

Paradojas de la exportación de armas israelí

[Ana Garralda](#)

La industria del país se reorienta hacia Asia, un mercado hambriento de armamento.



AFP/Getty Images

Las industrias de defensa y seguridad reportan a Israel unos beneficios anuales de unos 6.000 millones de euros (según los datos del departamento de cooperación internacional del Ministerio de Defensa SIBAT para el ejercicio 2012, año que supuso todo un récord de facturación). Si antes sus empresas de diseño y fabricación de armamento se concentraban sobre todo en exportar hacia Estados Unidos y la Unión Europea, durante los últimos años se han reorientado hacia el sureste asiático, el mercado emergente más importante del sector.

En estos momentos, el principal cliente de los sistemas de armamento y vehículos militares israelíes es India, que dado el enorme tamaño de su Ejército ha firmado un contrato para adquirir 300.000 miras telescópicas para subfusiles. Sin embargo, en algunos casos Israel puede verse obligado a cancelar este tipo de operaciones si entran en conflicto con otros proveedores que ofrecen una mejor relación calidad-precio o mantienen mejores relaciones políticas con el país comprador.

Por ejemplo, el pasado mes de enero el Secretario de Estado de EE UU, John Kerry, intervino cuando se supo que India iba a comprar una partida de cohetes anti-tanque producidos por *Rafael*, una de las principales empresas israelíes de fabricación de armamento. Kerry, acompañado de otros altos funcionarios de la Administración Obama, convenció a los indios de que en lugar de comprar los cohetes israelíes guiados por láser del modelo *Spike*, optaran por los estadounidenses del modelo *Javelin*.

De esta forma, los funcionarios del Departamento de Estado hicieron todo lo que estuvo en su mano para proporcionar trabajo a la gigantesca industria militar del país, afectada por una substancial reducción presupuestaria promovida por el Secretario de Defensa, Chuck Hagel. Estas restricciones en el gasto militar por parte de EE UU han hecho que en algunos casos sus intereses en la venta de armamento colisionen con los de su aliado estratégico en Oriente Medio: Israel.

Basculando hacia Asia y Pacífico

Otros países asiáticos que importan armamento israelí son China (aunque con importantes restricciones impuestas por el Departamento de Defensa de EE UU en aquellos sistemas que tienen componentes fabricados por empresas estadounidenses, por ejemplo, radares y sistemas de adquisición de objetivos para aviones de combate), Japón, Corea del Sur, Singapur, Sri Lanka, Tailandia y Filipinas. Estos mercados se han convertido en prioritarios para las cuatro grandes empresas israelíes del sector: Israel Aerospace Industries (IAI), Elbit, Rafael e Israel Military Industries (IMI), que ahora apuntan también a Malasia e Indonesia.

Según el desglose de la facturación expuesto en el último informe del departamento de cooperación internacional del Ministerio de Defensa SIBAT estos países asiáticos, junto a Australia y Nueva Zelanda, habrían comprado sistemas de armamento por valor de casi 3.000 millones de euros durante 2011 y 2012. Prácticamente el doble de lo que vendieron a los países de la UE, que rondó los 1.500 millones de euros durante el mismo período.

Y aunque el Gobierno hebreo lo niega públicamente, todo apunta a que otro de los compradores de armamento israelí sería Pakistán, a pesar de que éste mantiene tensas relaciones con su vecina India, principal cliente de Israel. De acuerdo a un informe oficial del Parlamento británico de junio de 2013, Israel solicitó permisos de exportación de sistemas que incorporan componentes fabricados por empresas británicas para vender radares, sistemas de guerra electrónica, recambios para aviones de combate y sistemas de adquisición de objetivos que tenían como destinatario final a Pakistán.

Ésta constituye también una de las principales habilidades de los directivos de la industria armamentística israelí, la de lograr vender sistemas a países en conflicto, fuera antes a China y Taiwan, o ahora a India y Pakistán. Pues en realidad lo que aprecian sus clientes es el servicio postventa y de mantenimiento que Israel les proporciona. No hay que olvidar la versatilidad de las armas en cuestión, su relación calidad-precio y el hecho de que estén probadas en combate real (lo que hace que organizaciones de derechos humanos como Human Rights Watch y Amnistía Internacional hayan denunciado cómo en ocasiones los palestinos, sobre todo en la Franja de Gaza, actúan a modo de involuntarios *conejos de laboratorio* de la experimentación bélica israelí).

A ello se une el hecho de que Israel –dado el carácter multicultural de sus ciudadanos – dispone de un amplio abanico de instructores para los diferentes sistemas que pueden llevar a cabo los cursos de formación en diferentes idiomas. Por ejemplo, en el caso de los países de América Latina a los que venden armamento o prestan servicios de mejora y actualización tecnológica, las empresas israelíes añaden servicios de cualificación y asesoría técnica realizados en perfecto castellano.

Primer exportador de 'drones'

Según la consultora internacional Frost & Sullivan, en los últimos ocho años Israel ha logrado convertirse en el mayor centro de fabricación de vehículos aéreos no tripulados del mundo. De acuerdo a un estudio de la consultora, las exportaciones israelíes de esta clase de aparatos (UAVs en sus siglas en inglés, aunque se les conozca popularmente como *drones*) durante el mencionado período habrían superado los 3.500 millones de euros. Los mayores compradores de *drones* israelíes son, en este caso, países europeos, tales como Reino Unido, Alemania, Polonia, Países Bajos y España, que suman prácticamente el 50% de las adquisiciones.

En cambio, Asia y Pacífico suman una tercera parte de las compras de *drones*, especialmente por parte de India y Azerbaiyán. También destaca Singapur, que dispone ya de un escuadrón

del modelo *Heron*, capaz de volar a 30.000 pies y con una capacidad de carga de 250 kilos. Además de comprarle aparatos, India cuenta también con un contrato de mantenimiento y actualización de sistemas de vuelo no tripulado que reporta unos 80 millones de euros anuales a las arcas israelíes.

Más del 10% de las ventas al extranjero -por valor de unos 400 millones de euros- fueron destinadas a países de Iberoamérica, mientras el 1,5% -equivalente a unos 50 millones de euros- lo fueron a tres países africanos: Uganda, Etiopía y Nigeria. En cambio Estados Unidos adquiere únicamente el 4% de este tipo de sistemas fabricados por su aliado estratégico, a pesar de las múltiples *joint ventures* que existen entre las empresas aeronáuticas de ambos Estados. No obstante, no todos los aparatos exportados están diseñados para el uso bélico. Algunos de ellos lo están para otros ámbitos civiles de la seguridad nacional, tales como la protección civil o la meteorología, así como para sobrevolar áreas urbanas.

La fabricación de *drones* es, por tanto, el eje vertebrador de las ventas de una industria boyante en el viejo continente, con mercados menos saturados de vehículos aéreos no tripulados que de otros sistemas más convencionales, comercializados también por numerosas empresas internacionales. Así, Asia se ha convertido para la industria israelí en un mercado hambriento de más armamento, con menos enemigos potenciales a quienes vender su tecnología, con gobiernos que demandan una mayor profesionalización de sus ejércitos y con una demografía que crece a un ritmo vertiginoso. No hay que olvidar que los habitantes del continente más extenso del planeta conforman ya más de la mitad de la población mundial.

Fecha de creación

1 julio, 2014