dichos programas dependen fuertemente de la asistencia técnica tanto norteamericana como europea (Bitzinger, 1994). Esto quiere decir que ciertamente estas naciones han experimentado un avance industrial notable, pero no el suficiente como para poder ingresar a los círculos privilegiados de la industria militar más avanzada.

Conclusiones

Esta situación ha propendido a agravarse con la progresiva aglutinación, exhortada por el gobierno de los Estados Unidos, de la industria militar norteamericana en una cantidad cada vez menor de empresas que, a su vez, son cada vez más grandes y poderosas (véase apartado 4.1).

Estas tendencias, propias de la Posguerra Fria, indujeron a la conclusión de que se está favoreciendo una continua centralización del control del proceso de Proliferación Armamentista, lo cual, en última instancia, no significa otra cosa sino que el gobierno norteamericano, en conjunción con sus enormes corporativos bélicos, están acaparando la innovación y la producción del armamento, lo que produce una serie de resultados que no sólo trastornan los equilibrios regionales de poder y, con ellos, el orden mundial en su totalidad, sino que también modifican las relaciones globales de poder.

Así mismo, otra de las conclusiones fundamentales a las que se ha llegado con la elaboración de esta tesis, es que toda esa serie de estrategias que en su conjunto constituyen la esencia misma de la internacionalización de la producción de armamento, de ninguna manera tienen la intención de compensar las agudas disparidades científico-militares inherentes al sistema internacional. No fueron planeadas para distribuir por el mundo la tecnología militar necesaria para fabricar el más moderno armamento convencional de la actualidad. Más bien es todo lo contrario. Las formas de cooperación industrial en el sector militar fueron organizadas para perpetuar, si no es que para profundizar, las disparidades tecnológico-militares de la actualidad, las cuales, a decir de K. Krause, son similares a las del pasado (con otros actores, claro está, pero siempre integrantes del mismo reparto) y, lo más factible, es que sean las mismas en el futuro.

Conclusiones

En buenas cuentas, este proceso es un espejo en donde se refleja uno de los rasgos esenciales de la Globalización: su carácter eminentemente excluyente, hecho que desmiente la existencia de tal Globalización en sí misma o, en todo caso, hace pensar en una Globalización selectiva. No de carácter mundial, sino fundamentalmente primermundista con la inclusión complementaria de unos cuantos enclaves de alta tecnología patrocinados por Occidente, en algunos países muy bien seleccionados en el Tercer Mundo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- **ANDERTON**, Charles H. y **ISARD**, Walter. (1985). The Geography of Arms Manufacture, en D. Pepper and A. Jenkins (Eds.), The Geography of Peace and War. Oxford: Basil Blackwell. Pp. 90-103.
- **ANTHONY**, Ian. (1997). The Conventional Arms Trade, en PIERRE, Andrew J. (Ed.), Cascade of Arms. Cambridge, Massachusetts: Brookings Institution Press. Pp. 465.
- **BARNET**, Richard J. (1976). La Economía de la Muerte. México: Siglo XXI. Pp. 191.
- **BLECHMAN**, Barry. (1996). Política y Seguridad Nacional. México: Guernika. Pp. 374.
- **BONILLA**, Arturo, (1999). La Lucha por el Poder Mundial y el Armamentismo, en BONILLA, Arturo y SOTOMAYOR, Margot (Comp.), Conflicto Geopolítico y Armamentismo en la Posguerra Fría. México: Universidad Nacional Autónoma de México / Instituto de Investigaciones Económicas / Ediciones EL Caballito. Pp. 215.
- **BUZAN**, Barry. (1987). An Introduction to Strategic Studies. Military Technology and International Relations. China: MacMillan. Pp. 325.
- **BUZAN**, Barry & **HERRING**, Eric. (1998). The Arms Dynamic in World Politics. Boulder, L. Rierner. Pp. 325.
- **CARROLL**, Eugene. (1997). Peace and Security. Introduction, en BARRY, Tom. and HONEY, Martha (Comp.). Silver City: Interhemispheric Resource Center Press.
- **CHASE-DUNN**, Christopher y **PUDOBNIK**, Bruce. (1999). La Próxima Guerra Mundial: Ciclos y Tendencias del Sistema Mundial, en SAXE-FERNÁNDEZ, John (coordinador), Globalización: Crítica a un Paradigma. México: Universidad Nacional Autónoma de México / Plaza y Janés. Pp.365.
- **COTHIER**, Philippe. (1991). European Defense Industries: from Traditional Cooperation to a Single European Arms Market, en DANSPECKGRUBER, Wolfgang (Ed.), Emerging Dimensions of European Security Policy. U. S. A: Westview Press. Pp. 337.

Bibliografía

- **CYPHER, James.** (1999). La Geoestrategia de los Estados Unidos. La Economía Política de la Seguridad Nacional en los Años Noventa. , en BONILLA, Arturo y SOTOMAYOR, Margot (Comp.), Conflicto Geoestratégico y Armamentismo en la Posguerra Fría. México: Universidad Nacional Autónoma de México / Instituto de Investigaciones Económicas / Ediciones EL Caballito. Pp. 215.
- **ISENBERG, David.** (1997). Arms Trade, en BARRY, Tom. and HONEY, Martha (Comp.), Peace and Security in Global Focus. Silver City: Interhemispheric Resource Center Press.
- **EZCURRA, Ana María.** (1992). Clinton, ¿Una Nueva Política Exterior? México: El Juglar. Pp. 254.
- **FORSBERG, Randall, DRISCOLL, William, WEBB, Gregory and DEAN, Jonathan.** (1995). Nonproliferation Primer. Preventing the Spread of Nuclear, Chemical, and Biological Weapons. Massachusetts: the MIT Press.
- **FRIEDBERG, Aaron.** (1991). Will Defense Cuts Make America More Competitive, en DANSPECKGRUBER, Wolfgang (Ed.), Emerging Dimensions of European Security Policy. U. S. A: Westview Press. Pp. 337.
- **GADDIS, John L.** (1989). Estrategias de la Contención. Una Evaluación Crítica de la Política de Seguridad Norteamericana de Posguerra. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano. Pp. 448.
- **GLASSNER, Martin I.** (1993). Political Geography. USA: John Wiley and Sons Inc.
- **HOLDAR, Sven.** (1994). Geopolitik-Origins, en O'Loughlin, John (Ed.), Dictionary of Geopolitics. U. S. A: Greenwood Press. Pp. 284.
- **IVES, Tony.** (1985). The Geography of Arms Dispersal, en D. Pepper y A. Jenkins (Eds.), The Geography of Peace and War. Oxford: Basil Blackwell. Pp. 42-59.
- **KAPSTEIN, Ethan.** (1997). Advanced Industrialized Countries, en PIERRE, Andrew J. (Ed.), Cascade of Arms. Cambridge, Massachusetts: Brookings Institution Press. Pp. 465.
- **KELLER, William W.** (1995). Arm in Arm: The Political Economy of the Global Arms Trade. Springfield: Basic Books. Pp. 222.

Bibliografía

- **KLARE, Michael y STEIN, Nancy.** (1978). Armas y Poder en América Latina. México: Era. Pp. 251.
- **KLARE, Michael T.** (1984). American Arms Supermarket. Austin: University of Texas Press. Pp. 312.
- **KLARE, Michael.** (1997). The Subterranean Arms Trade: Black-Market Sales, Covert Operations and Ethnic Warfare, en PIERRE, Andrew J. (Ed.), Cascade of Arms. Cambridge, Massachusetts: Brookings Institution Press. Pp. 465.
- **KRAUSE, Keith.** (1992). Arms and State: Pattern of military Production and Trade. Cambridge, University of Cambridge. Pp. 299.
- **LOUSCHER, David & SPERLING, James.** (1994). Arms Transfers and the Structure of International Power, en Norman Graham (Ed.).
- **NOLAN, Janne.** (1997). United States, en PIERRE, Andrew J. (ed.), Cascade of Arms. Cambridge, Massachusetts: Brookings Institution Press. Pp. 465.
- **NYE, Joseph S.** (1991). La Naturaleza Cambiante del Poder Norteamericano. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano, pp. 245.
- **OFFICE OF TECHNOLOGY ASSESSMENT.** (1991) Global Arms Trade: Commerce in Advanced Military Technology and Weapons. Washington, D. C.: Government Printing Office.
- **PARKER, Geoffrey.** (1994). La Géographie Politique, en O'Loughlin, John (Ed.), Dictionary of Geopolitics. U. S. A: Greenwood Press. Pp. 284.
- **PARKER, Geoffrey.** (1994). La Géopolitique, en O'Loughlin, John (Ed.), Dictionary of Geopolitics. U. S. A: Greenwood Press. Pp. 284.
- **PIERRE, Andrew.** (1997). Introduction, en PIERRE, Andrew J. (ed.), Cascade of Arms. Cambridge, Massachusetts: Brookings Institution Press. Pp. 465.
- **ROTHGEB, John.** (1993). Defining Power, Influence and Force in the Contemporary International System. New York, St. Martin's Press. Pp. 205.

Bibliografía

- **SABINE, George.** (1945). Historia de la Teoría Política. México: Fondo de Cultura Económica. Pp. 697.
- **SÁNCHEZ, Joan-Eugeni.** (1981). El Espacio Social del Poder. Barcelona: Los Libros de la Frontera.
- **SÁNCHEZ, Joan-Eugeni.** (1992). Geografía Política. Madrid: Síntesis. Pp. 224.
- **SANDERS, Raiph.** (1990). Arms Industries: New Suppliers and Regional Security. Washington D. C.: National Defense University. Pp. 198.
- **SKÖNS, Elisabeth and WEIDACHER, Reinhilde.** (1999). Arms Production, in SIPRI Yearbook, <http://www.sipri.se/>.
- **SLOAN, G. R.** (1988). Geopolitics in United States Strategic Policy, 1890-1987. Gran Bretaña: Wheatsheaf Books. Pp. 255.
- **SMITH, Neil.** (1994). Political Geography, en O'Loughlin, John (Ed.), Dictionary of Geopolitics. U. S. A: Greenwood Press. Pp. 284.
- **SOTOMAYOR, Margot.** (1997). Estados Unidos ¿Seguridad Global?. Oriente Medio y Asia-Pacífico. México: El Caballito / Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Pp. 294.
- **TAYLOR, Peter.** (1994). Geografía Política. Economía-Mundo, Estado-Nación y Localidad. Madrid: Trama Editorial. Pp. 339.
- **URIBE, Graciela.** (1996). Geografía Política. Verdades y Falacias de Fin de Milenio. México: Nuestro Tiempo. Pp. 319.
- **URIBE, Graciela.** (1998). Geografía y Sociedad. Exploraciones en Compromisos y Propuestas Actuales. México: Centro de Investigación Científica "Ing. Jorge L. Tamayo". Pp. 210.

REFERENCIAS HEMEROGRÁFICAS

- **ACHCAR**, Gilbert. El Espectro del Bioterrorismo, en *Le Monde Diplomatique* No. 14, 1998.
- **ADAM**, Bernard. Armas Ligeras, Destrucción Masiva. *Le Monde Diplomatique* No. 11, 1998.
- **BITZINGER**, Richard. The Globalization of the Arms Industry. *International Security* Vol. 19, No. 2, Fall 1994.
- **DONNELLY**, John & **CLARK**, Colin. Merger Mania Hits \$53 Billion this Year - so Far. *Defense Week*, Vol. 18, Number 27, 1996.
- **DOWDY**, John. Winners and Losers in the Arms Industrie Downturn. *Foreign Policy*, Summer 1997.
- **HELLMAN**, Chris. Defense Mergers at All-Time High. Vol. 3, Issue 26, July 8, 1999.
- **HETRICK**, Ron L. Employment in High-Tech Defense Industries in a Post Cold War Era. *Monthly Labor Review*, August 1996.
- **HOGENDOORN**, E. J. A Chemical Weapons Atlas. *The Bulletin of the Atomic Scientists*, septiembre-octubre de 1997.
- **KAPSTEIN**, Ethan. America's Arms-Trade Monopoly. *Foreign Affairs* Volume 73, No. 3, May/June 1994.
- **KELLER**, William W. The Political Economy of Conventional Arms Proliferation. *Current History*, April 1997.
- **KELLER**, William. and **NOLAN**, Janne. The Arms Trade: Business as Usual?. *Foreign Policy*, Winter 1997-98.

Bibliografía

- **KLARE**, Michael. The Arms Trade in the 1990's: Changing Patterns, Rising Dangers. Third World Quarterly, Vol. 17, No. 5, 1996.
- **KLARE**, Michael T. The New Arms Race: Light Weapons and International Security. Current History, April 1997.
- **LEÓN**, José Luis. Desarme Desarrollo y Economía de Guarnición en la Posguerra Fría. Relaciones Internacionales No. 51, 1991.
- **LUMPE**, Lora. Sweet Deals, Stolen Jobs. The Bulletin of the Atomic Scientists, September/October 1994.
- **MARKUSEN**, Ann. The Rise of World Weapons. Foreign Policy, Spring 1999.
- **NEWSOM**, Eric David. Small Arms Use and Proliferation: Strategies for a Global Dilemma. USIA Electronic Journals, Vol. 4 No. 2, September 1999.
- **RAMONET**, Ignacio. Nuevo Siglo. Le Monde Diplomatique, enero 1999.
- **RICH**, Anna. U. S. Arms Exports to the World. Resist, May 1999.
- **ROSAS**, María Cristina. El Comercio Mundial del Armamento: el proceso de desnuclearización y el retorno a las armas convencionales. Relaciones Internacionales No. 51, 1991.
- **ROSAS**, María Cristina. El complejo Militar-industrial Ruso: Crisis y Perspectivas. Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, Año XLIII, No. 173, julio-septiembre de 1998.
- **SANTOS**, Milton. Espacio y Método. Geocrítica, septiembre de 1986.
- **STAPLES**, Steven. Confronting the Military Corporate Complex. Presented at the Hague Appeal for Peace, The Hague, May 12th 1999.
- **UNOMÁSUNO**. ¿De nuevo la Guerra de las Galaxias?. 14 de febrero del 2001.
- **WALTZ**, Kenneth. Globalization and American Power. The National Interest, Spring 2000.

Bibliografía

- **WERNER, Voss & BRZOSKA, Michael.** Eurofighter 2000. Consequences and Alternatives. Brief 5, Bonn International Center for Conversion, 1996.

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- **Stockholm International Peace Research Institute.** <http://www.sipri.se/>



FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS
COLEGIO DE GEOGRAFÍA

Bibliografía

- **WERNER, Voss & BRZOSKA, Michael.** Eurofighter 2000. Consequences and Alternatives. Brief 5, Bonn International Center for Conversion, 1996.

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- **Stockholm International Peace Research Institute.** <http://www.sipri.se/>



FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS
COLEGIO DE GEOGRAFÍA