

5824148
081-042

INFORME SOBRE LA VENTA DE MATERIAL DE DEFENSA

1. - EL SECTOR INDUSTRIAL, PRODUCCION Y EXPORTACIONES.

El sector industrial de fábricas militares está formado por las siguientes empresas, que total o parcialmente, fabrican material utilizado por las FF.AA.: E.N.BAZAN, E.N.SANTA BARBARA, E.N. DE OPTICA, EXPERIENCIAS INDUSTRIALES, CONSTRUCCIONES AERONAUTICAS, E.N. DE AUTOCAMIONES, FABRICA DE SAN CARLOS y EQUIPOS ELECTRONICOS, todas ellas pertenecientes al I.N.I. Dentro del sector privado se encuentran EXPLOSIVOS RIO TINTO, ESPERANZA Y CIA., PLASTICAS ORAMIL, PLACENCIA DE LAS ARMAS, INSTALAZA, EXPLOSIVOS ALAVESES, STAR BONIFACIO ECHEVERRIA, AMADO LAGUNA DE RINS, BRESSEL, METALURGICA DE SANTA ANA y CHRYSLER ESPAÑA, y a ellas habría que añadir las instalaciones fabriles con las que todavía cuenta el Ministerio de Defensa en Trubia, Valladolid y Murcia. Aparte de las citadas, existen varias sociedades que fabrican componentes y accesorios que son utilizados por las anteriormente mencionadas.

Las industrias militares dan empleo actualmente a unos 35.000 hombres, su facturación total puede estimarse en unos 50.000 millones de pesetas y las exportaciones (1.977) en aproximadamente 12.000 millones.

En esta última cifra, no se incluye cantidad alguna correspondiente a la E.N.Bazán, ya que durante el periodo de tiempo contemplado no se produjo ninguna exportación de barcos de guerra. Actualmente en los as talleres de la E.N.Bazán hay barcos militares construyéndose para el mercado exterior por importe de 135 millones de dólares.

Las cifras de exportación española, aunque ridículas cuando son comparadas con las de otros países, no dejan de ser vitales para la supervivencia de las industrias del sector, hasta el extremo de que sin ellas muchas de las empresas mencionadas no podrían mantenerse abiertas. El presupuesto destinado a armamento por nuestras Fuerzas Armadas ha sido tan escaso que ha motivado que nuestro sector industrial militar haya ido perdiendo terreno no sólo en términos absolutos, sino también relativos en relación a otros sectores industriales del país. Y han sido las exportaciones las que han hecho posible la subsistencia de las fábricas, permitiendo al mismo tiempo a las Fuerzas Armadas el satisfacer en el mercado interior parte de sus requisitos, evitando el tener que importar un tipo de armamento que España por su desarrollo industrial tiene obligación de ofrecer a nuestros Ejércitos. No hay que olvidar tampoco que el hecho de exportar ha permitido mantener unas capacidades de producción más amplias, con el consiguiente beneficio que ello supone en caso de necesidad tanto para el Ministerio de Defensa como para el país en general.

Por lo que se refiere al comercio mundial de armamento, es bastante difícil dar unas cifras exactas ya que son pocos los países que publican estadísticas al respecto. La revista "Nouvelles Atlantiques" relaciona da con la OTAN, recoge unos datos facilitados por el Pentágono que indican que las exportaciones estadounidenses de armamento pasaron de 11.190 millones de dólares en 1.977 a 13.300 millones de dólares en 1.978 (período finalizado el 30 de Septiembre pasado). Según el Pentágono, España aumentó sus compras de armas a EE.UU. de 95 millones de dólares en 1.977 a 177 millones de dólares en 1.978.

En relación con el resto de los países occidentales, no es posible dar una información tan exacta como en el caso de Estados Unidos y normalmente sólo empleando métodos indirectos se puede llegar a cifras orientativas. Según estos, parece que las ventas de Estados Unidos son aproximadamente del mismo orden de magnitud que las efectuadas conjuntamente por el resto de los países occidentales y que, dentro de estos últimos, Francia ocuparía la primera posición con un peso específico que podría oscilar entre el 40% y 60% de sus ventas totales.

Resumiendo, y redondeando las cifras, se obtendría el siguiente -- cuadro de exportaciones de armamento para 1.977:

<u>PAISES</u>	<u>MILLONES DE DOLARES</u>
EE.UU.	11.190
FRANCIA	5.000
REINO UNIDO	3.500
ITALIA)	
ALEMANIA)	1.500
BELGICA)	
SUECIA)	1.000
SUIZA	335
ESPAÑA	160

2. - MODALIDADES DE EXPORTACION

Para tener una visión global del comercio de armamento en nuestro país, habría que comenzar por su clasificación en dos grandes apartados:

a) Exportaciones directas que amparan material español de nueva fabricación y son realizadas entre los Gobiernos compradores y los fabricantes españoles de material de defensa. Constituyen la casí - totalidad de nuestras exportaciones y están sometidas a los controles y requisitos que se analizan en el apartado 3 "Elementos de Control".

b) Exportaciones de material de "surplus". Son transacciones que tienen como finalidad la venta de armamento que ha dejado de ser útil a las Fuerzas Armadas españolas y que, sin embargo, puede interesar a otros países con menores exigencias. Es un comercio que tiene sus características propias y que raramente se entremezcla -- con el descrito en el párrafo anterior. Existen sociedades internacionales especializadas que cuando las necesidades surgen, se ponen en contacto con los organismos militares encargados de deshacerse de ese tipo de material. Dichas sociedades actúan de intermediarios, aunque hay veces que son los propios países compradores los que llevan a cabo las negociaciones directamente.

El organismo responsable en realizar tales transacciones es el Servicio Comercio de Industrias Militares (SECIM) dependiente del extinguido Ministerio de Ejército, hoy Defensa. El volumen de dichas ventas no es representativo ya que por diversas razones el Ejército español únicamente se desprende de su armamento cuando está prácticamente inutilizable, y es por tanto, un material de deshecho más que de "surplus". Frecuentemente su venta suele producir posteriores reclamaciones por el deficiente funcionamiento de las armas. -- Sin embargo, la razón de citar esta modalidad de comercio de armas no reside en su volumen sino en la libertad absoluta que posee el SECIM para realizar dichas exportaciones sin que las mismas deban pasar por la Junta de Exportación de Armas, ni requieran licencia de exportación. Es, por tanto, éste un renglón poco importante -- desde el punto de vista económico pero que escapa al control existente para este tipo de operaciones.

Las cifras totales de exportación de material de defensa español -- las componen los dos renglones anteriormente expuestos, dando lugar como contrapartida a la correspondiente entrada de divisas. Pero pueden existir otro tipo de operaciones que sin involucrar material de defensa español, generen la impresión de que nuestro país participa activamente en las mismas. Son éstas las llamadas "operaciones triangulares", que como su nombre indica, son aquellas transacciones en las que intervienen tres países. Por una parte, está el país fabricante que vende el armamento, por otra, el país que oficialmente compra y que es el que aparece como emisor del Certificado de Último Destino, y por último, el país que realmente recibe el armamento y que en última instancia compra de manera efectiva aunque encubierta. Es este el procedimiento que se emplea para hacer llegar material militar a países sujetos a algún tipo de embargo, para lo que se necesita una cierta complacencia del país vendedor, dado que son operaciones no muy difíciles de detectar y fáciles de ser com

probadas. Obvio es decir que la industria militar española no se ha prestado nunca a tales operaciones triangulares, dado que su interés primordial reside en vender sus productos, pero que la aparición de alguna de ellas ocasiona un gran daño a nuestros fabricantes al ser inmediatamente asimilados a aquellos que se dedican a estos menesteres.

3. - ELEMENTOS DE CONTROL

El comercio de armamento sobrepasa los límites de lo mercantil y posee unas conotaciones políticas y militares que lo hacen objeto de unos controles específicos en todos los países fabricantes de material militar. Dichos controles son primordialmente dos: autorización de las licencias de exportación por comisiones interministeriales "ad hoc" y exigencia del Certificado de Ultimo Destino (CUD). La rigurosidad con que dichos controles son ejercidos es el factor que da la pauta de las posiciones de los países frente a este tipo de comercio.

Pasaremos a examinar cuál es la situación en nuestro país para luego compararla con lo que acontece en otros países europeos.

La exportación de todo el material militar producido en España, salvo las armas cortas (y con las excepciones ya mencionadas) necesitan la autorización previa de la Junta de Exportación de Armas (en adelante, JEA). En cuanto a las armas cortas, el Delegado Regional del Ministerio de Comercio de la zona en donde se halle situado el exportador, solicita el permiso de Asuntos Exteriores para autorizar la exportación en cuestión.

La JEA se reúne normalmente dos veces al mes; está presidida por el Subdirector General de Exportaciones Industriales del Ministerio de Comercio y en la misma tienen representantes, en calidad de vocales, Asuntos Exteriores, Industria, Alto Estado Mayor, Ejército de Tierra, Mar y Aire. Los acuerdos de la Junta en cuestión se toman por unanimidad, es decir, basta que uno solo de los vocales de la Junta ponga su veto para que no se autorice la correspondiente licencia de exportación. La JEA ha venido autorizando todas aquellas exportaciones provistas del correspondiente CUD en buena y debida forma, con arreglo a los siguientes principios:

- a) No autorizar exportaciones a países objeto de embargo por resoluciones específicos de Naciones Unidas.
- b) No autorizar exportaciones a los países del Magreb, tras el embargo de armamento decretado al respecto por el Gobierno español.
- c) No autorizar exportaciones a países en los que se desarrolla algún tipo de guerra civil.
- d) No autorizar exportaciones a países en guerra. Así, no se autorizaron exportaciones a los contendientes durante las guerras -- Etiopía-Somalia, India-Pakistán, etc.

En relación con el Mogreb, hay que destacar que España no ha firmado ningún nuevo contrato con esa zona desde Junio de 1.977 y simplemente se ha limitado a cumplimentar las cantidades pendientes de entrega pertenecientes a contratos firmados con anterioridad a esa fecha. El último de estos envíos se efectuó el 19 de Marzo de 1.978. Esta autolimitación española ha supuesto el dejar de realizar ventas por valor aproximado de 50 millones de dólares en el periodo que transcurre desde Junio 1.977 hasta el presente. Aparte de ellos, hay que destacar el revés que dicha decisión supuso para los aviones C-212 y C-101 de Construcciones Aeronauticas, que por aquel entonces se estaban promocionando en Marruecos. Concretamente, este país adquirió los aviones franceses Alfa Jet, competidores de nuestro C-101.

El segundo requisito que se exige para autorizar las licencias de exportación es la presentación del Certificado de Ultimo Destino (CUD). En dicho documento, la autoridad militar del país receptor certifica que el armamento en cuestión es para uso exclusivo de sus Fuerzas Armadas y que no será reexportado. Para ser aceptado por la JEA, la firma de la autoridad militar extranjera que figura en el CUD debe ser legalizada por la autoridad española correspondiente (normalmente el Cónsul General o Cónsul).

El CUD es un documento de vital importancia al ser la garantía exigida por los países vendedores para controlar el destino de sus ventas e impedir que éstas lleguen a países a los que no se desea enviar armamento. Esta salvaguardia no obstante, no impide que el país receptor de las armas envíe después en un acto soberano dicho armamento a donde le interese. Sin embargo, de hacerlo así la responsabilidad de dicho acto recaerá exclusivamente sobre él y el país vendedor quedará al margen de toda culpa.

La postura de Asuntos Exteriores en relación con el CUD es de las más estrictas en comparación con las de diversos países europeos. Como se ha dicho más arriba, para Exteriores no es suficiente que el CUD venga firmado por la autoridad militar extranjera, sino que exige la legalización posterior de la firma. Este requisito adicional, que no es exigido por otros países como Italia, Bélgica, Alemania y Reino Unido, a veces ocasiona recelos en los países que lo extienden por alegar que se pierde la confidencialidad de la operación.

Hasta aquí se ha venido analizando el CUD desde la posición de España como país receptor, enumerando los requisitos exigidos por el Ministerio de Asuntos Exteriores, pero no conviene olvidar que cuando nuestro país compra armamento, se convierte en emisor de dicho documento y, dada la importancia que tiene un CUD emitido por un país no sujeto a ningún embargo como es el nuestro, parece lógico el resaltar el que su emisión

~~esté limitada solamente a un número reducidísimo de personas de gran confianza que ocupen puestos de responsabilidad en el Ministerio de Defensa.~~

Además de los dos controles que acabamos de describir, existe en España una sociedad comercial llamada DEFEX que agrupa a los fabricantes de material militar (excluidos los de vehículos militares) y que tiene por misión promocionar el material de defensa español en el exterior. El 51% de su capital está en manos de empresas controlados por el I.N.I. y el 49% pertenece a empresas privadas. Su Consejo de Administración está presidido por un General de División nombrado por el Ministerio de Defensa y son Consejeros representantes de los Departamentos de Comercio, Asuntos Exteriores, Alto Estado Mayor, Marina e I.N.I. así como de las 12 empresas accionistas de DEFEX, S.A. A través de este cauce, la Administración española tiene conocimiento de las operaciones de venta de armamento mucho antes de que éstas cristalicen en contratos y ello le permite detener el desarrollo de las mismas cuando las circunstancias lo aconsejen. El embargo de armas al Mogreb tuvo efectos inmediatos debido a que los Departamentos interesados tenían en todo momento conocimiento y control del desarrollo de las operaciones, lo que facilitó el bloqueo inmediato de la firma de nuevos contratos. Así pues DEFEX constituye un instrumento adicional para la Administración española en su tarea de conocer y controlar las exportaciones de material de defensa.

Pasamos ahora a comprobar como funcionan ^{ban} estos controles frente a las distintas modalidades de transacciones, ~~reñejadas en el apartado 2.~~

Las exportaciones de material militar de nueva fabricación pasan ^{ban} todas por la JEA, acompañadas del correspondiente CUD y el Gobierno tiene perfecto y exhaustivo conocimiento de ellas incluso con anterioridad a que los contratos se firmen, ya que son permanentes los contactos que hay entre los fabricantes y la Administración, bien a través de DEFEX o directamente. Sería difícil el incrementar y perfeccionar el grado de control de estas operaciones en nuestro país y puede afirmarse que es uno de los más perfectos de los que están en vigor en Europa.

Las ventas de material de "surplus" se efectúan directamente por las Fuerzas Armadas y más concretamente por el SECIM y organismos similares en Marina y Aire y por lo tanto, escapan al examen de las operaciones por la JEA. Esto no equivale a decir que sean operaciones que carezcan de control sino que es la propia Administración militar quien lo realiza y es de suponer que previa a la ejecución de las mismas, se establezca algún tipo de comunicación con Asuntos Exteriores.

El tercer tipo de operaciones, las triangulares, son las que por su naturaleza no están sujetas a ningún tipo de control y al no ser el material de fabricación española no existe licencia de exportación y por

lo tanto, ni pasan por la JEA ni se necesita someter a la misma el CUD, que se entregará en el país fabricante que realice la exportación. Tampoco necesariamente el armamento tiene que pasar por España en su camino desde el país fabricante al comprador y únicamente a través de la -- D.G.T.E. del Ministerio de Comercio podría detectarse algún indicio si se hubiesen pedido los permisos oportunos que cubriesen el movimiento de los fondos que una operación así lleva implícito.

4. - DERECHO COMPARADO

A efectos de comparar la mecánica seguida en España para las exportaciones de armas con la existente en otros países europeos, se ha efectuado un acopio de información de la normativa vigente en Italia, Bélgica, Reino Unido y Alemania. Tal investigación ha permitido detectar, frente a matices propios de cada país, una serie de elementos comunes que podrían agruparse en los siguientes apartados:

- a) En ninguno de los mencionados países el Parlamento controla "a priori" las exportaciones de armamento, sino que es algo que entra dentro de las competencias y atribuciones del Ejecutivo. El Parlamento puede pedir información sobre determinadas exportaciones y el Gobierno la suministra a través de los Ministros de Defensa o Comercio.
- b) El Ministerio de Comercio es siempre el encargado de conceder las licencias y existen unas Comisiones formadas por representantes de los departamentos de Comercio, Exteriores y Defensa que son los encargados de estudiar las peticiones. En Gran Bretaña, no existe oficialmente constituida tal Comisión y es el Board of Trade el que juzga las peticiones y concede las licencias después de realizar las oportunas consultas de manera oficiosa con los Departamentos afectados.
- c) Exceptuándose de nuevo a Gran Bretaña, que lo pide siempre, el CUD se solicita solamente para las exportaciones dirigidas a países no pertenecientes a la NATO y no se exige que se vaya legalizado. Italia puede aceptar como CUD un documento emitido por la representación diplomática del país comprador pero el resto de los países exigen sea extendido por el Ministerio de Defensa.
- d) Solamente se han podido detectar dos casos de unanimidad en la prohibición de la venta de armamento. El primero de ellos se refiere al embargo impuesto por las Naciones Unidas a Sudáfrica y Rodesia, y el segundo hace referencia a la prohibición de venta a países comunistas sin la autorización previa del Comité Coordinador para el Comercio Este-Oeste (COCOM). Este sería el caso de las anunciadas ventas masivas francesas, más de 700 millones

de dólares y las más modestas británicas, a China que no podrían realizarse de no contar con la aprobación de dicho organismo.

No existen por tanto, otros criterios coincidentes a la hora de autorizar las exportaciones de armamento, y la impresión obtenida es que las operaciones se deniegan en función de criterios particulares de cada país o de presiones ejercidas por EE.UU. Esto último no sería de aplicación para Francia.

En Bélgica existe una ley de 1.968 que prohíbe exportar armamento a países que violen los derechos humanos pero no está claro el alcance de la misma ni el ámbito de su aplicación ya que mientras en Bélgica opinaban que era una normativa firmada por los países de la Comunidad, los restantes países no hicieron mención de la misma. Concretamente en Inglaterra, se pensaba que el término "derechos humanos" no era lo suficientemente concreto como para adoptarlo como patrón a la hora de configurar una política de exportaciones militares.

5. - COYUNTURA ACTUAL DE LAS EXPORTACIONES

El caso "Allul" ha dado pie a una campaña de prensa fortísima en contra de las exportaciones de armamento en la que se pueden detectar junto a motivaciones de carácter político, razones de oportunismo dada la fácil venta del tema. En cualquier caso, esta actitud está causando un grave perjuicio a la industria española de armamento al mismo tiempo que está originando en la opinión pública la formación de una imagen falsa del sector exportador militar en virtud de las inexactitudes y falta de rigurosidad con que el tema está siendo tratado. Entre las consecuencias que la misma está provocando se podrían citar las siguientes:

a) Dado el carácter confidencial con el que estas transacciones son tratadas por todos los países, la aparición de ellas en la prensa e incluso en la T.V. como se ha dado algún caso, están provocando reacciones airadas de algunos de los países citados e incluso de otros, que sin serlo, se han molestado al leer que España exportaba armamento a países con los que no tienen buenas relaciones.

Así mismo, se ha conseguido que algunos competidores de España en cierto tipo de armamento y más concretamente Francia y Bélgica se hayan apresurado a ofrecer sus servicios en algunos de los países, cuyas compras a España han sido criticadas en nuestra prensa.

b) La idea que se pretende transmitir es la de que España vende prácticamente sólo a países con regímenes políticos dictatoriales, dando lugar a interpretaciones equívocas basadas en la tendenciosidad con que la información viene redactada. Aparte el hecho de que -

España nunca ha elegido sus clientes por motivos políticos y que nuestras exportaciones de armamento abarcan muchos países con regímenes políticos diversos, sí se puede afirmar que nuestras ventas van dirigidas a países subdesarrollados y del llamado tercer mundo. Dicho estado de desarrollo económico suele ir emparejado con una gran fluidez en los cambios políticos, produciéndose el caso de ser suministradores de países que han atravesado toda suerte de sistemas políticos. Para citar un caso concreto, bastaría el de Chile, en donde España viene exportando armamento de manera continuada desde hace más de 16 años, con independencia del régimen político existente en el país.

Es así que la distribución geográfica de nuestras exportaciones está directamente condicionada por el escaso desarrollo de nuestra industria militar que hace imposible vender nuestras armas en los países más desarrollados que son los que disfrutan de regímenes políticos homologables al español. De ahí lo peligroso que puede ser para la industria de armamento el que a la hora de decidir el destino de nuestras ventas sean los factores políticos, juzgados desde una óptica política concreta, los encargados de determinar a dónde pueden dirigirse éstas.

Se puede afirmar que actualmente España tiene sometidos a embarco a más países que Italia, Francia, Bélgica y Gran Bretaña, que poseen todos ellos una industria militar más desarrollada que la nuestra.

c) Aparte de que difícilmente puede encontrarse entre las noticias publicadas una que haya sido exactamente reflejada en la prensa, ésta ha publicado algunas de ellas totalmente falsas, como la del hecho de exportar armas a Nicaragua. Se afirma que Motor Ibérica vendió "tanques" y C.A.S.A. aviones armados, siendo ambas cosas absolutamente inexactas ya que los únicos carros fabricados en España son los AMX-30 fabricados por Santa Bárbara y no se han vendido a dicho país y los C-212 efectivamente adquiridos por Nicaragua no iban armados en absoluto sino adaptados para ser utilizados con fines de transporte. A excepción de 6.000 botes de humo la JEA no ha autorizado exportación de armamento a Nicaragua y no se tiene noticia de que el SECIM haya efectuado operación alguna, cosa no difícil de comprobar.

Esta noticia publicada por primera vez en un diario madrileño y recogida después por todo tipo de publicaciones, sin haber sido comprobada su veracidad previamente, ha provocado la petición de aclaraciones de algún país sudamericano comprador de nuestros productos militares.

d) Aunque la situación no es muy clara en estos momentos, el boicot decretado por el Sindicato Libre de la Marina Mercante está afectando negativamente el cumplimiento de los contratos firmados y puede dar lugar al pago de indemnizaciones en el caso de que se produjesen demoras.

El transporte de estas mercancías se ha procurado hacerlo siempre que ha sido posible, utilizando buques mercantes españoles y -- así en 1.976 solamente en DEFEX se pagaron 61 millones de pesetas -- en concepto de fletes a navieros españoles, en 1.977 la cifra fué -- 20 millones y en 1.978 se estima sea del orden de 30 millones.

A estas cantidades hay que añadirles las pagadas por los distintos fabricantes en el caso de operaciones realizadas directamente.

C O N C L U S I O N E S

Todo lo hasta aquí descrito ha tenido como finalidad el explicar los controles existentes en España para las exportaciones de armas y proporcionar una idea de la posición relativa que ocupa nuestro país en el contexto de este tipo de comercio.

Respecto al primer punto, se piensa haber conseguido demostrar que -- la mecánica de control vigente es como mínimo equivalente a la existente -- en otros países europeos, y profundizando en el análisis de la forma como es ejecutada podría afirmarse que incluso más severa.

Por lo que se refiere al segundo punto, el cuadro publicado en la página 2 hace innecesario cualquier comentario adicional excepto el de que -- al analizarlo desde una óptica industrial produce una cierta sensación de tristeza y desánimo el comprobar el desfase de nuestro país en un sector -- industrial que siempre se ha tomado como índice de capacidad tecnológica -- de la industria en general.

Madrid, 10 de Noviembre de 1.978.