

LA INDUSTRIA MILITAR Y LA TEORÍA DEL GASTO MILITAR ¿ES POSIBLE UNA INDUSTRIA MILITAR DE UNASUR?

¹Fabián Rodríguez, ²Carla Álvarez

¹Universidad de las Fuerzas Armadas - ESPE, ²Instituto de Altos Estudios Nacionales

Resumen

El gasto en defensa presenta una tendencia a la alza a partir de los primeros años del Siglo XXI. Para 2012, el sector de defensa presentó ventas por más de 431 mil millones de dólares, y que según Sandler y Hartley, las industrias se caracterizan por costos decrecientes. En ese sentido, América del Sur se enfrenta a un enorme desafío al tratar de mantener sus costos de defensa relativamente bajos, alrededor del 2,4% del PIB regional y a la vez mantener un equipo con las mejores tecnologías disponibles. Individualmente no existe país en América del Sur que pueda adquirir equipo con tecnología de punta y la respuesta a esa disyuntiva debe ser la creación de un espacio de cooperación en defensa. Entre los criterios de gestión se encuentra el aprovechar las fortalezas ya existentes en la región sobre industria militar; es decir, aprovechar sus capacidades instaladas permite el aprovechamiento de economías de escala. El establecimiento de proyectos conjuntos de investigación y desarrollo, o la interoperabilidad en operaciones conjuntas son el camino a seguir para conseguir el establecimiento de una zona estable de paz al interior de la región, y la preservación y resguardo de una política de seguridad y defensa autónoma e independiente.

Existe una amplia literatura que trata el tema del gasto militar. Uno de los aspectos más analizados es el efecto del gasto militar en el crecimiento económico; es decir, como el gasto militar estimula o apuntala al crecimiento económico de un país o una región (Dunne, 1996; Dunne y Perlo-Freeman, 2001). El gasto en defensa, como gasto público, se esperaría que tenga un efecto en el crecimiento económico de un país, sin embargo, no existe evidencia empírica contundente que apoye esta tesis. Sobre lo que hay seguridad es que, el impacto que el gasto en defensa tiene sobre el crecimiento económico de un país, depende del nivel de este gasto: si las inversiones en el gasto militar son bajas con relación al Producto Interno Bruto (PIB), hay una relación positiva, pero si la inversión representa un porcentaje alto del PIB, los efectos son negativos (Deger y Sen, 1990, 1995; Pieroni, 2007).

Aparte del efecto que pudiera tener el gasto militar en la economía, la compra de equipo (capital) es un negocio enorme. Para el 2012, las 100 industrias más grandes del sector vendieron sobre 431 mil millones de dólares según SIPRI (Perlo-Freeman y Wezeman, 2014) y los datos presentados no incluyen a China. El enorme gasto presenta una tendencia al alza a partir de 2004. Según Sköns (2005) esta tendencia termina con un período de 10 años de reducción.

Palabras clave: Industria militar, UNASUR, globalización, América del Sur

Mercado Mundial de Equipo Militar

Hay miles de pequeñas, medianas y grandes empresas e industrias que se dedican a la fabricación de armamento y equipo militar, pero muy pocas en realidad tienen impacto en el mercado. Por esta razón SIPRI elaboró un listado de las 100 industrias más importantes del mundo (Perlo-Freeman y Wezeman, 2014). La figura 1 muestra la distribución de éstas industrias por país, en la cual claramente se puede observar que casi el 40% tiene su base en Estados Unidos. Asimismo, la Unión Europea en conjunto o sus miembros individualmente representan

el 30%, mientras que el resto de países tienen una menor representatividad. Hay que resaltar que Rusia y Japón con el 5%, Corea del Sur y Australia con el 4%, son actores significativos dentro de la industria militar mundial.

Las particularidades de la industria militar son muchas y muy complicadas. A diferencia de la gran mayoría de bienes producidos, no hay un stock donde el comprador o consumidor pueda seleccionar y comprar. Las compras se hacen sobre pedido y solo se inicia la fabricación una vez que el productor haya recibido el primer pago (Sandler y Hartley, 1995). Esta característica solo es compartida por la industria de equipo pesado de construcción. En muchos casos, la compra o el desarrollo de equipamiento militar se realiza mediante contratos directos con los países productores, lo que implica que no existe un mercado abierto para la comercialización de los bienes producidos.

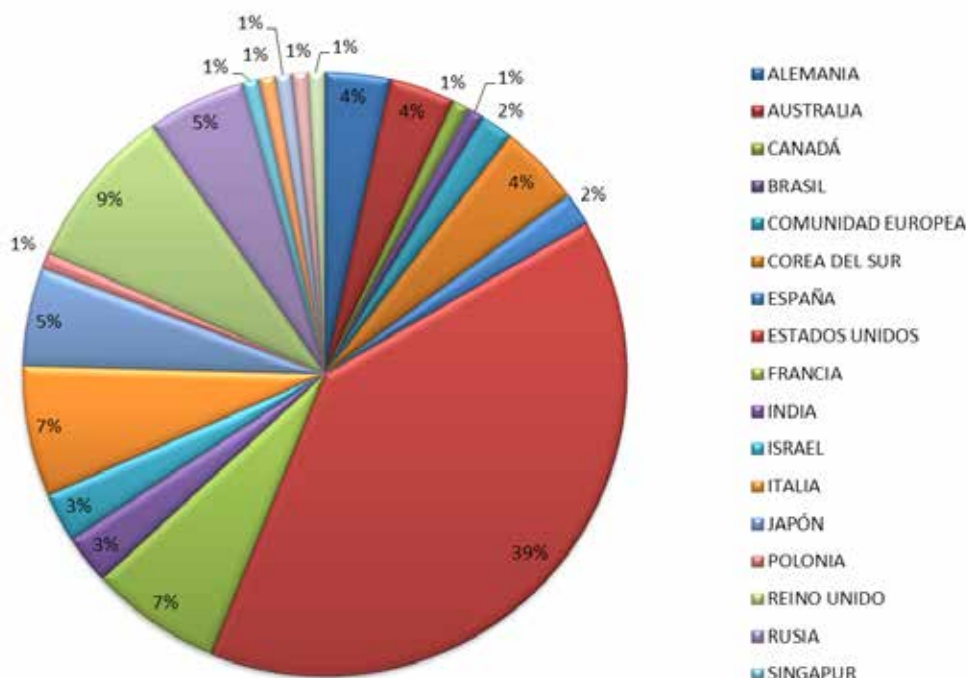


Figura 1, Distribución de la industria. Fuente: SIPRI, 2014. Elaboración: Autores

Según Sandler y Hartley (1995), las industrias de la defensa se caracterizan por su costo decreciente, especialmente aquellas relacionadas con alta tecnología, debido a que aprovechan las economías a escala. En este sentido, mientras unas industrias pueden especializarse de manera exclusiva en el desarrollo de equipo militar, otras industrias pueden diversificar su economía, siendo el equipo militar solo una parte de sus ingresos. Sin embargo, en un mercado nacional generalmente se necesita una sola industria, esto naturalmente favorece los monopolios, razón por lo cual esta tendencia es regulada estrictamente por la mayoría de gobiernos.

Por otra parte, los tipos de industria militar varían de país a país. La figura 2 muestra el nivel de especialización de las industrias militares en 21 países, según el tipo de ingresos que generan. Es así que, por ejemplo, en Australia, España, India, Israel, Polonia, Suecia y Turquía, aproximadamente del 80% de los ingresos totales de las industrias militares es generada por la venta de equipo militar; esto sin duda evidencia un elevado nivel de especialización industrial. Por

el contrario, en países como Alemania, Brasil, Corea del Sur, Italia y Japón, los ingresos por venta de equipo militar representan valores por debajo del 20% del total de ingresos de sus industrias.

Sin embargo, en un mismo país puede haber industrias militares, unas diversificadas y otras especializadas. Es así que en industrias como Lockheed Martin de los Estados Unidos, la principal industria militar a nivel mundial por sus ingresos anuales, el 76% de los ingresos, se genera en las ventas de equipo militar, o Raytheon que registra el 92% del total de sus ingresos por este mismo concepto. Pero por otro lado, industrias como General Electric, Hewlet Packard o Pratt&Whitney (United Technologies) todas de los Estados Unidos, tienen ingresos por venta de equipo militar que solo representa 3%, 2% y 26% respectivamente. Esta variabilidad no es exclusiva de los Estados Unidos, en Corea del Sur por ejemplo también encontramos estos dos casos: por un lado la transnacional en electrónica Samsung vende equipo militar por apenas el 0,61% del su total de ingresos, mientras que para LIG Nex1 estas mismas ventas representan el 100% (SIPRI, 2014).

En América del Sur solo la empresa EMBRAER (Empresa Brasileña de Aeronáutica) tiene el tamaño suficiente para ser una competidora a nivel mundial; y al igual que en otras industrias como Kawasaki Heavy Industries de Japón o Rolls-Royce del Reino Unido, las ventas de equipo militar solo representan alrededor del 17% de sus ingresos totales.

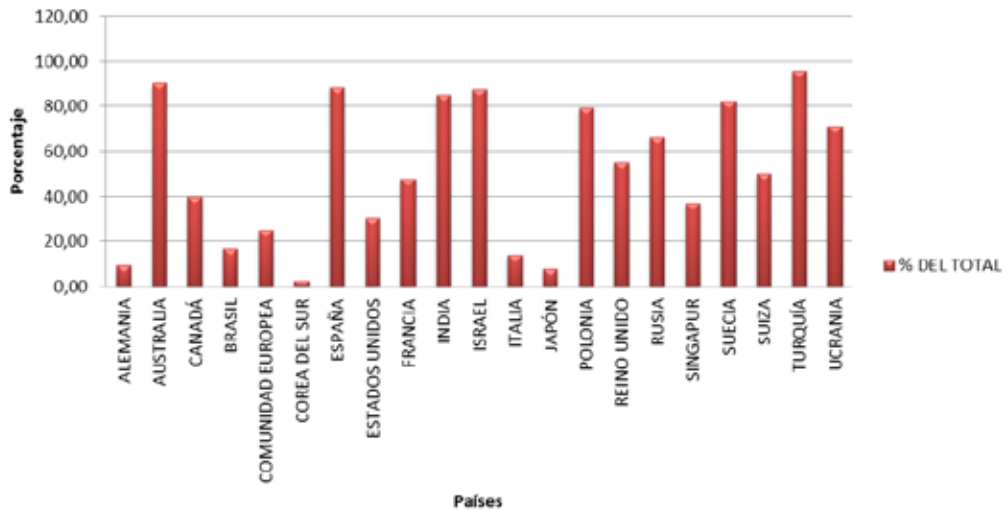


Figura 2, Ingreso por equipo militar / ingresos totales. Fuente: SIPRI, 2014. Elaboración: Autores

A nivel mundial, las ventas legales por equipo militar superaron los 431 mil millones de dólares durante el 2012, y este valor solo incluye las 100 industrias militares más importantes a nivel global. De lejos, las industrias de los Estados Unidos vendieron más que el resto de industrias competidoras. Esto se debe a que hay un total de 45 industrias de equipo militar de los Estados Unidos que se encuentran en este listado de las top 100. Países como Francia, Italia, Reino Unido, Rusia, y como agrupación la Unión Europea vendieron 104 mil millones de dólares, lo que no representa ni la mitad de las ventas realizadas por las industrias norteamericanas. La Tabla 1 nos muestra el detalle de las ventas de equipo militar de las top 100, agrupadas por países.

PAÍS	# DE INDUSTRIAS ENTRE LAS 100	VENTA DE ARMAS	VENTAS TOTALES	% DEL TOTAL DE VENTAS
ALEMANIA	4	6710	71183	9,43
AUSTRALIA	4	4120	4553	90,49
CANADÁ	1	840	2107	39,87
BRASIL	1	1060	6241	16,98
UNION EUROPEA	2	19260	76452	25,19
COREA DEL SUR	5	4830	188088	2,57
ESPAÑA	2	4770	5389	88,51
ESTADOS UNIDOS	45	248610	811996	30,62
FRANCIA	8	24200	50861	47,58
INDIA	3	5310	6225	85,30
ISRAEL	3	6980	7966	87,62
ITALIA	8	22100	156053	14,16
JAPÓN	6	10940	137751	7,94
POLONIA	1	820	1031	79,53
REINO UNIDO	10	44390	80655	55,04
RUSIA	6	18560	27956	66,39
SINGAPUR	1	1890	5104	37,03
SUECIA	1	2910	3543	82,13
SUIZA	1	930	1856	50,11
TURQUÍA	1	870	909	95,71
UCRANIA	1	1140	1599	71,29
TOTAL	114	431240	1647518	51,60
Fuente: SIPRI 2014. Elaboración: Autores				

Tabla 1, Fuente: SIPRI 2014. Elaboración: Autores

Rol de los Gobiernos en la Industria Militar

Por el volumen de ventas, uno estaría tentado a pensar que por el enorme poder que estas industrias tienen a nivel global, como lo sugiere Özkan (2008), han transformado la dinámica de la política y de las relaciones internacionales, y que sus decisiones afectan al comercio internacional de equipo militar e inclusive a la implementación de políticas y toma de decisiones de política exterior y de defensa. Sin embargo, la industria militar es un instrumento más para el mantenimiento de la supremacía de ciertos gobiernos, ya que son estos en realidad los que influyen la dinámica de las relaciones internacionales, la implementación de políticas y la toma de decisiones. No obstante, es importante reconocer que estas industrias sí ejercen presión en sus propios gobiernos para la venta de sus equipos ya sea a nivel local, como también en la búsqueda de otros mercados. Según Transparencia Internacional, citado por SIPRI (Perlo-Freeman y Wezeman, 2014), los niveles de corrupción son bastantes altos; de hecho, solo una empresa en todo el mundo tiene la estructura, las políticas y las prácticas capaces de prevenir esta corrupción y de ser transparente en sus negociaciones

y sus contratos. Se trata de Fluor, una compañía norteamericana que ha ganado varios contratos de servicios logísticos con el gobierno estadounidense.

Ahora bien, el rol preponderante de los gobiernos en la industria militar es usado para influenciar sus relaciones con otros países. Cada gobierno tiene su propia normativa para la comercialización de los armamentos en el mercado, para el monitoreo de los compradores y para la regulación de las ganancias en los contratos, los cuales en su gran mayoría no son competitivos (Sandler y Hartley, 1995). De hecho, solo existen cinco países que pueden influir en el sistema internacional basados en su poderío militar, ya que no dependen de otros actores (Özkan, 2008), estos países son miembros permanentes del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, tienen derecho a veto y son los siguientes: Estados Unidos, Francia, Alemania, Reino Unido y Rusia. De éstos, solo Estados Unidos y Rusia casi no dependen del equipo militar proveniente de otros países, así lo demuestra la figura 3. Sin embargo, las industrias de estos países enfrentan grandes desafíos no solo por los excesivos controles para la exportación y regulaciones antimonopolio, sino también por el creciente costo de producción.

Como resultado, a finales del siglo XX y la primera parte del siglo XXI, han habido consolidaciones muy importantes dentro de la industria para reducir los costos de investigación, desarrollo, pruebas y evaluación RDT&E (por sus siglas en inglés) y para ampliar el mercado indispensable para su supervivencia (Watts, 2008). Watts menciona que los costos se han incrementado debido a la casi obsesiva exigencia de los países en el desarrollo de equipos de tecnología avanzada.

El desarrollo tecnológico es costoso y aun así, la industria ha crecido en términos reales. El costo de los nuevos equipos ha crecido exponencialmente, así lo expresan Boot (2006) y The Economist del 2010 y como resultado la adquisición de equipo militar como aviones o buques ha disminuido significativamente a pesar que el presupuesto de defensa de los países industrializados ha crecido dramáticamente.

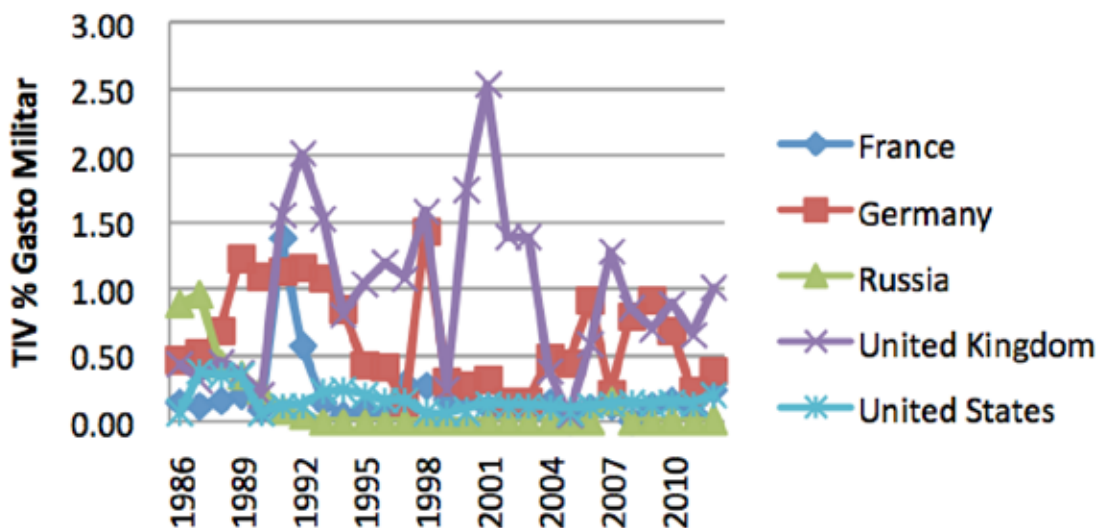


Figura 3, Dependencia de importaciones, Fuente: SIPRI, 2014. Elaboración: Autores

Globalización y el mercado militar

De otro lado, el fin de la Guerra Fría implicó el establecimiento de un nuevo orden internacional unipolar. Históricamente, el orden mundial sigue un movimiento pendular, que transita desde la unipolaridad hasta la multipolaridad. Para algunos autores, el orden internacional es más

estable y pacífico cuando más se acerca hacia la unipolaridad, mientras que la cercanía a la multipolaridad lo vuelve competitivo y conflictivo, por la presión de ciertos países por convertirse en potencias (Özkan, 2008).

Siguiendo esta lógica, para algunos autores como Gaddis (1986), el orden bipolar de la Guerra Fría constituyó uno de los más estables de la historia. Ahora bien, la finalización de este conflicto ideológico implicó, en primera instancia, el establecimiento de un ordenamiento unipolar (con Estados Unidos a la cabeza) que duró hasta 1975 (Cox, 1981). Desde la caída de la Unión Soviética se configuró un ordenamiento internacional altamente influido por la globalización, que está distante de ser hegemónico, y que por el contrario, comparte el liderazgo en distintos niveles con otros países y otros actores (Nye, 2001).

En este ámbito, varios actores pelean por ingresar o por mantenerse. Este es el caso de China, India y Brasil, cuyos potenciales comerciales, demográficos, económicos y tecnológicos les permiten aspirar a convertirse en potencias internacionales (Özkan, 2008), lo que implica que también buscan competir en el reducido campo de la industria militar. Japón es un caso especial, este país ya ha desarrollado equipo militar de última generación, pero sin embargo, accede a una reducida porción del mercado militar internacional, por lo cual su estrategia será la de mantenerse en este mercado y eventualmente, abarcar un porcentaje más importante de las ganancias. Por su parte, Rusia siempre ha destacado como un actor relevante en el sistema internacional, de hecho, su desarrollo tecnológico siempre ha sido comparable al de los Estados Unidos, lo que permite ver que su estrategia no solo es la de mantenerse en este campo, sino la de competir abiertamente con el líder más importante de este mercado.

Por otro lado, la globalización ha generado una presión hacia una mayor interdependencia entre los actores del sistema internacional (Nye, 2001). De alguna manera, la globalización quebró una de las premisas básicas del realismo: la autoayuda, con lo cual, en la actualidad, incluso en el campo de la defensa es preciso ser más cooperativo y actuar en conjunto, no solamente para lograr economías de escala, sino también porque los desafíos a la seguridad y a la defensa de los países son multidimensionales, y por tanto muy difíciles de afrontar de manera aislada. Parafraseando la Unión Europea: “ningún país puede abordar en solitario los complejos problemas de hoy en día”. En estas circunstancias, no solo que la mejor alternativa posible es enfrentar los problemas en conjunto para disminuir costos, extender el alcance de las acciones y reducir la vulnerabilidad en la medida de lo posible, sino que, desarrollar la industria de la defensa de manera cooperativa podría ser incluso una media para incrementar la confianza mutua entre países.

América del Sur y la Industria Militar

En el caso de América del Sur, Brasil lanzó la propuesta de crear un espacio de cooperación entre los doce países que conforman la región: UNASUR. A los seis años de su creación, esta iniciativa todavía genera suspicacia por los resultados alcanzados. De hecho, existen áreas donde los logros son importantes, mientras que en otras los avances son realmente modestos. Uno de los campos de acción que más ha avanzado, es el campo de la Seguridad y la Defensa, por paradójico que suene. El Consejo de Suramericano de Seguridad ha logrado avances efectivos en la implementación de Medidas de Confianza Mutua (MCM) entre los países de la región, transparencia en el Gasto de la Defensa y ha dado los primeros pasos hacia la homogeneización en las metodologías para la medición del gasto.

Pese a que el proceso de integración en UNASUR, en materia de seguridad y defensa, es interesante, la situación incipiente de los procesos de integración en general en América Latina, pone a la región en una situación de vulnerabilidad para enfrentar desafíos y para consolidar un proceso de paz estable y duradera. En el caso específico de UNASUR, éste bloque ha vivido un período de estancamiento, después del impulso inicial, mismo que en gran parte se debe a cambios en la dirección política de algunos de sus miembros de mayor peso.

Con relación a la integración suramericana relativa a la seguridad y la defensa, las percepciones de amenaza en todos los miembros, son más o menos las mismas. Casi todos los países ven en el narcotráfico, terrorismo, subversión, crimen organizado, desastres naturales, y en la pobreza los principales temas de su agenda de seguridad. Sin embargo, pese a que no en todos los Estados ni en todas las regiones tienen la misma prioridad los mismos temas, se podría decir que hay un consenso sobre las amenazas y además existe una tendencia a mantener al narcotráfico como primero en la lista “negra” (Rojas, 2009).

No obstante, todavía queda un largo camino por seguir y desarrollar una propuesta de seguridad y defensa común y autónoma para América del Sur, cuyo éxito dependerá del grado de desarrollo, integración y solidez que alcance su industria de defensa, y no solo de la voluntad política que tengan sus países. En estas circunstancias ¿podrán los miembros de UNASUR operativizar acuerdos de cooperación con relación a la defensa?

La respuesta a esta pregunta es incierta, no obstante, existe la evidencia de que otras regiones del mundo lo han logrado. Es así que ante los crecientes costos de RDT&E, ante la fuerte competencia regional y frente al limitado mercado, la Unión Europea desarrolló un esfuerzo conjunto para la fabricación de equipamiento militar como un avión caza polivalente (Eurofighter Typhoon), lo cual requirió la formación de un consorcio entre Airbus Group, en el año 2000 y la empresa británica BAE Systems y Alenia Aeronáutica de Italia.

Frente a esta evidencia, se podría decir que UNASUR tiene un potencial enorme, que se refleja en las siguientes cifras: a) el producto interno bruto (PIB) de la región para el año 2012 llegó a un poco más de 4 billones de dólares (millones de millones), lo que significa que está en la capacidad de enfrentar este tipo de desafíos en conjunto; b) UNASUR es una región de vastos recursos naturales y energéticos; c) además, UNASUR cuenta con un sector industrial creciente, incluso dentro del sector militar, de hecho, la región cuenta con una de las 100 empresas militares más grandes del mundo por su volumen de ventas, EMBRAER, lo cual podría ser un polo de desarrollo que demande insumos y partes elaboradas por otros países sudamericanos; y d) finalmente, las importaciones regionales de equipo militar en 2013 llegaron a sumar 1.543,3 millones de dólares americanos (SIPRI, 2014), mientras que el gasto militar en la región alcanzó un poco más de los 66 mil millones de dólares americanos para el 2012, lo cual muestra la existencia de un interesante mercado intrarregional por atender.

La figura 4 muestra el valor real de las importaciones de 7 países miembros del UNASUR sin tomar en cuenta a Brasil. El valor de indicador de tendencia – TIV – está como porcentaje del gasto militar. Los picos que presenta la figura representan las transferencias reales por la adquisición del equipo militar. Es así, por ejemplo, entre 1988 y 1989 Bolivia invirtió entre el 28 y el 34% de su gasto militar en la adquisición de equipo militar. De igual forma, Perú y Chile gastaron entre 2004 y 2006 el 23% del total de su presupuesto militar en la adquisición de equipos. Por su parte, Ecuador, salvo los años 1991-1992 y 1997 por el conflicto en el Alto Cenepa (López Contreras, 2004), sus gastos en equipamiento militar no llegan al 5%.

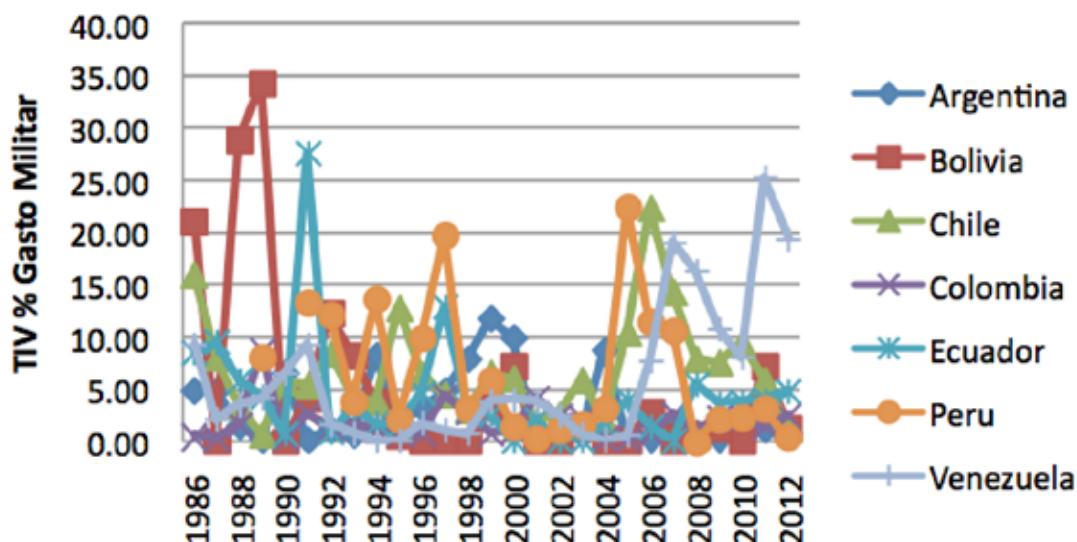


Figura 4, Importaciones Militares UNASUR. Fuente: SIPRI, 2014. Elaboración: Fabián Rodríguez

El Ecuador es un caso interesante para analizar, porque constituye un país pequeño, que debe enfrentar enormes desafíos a su seguridad provenientes de su propio contexto regional, pese a lo cual mantiene un importante compromiso con la integración latinoamericana. De hecho, Ecuador es uno de los países más pequeños de América del Sur (256.370 km², incluyendo a su región insular), con una población de casi 16 millones de habitantes (según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos – INEC), y cuya actividad económica ha registrado un importante crecimiento en las dos últimas décadas .

En lo que respecta a los desafíos a la seguridad y la defensa, estos son significativos para un país como Ecuador, que además de estar rodeado por los principales países exportadores de hoja de coca y de cocaína, también ha debido enfrentar las secuelas de contar en su vecindario con la guerrilla más antigua del planeta (las FARC), lo que desembocó en el desventurado episodio de “Angostura” en el año 2008 y ha demandado un fuerte incremento en su gasto en defensa. De hecho, Ecuador ha venido aumentando su gasto militar en el período comprendido entre 1986 y 2012 hasta llegar al 2.95% del PIB, según el reporte del Centro de Estudios Estratégicos (CEED) de la UNASUR (2012).

Ahora bien, aun cuando esta información suene alarmante, en realidad es preciso analizar el gasto militar desagregando sus componentes. El CEED desagrega el gasto en cuatro componentes: a) Personal (Remuneraciones); b) Operaciones y Mantenimiento (Bienes de consumo y Servicios); c) Inversiones (Sistema de Armas, Infraestructura Física y Otro Equipamiento); y d) Investigación y Desarrollo. Según el mismo CEED, el gasto militar del Ecuador ha estado destinado principalmente a cubrir costos administrativos y de personal, al igual que en el resto de la región. Pese a este incremento en la inversión, Ecuador no registra una inversión importante en su personal, comparativamente hablando, de tal suerte, que solamente supera a Bolivia en este rubro (figura 5). Adicionalmente, según un análisis realizado por Strategic Page , Ecuador en el período entre 2002 y 2008 invirtió apenas 17 mil dólares en cada uno de sus miembros de su fuerza militar, cifra que lo coloca muy por debajo de las inversiones que realizan Perú o Brasil, países que en el mismo período (2002-2008), invirtieron 33 y 60 mil dólares respectivamente (Figura 5).

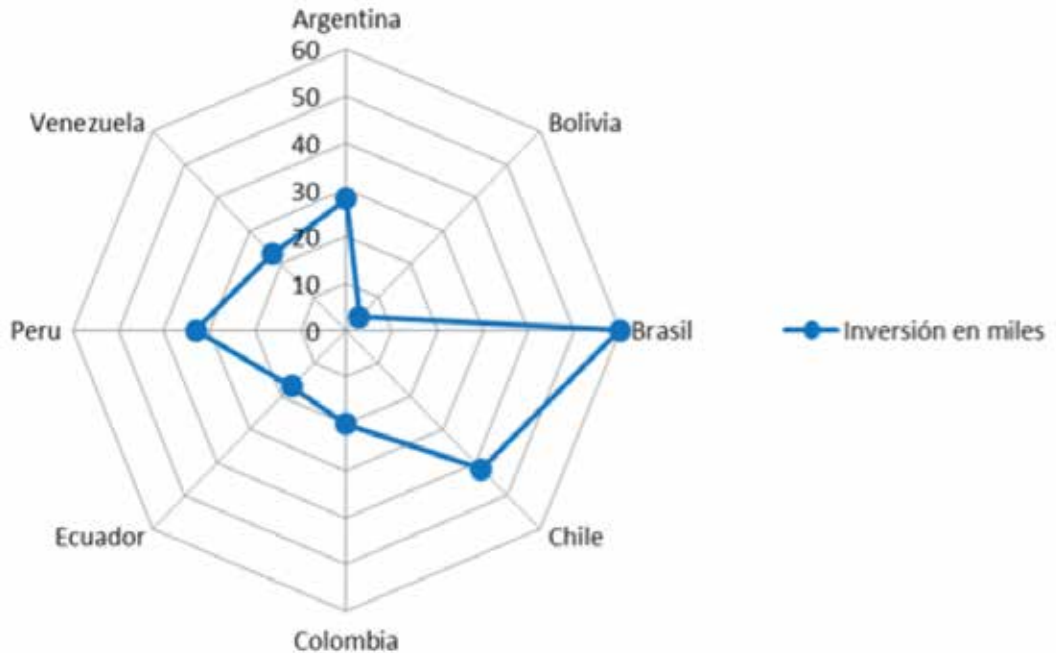


Figura 5, Inversión por hombre. Fuente: Strategic Page, <http://www.strategypage.com/default.asp>. Elaboración: Autores

En lo que respecta a la industria militar como tal, Ecuador no ha logrado desarrollar este sector. Su industria se limita a la fábrica Santa Bárbara, misma que se dedica principalmente a fabricar municiones y armas menores, y a la Industria Aeronáutica del Ecuador (DIAF) creada en 1992, adjunta a la Fuerza Área del Ecuador (FAE) y dedicada exclusivamente a la provisión de bienes y servicios aeronáuticos. De estas empresas no se conoce mucho sobre sus logros financieros, como tampoco sobre el comercio de sus productos y servicios, por lo que debemos asumir que son básicamente locales. Una de las razones que limitan el desarrollo de la industria militar, como lo resalta *The Economist* (2010), sin duda son los elevados costos que implican, los plazos largos que requieren, así como las dificultades intrínsecas a la toma de decisiones e implementación de proyectos en este sector. Finalmente, de hecho de que la industria militar sea tan incipiente en Ecuador, se deriva pues que, los gastos en operaciones y mantenimiento, así como en investigación y desarrollo, son muy reducidos, dentro del presupuesto de este país.

Ante este escenario, Ecuador ha decidido apostar fuertemente, al menos desde el año 2007, a la integración sudamericana como estrategia para enfrentar de manera cooperativa sus amenazas. Dentro de esta lógica, este país se convirtió en uno de los miembros impulsores de la UNASUR, además ha sido muy activo en todas las iniciativas del Consejo Suramericano de Defensa de la UNASUR (CSD), así como en otros consejos sectoriales que abordan temas de interés estratégico para el país.

Adicionalmente, hace un par de años, Ecuador, en conjunto con los gobiernos de Argentina, Brasil y Venezuela, acordó el desarrollo de un avión de entrenamiento básico, llamado “UNASUR I - IA73”, que estaría al servicio de los países miembros. Sin embargo, si bien el esfuerzo es interesante y loable, esta iniciativa desconoce de entrada las fortalezas ya desarrolladas por los mismos miembros de la región. Siendo EMBRAER la única empresa latinoamericana militar que se encuentra entre 100 industrias militares más importantes a nivel global, tiene amplias capacidades para hacer variaciones a su modelo “Tucano”, para que sirva como un avión de entrenamiento básico. Además, esta empresa tiene una enorme ventaja en comparación

con otras industrias aeronáuticas de la región; es decir, sus capacidades instaladas permiten el aprovechamiento de economías de escala. También tiene un equipo militar ya probado en el comercio internacional, lo que ofrece la garantía de la calidad de su producto. La empresa chilena ENAE es otro caso exitoso, que muestra experiencia en la producción y comercialización de productos y servicios ya probados. Es decir, estamos dejando pasar fortalezas entre los mismos miembros de la región para favorecer a otro miembro que tiene limitada capacidad y casi nula experiencia con productos probados.

En otras palabras, la confianza que tiene Ecuador en los procesos de integración, no debe perder de vista aspectos estratégicos y funcionales como son las economías de escala y las ventajas comparativas, sin que esto implique la renuncia al desarrollo de una industria militar autónoma. Las iniciativas conjuntas para el desarrollo industrial, con las cuales se ha involucrado el país, de alguna manera desconocen las fortalezas existentes entre los miembros más grandes de la región, que podrían favorecer a aquellos países que, como Ecuador, todavía cuentan con restringidas habilidades y casi nula experiencia en desarrollar equipos militares.

En ese punto, el análisis del caso europeo constituye una guía para que los países que la UNASUR puedan desarrollar equipo militar que satisfaga, al menos, algunas de las necesidades de sus miembros. Por ejemplo, la formación de Airbus Group no nació como una simple necesidad por entrar en un mercado nuevo como el aeroespacial, para compartir costos entre los distintos socios y desarrollar economías a escala, o por la necesidad de una región de defenderse de una industria dominada por unos pocos actores, nace por la confianza que existe entre los distintos miembros de la Unión Europea, cuyo largo proceso de integración, inició a mediados del siglo XX. Otro ejemplo interesante lo podemos encontrar en “Política Europea de Seguridad y Defensa” (PESD), misma que con un poco más de una década de vida, registra avances que abarcan un amplio espectro de áreas que incluyen la estructura institucional, la superación de la estanqueidad de los mercados de equipamientos defensivos, la cooperación armamentística, el establecimiento de proyectos conjuntos de investigación y desarrollo, o la interoperabilidad en operaciones conjuntas, cuyo objetivo primordial es revisar las técnicas empleadas para superar los desafíos planteados por la cooperación regional defensiva europea. Pero sobre todo, esta integración ha contribuido en dos aspectos relevantes: el establecimiento de una zona estable de paz al interior de la Unión Europea, y la preservación y resguardo de una política de seguridad y defensa autónoma e independiente.

Ahora bien, más allá de la experiencia europea, la realidad propia de los países miembros de UNASUR nos muestra que la región sudamericana aún tienen diferencias limítrofes no resueltas, todavía se observa importantes divergencias ideológicas y políticas que dificultan el acuerdo de objetivos políticos, comerciales y militares comunes. Y aunque esto último nos demuestre que hay un largo camino por recorrer, se ha empezado ¡ya!

Referencias

- Boot, M. 2006. The Paradox of Military Technology. *The New Atlantis, A Journal of Technology and Society*. Fall 2006, pp. 15-31. <http://www.thenewatlantis.com/docLib/TNA14-Boot.pdf>
- Centro de Estudios Estratégicos de la Defensa. 2012. Registro Suramericano de Gasto de Defensa. Avance Preliminar.

- Cox, R. 1981a. “Fuerzas Sociales, Estados y Ordenes Mundiales: Más allá de la teoría de las Relaciones Internacionales”. En: John A. Vásquez comp. 1994. *Relaciones Internacionales. El Pensamiento de los Clásicos*, México: Editorial Limusa, Grupo Noriega Editores. P. 153.
- Deger, S. and Sen, S. (1990). *Military security and the economy: defence expenditure in India and Pakistan*. In *The Economics of Defence Spending*, edited by K. Hartley and T. Sandler. London: Routledge, 189–227.
- Deger, S. and Somnath S. 1995. *Military Expenditure and Developing Countries*. in Hartley, Keith and Todd Sandler (eds) (1995). *Handbook in Defense Economics*, Elsevier. pp 592-623.
- Dunne, P. 1996. *Economic Effects of Military Spending in LDCs: A Survey*. In (Gleditsch, N.P., Cappelen, A., Bjerkholt, O., Smith, R. and Dunne, P. eds) *The Peace Dividend, Contributions to Economic Analysis Series*. Amsterdam: North-Holland, pp 439-464.
- Dunne, J. P y Perlo-Freeman, S. 2003. *The Demand for Military Spending in Developing Countries*. *Defense and Peace Economics*, Vol. 14 (6) December. pp. 461-474.
- Gaddis, J. L. 1986. “The Long Peace. Elements of Stability in the Postwar International System. *International Security* Vol. 10, No. 4 (Spring, 1986), pp. 99-142. Published by: The MIT Press
- López Contreras, J. 2004. *Ecuador-Perú - Antagonismos, negociación e intereses nacionales*. Quito: Ediciones Abya-Yala
- Nye, J. 2003a. *La Paradoja del Poder Americano*, Santiago de Chile: Taurus. Ps. 21-69
- Özkan, Gökhan. 2008. “Unipolar, Bipolar or Multipolar International System? The Defense Industry Factor”, *Balikesir Üniversitesi Akademik Fener Dergisi*, 10, 97-116, 2008.
- Perlo-Freeman, S. y Wezeman, P. D. 2014. *The SIPRI Top 100 Arms Producing and Military Services Companies, 2012*. SIPRI Fact Sheet, January 2014. Solna, Suecia. 8 pp.
- Pironi, L. 2007. “Military Spending and Economic Growth,” Working Papers 0708, Department of Accounting, Economics and Finance, Bristol Business School, University of the West of England, Bristol.
- Rojas Aravena, F. 2009. *América Latina Defensa y Seguridad en el Siglo XXI*. En: Reunión de RESDAL. “La Situación de la Seguridad y la Defensa”. Presentación.
- Sandler, T. and Hartley, K. *The Economics of Defense*. Cambridge University Press 1995. 387 pp.
- Sköns, E. 2005. *Military Expenditure*. in SIPRI, *SIPRI Yearbook 2005: Armaments, Disarmament and International Security*, Oxford, Oxford University Press. 10 pp.
- Stockholm International Peace Research Institute – SIPRI. 2014. *The SIPRI Top 100 arms producing and military services companies in the World, 25th Edition for 2012*. <http://www.sipri.org/research/armaments/transfers>
- The Economist. 2010. *The Cost of Weapons: Defence spending in a time of austerity*, August 26, 2010. London UK. <http://www.economist.com/node/16886851>
- Watts, B. D. 2008. *The US Defense Industrial Base: Past, Present and Future. The Strategy for the Long Haul Series*. The Center for Strategic and Budgetary Assessments. Washington DC, USA. 108 pp. www.dtic.mil/cgi-bin/GetTRDoc?AD=ADA490689