

8

# PROYECCION DEL PODER Y COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA EN EL TERCER MUNDO: ¿QUIEN VENDE QUE A QUIEN?

Rodrigo X. Carreras

de fuerza de Estados Unidos se mucho superior a la soviética, sobre todo en capacidad competitiva. La fuerza de la URSS. Tal sea la motivación del artículo fue, más que mejorar un análisis de capacidades, hacer un inventario de la administración Reagan de una manera que permitiera a los líderes de la URSS. Lamentablemente, desde el punto de vista científico, se ha ignorado los factores importantes de la influencia al proyectar el futuro. La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada.

La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada. La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada. La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada.

La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada. La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada. La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada.

La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada. La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada. La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada.

La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada. La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada. La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada.

La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada. La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada. La URSS se encuentra en una posición de debilidad que la fuerza competitiva más débil de la URSS encuentra oposición bien organizada.

**RODRIGO X. CARRERAS**  
Político. Actual embajador de Costa Rica en Brasil.

**A**mbas superpotencias son parcialmente responsables por las guerras que tanto sufrimiento causan a la humanidad y que se dan con tanta frecuencia en el Tercer Mundo. El irredentismo ideológico, junto con las modernas armas fornecidas producen una mezcla explosiva de nefastas consecuencias.

La idea de la dominación imperial ya existía con anterioridad a la guerra del Peloponneso; cuando la isla de Corcyra decidió declarar su independencia de Corinto y unirse a la Confederación Ateniense en busca de protección, no se hizo esperar el desembarco de "infantería de marina" corintia ni la llegada de una flota ateniense. La lucha por las esferas de influencia ha implicado siempre distintos grados de tolerancia entre las potencias. Hoy ha generado un verdadero juego de espejos, en el que las acciones son el reflejo de la percepción de la otra potencia. Sin embargo, sigue existiendo un acuerdo tácito de no perturbar la esfera de influencia ajena, a no ser que se presente el caso de tolerancia política, militar o económica.

Hoy en día, tanto Estados Unidos como la Unión Soviética tienen capacidad de alcance mucho más allá de sus fronteras. Esta capacidad implica la posibilidad de desplazar una fuerza grande a gran distancia, con rapidez y efectividad.

Existe la tendencia entre los distintos autores que tratan de estos temas a manifestar puntos de vista subjetivos e incluso de manipular los datos existentes a fin de servir a intereses ideológicos. Esta tendencia o el manejo descuidado de datos confiables y válidos lleva a producir confusión que no sirve a los intereses de las ciencias sociales ni de la formulación de política exterior <sup>1</sup>.

Es importante definir que al hablar de "fuerza de proyección de poder" se hace referencia a la capacidad de una superpotencia para intervenir militarmente en lugares distantes. Se habla de capacidades no de intenciones.

Existen cinco indicadores fundamentales de la "fuerza de proyección del poder":

- I. Fuerzas móviles de infantería (aerotransportadas o marítimas).
- II. Fuerzas móviles para combate aéreo.
- III. Capacidades de transporte aéreo.
- IV. Capacidades de transporte marítimo.
- V. Capacidad de decisión político-militar <sup>2</sup>.

Los autores citados lograron creer que demostraban que la capacidad de proyección

de fuerza de Estados Unidos es mucho superior a la soviética, sobre todo en capacidad competitiva con la fuerza de la URSS. Tal vez la motivación del artículo fuese, más que realizar un análisis de capacidades, atacar los argumentos de la administración Reagan de una amenaza de intervención comunista con el apoyo de la URSS. Lamentablemente, desde el punto de vista científico, se les escaparon dos factores importantes de evaluación: a) Las superpotencias respetan las áreas de influencia de la otra. Las fuerzas de proyección de poder están orientadas a intervenir en sus propias esferas de influencia. Por esto la probabilidad que la fuerza comparativamente más débil de la URSS encuentre oposición bien equipada implicaría que saliese de su propia esfera de influencia o que encontrase la oposición proyectada de E.E. U.U. b) El otro factor que no entró en consideración de los autores es un indicador fundamental: capacidad de decisión político-militar para proyectar el poder. Es de esperar que la capacidad del presidente Reagan para ordenar una intervención militar en cualquier parte del mundo sea sumamente limitada dada la estructura política y social de E.E. U.U. El presidente Chernenko no tiene los mismos obstáculos políticos del presidente Reagan que le impidan intervenir militarmente, directamente o por delegación, en su propia esfera de influencia o más allá de ella. Por otro lado, existe la capacidad de la URSS en delegar su proyección de fuerza como lo hizo en Angola a través de la fuerza expedicionaria Cubana. Recordemos que la solidaridad de este país "no alineado" llega hasta tener su relación de devoción a la URSS como precepto constitucional.

### ¿QUIEN VENDE? O ¿QUIEN COMPRA?

Existe otro método más sutil para proyectar su fuerza y su poder. Los lazos de dependencia y los eslabones de penetración política en el Tercer Mundo son fortalecidos por las ventas de equipos militares, servicios de repuestos y "know-how". No importan las dis-

tinciones hechas por algunos entre equipos ofensivos o defensivos. Esta distinción es útil en conceptos de guerra nuclear adonde un cohete antibalístico realmente tiene funciones diferentes a las de uno balístico intercontinental. En la guerra convencional esta distinción entre ofensivo y defensivo es poco aplicable y más cuando hablamos de países pobres de mentalidades sencillas.

Para la venta de la mercadería tiene que existir un mercado bien dispuesto. Desafortunadamente en el mundo sólo existe un país que no se ocupa de compra de armamentos. El caso de Costa Rica por razones históricas y políticas es difícil que se repita. Costa Rica recurrió desde 1948 al desarme total y unilateral. Después de una cruel guerra civil, don José Figueres se convirtió en el primer general victorioso que como primer paso disuelve su propio ejército e introduce en la Constitución la prohibición expresa de todo tipo de organización castrense.

Entre los años de 1978 y 1982 los veinte mayores importadores de armamentos en el Tercer Mundo importaron de las grandes potencias 37.166,02 billones de dólares, lo que representa el 77,89 % del total de ventas de armas en todo el Tercer Mundo. Valga la pena observar en el cuadro 1 que entre estos veinte países están algunos de los países más necesitados de inversiones en desarrollo.

### CUADRO 1

#### IMPORTADORES DE ARMAMENTOS DEL TERCER MUNDO Y VOLUMEN DE SUS IMPORTACIONES EN BILLONES DE DOLARES DURANTE LOS AÑOS DE 1978 - 1982

PAIS	IMPORTACIONES	
	\$	0/0
Siria	4.484,74	9,4
Libia	4.389,32	9,2
Arabia Saudita	3.912,22	8,2
India	3.101,15	6,5
Egipto	2.767,18	5,8
Iraq	2.480,92	5,2
Israel	2.337,79	4,9
Corea del Sur	1.956,11	4,1
Irán	1.669,85	3,5
Vietnam	1.192,75	2,5
Marruecos	1.145,04	2,4
Argelia	1.145,04	2,4
Jordania	1.097,33	2,3
República Democrática de Yemén	1.049,62	2,2
Argentina	1.001,91	2,1
Perú	585,78	1,8
Indonesia	715,65	1,5
Taiwán	667,94	1,4
Cuba	620,23	1,3
Tailandia	572,52	1,2
Subtotal	37.166,02	77,89
Otros países	10.543,91	22,10
TOTAL	47.709,93	100,00

FUENTE: SIPRI. YEARBOOK, 1983.

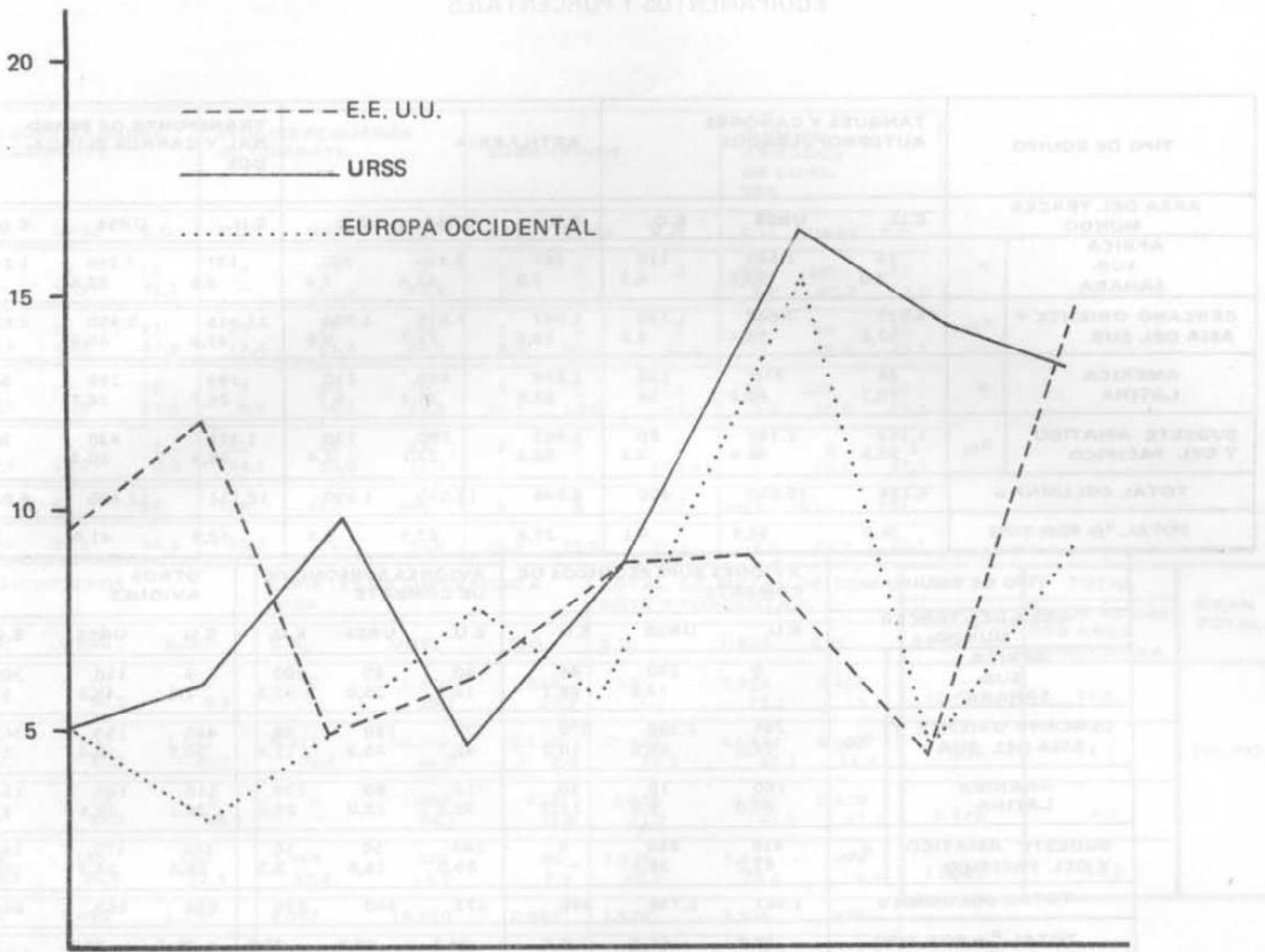
El registro actual del SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute) indica que E.E. U.U. vende armas a 73 países, la URSS vende armas a únicamente 26 países y Europa Occidental vende a 56 países.

Entre los mayores compradores de armas de la URSS están: Argelia, Cuba, Iraq, Libia, Siria, Vietnam, la república Democrática del Yemén. Estos países juntos representan el 32,2 0/0 del mercado del Tercer Mundo para las superpotencias.

#### ¿CUANTO SE PAGA POR EL ARMAMENTO?

No cabe duda que en términos de precios del equipamiento en el año de 1982 E.E. U.U. estuvo a la cabeza en ganancias con 15.3 billones de dólares en acuerdos de transferencia con el Tercer Mundo. Sin embargo, los datos del SIPRI muestran que entre los años de 1975 a 1983 la URSS vendió un total de 75 billones de dólares, Estados Unidos vendió un total de 62 billones de dólares y Europa Occidental vendió 58 billones de dólares.

**GRAFICO 1: ACUERDOS DE TRANSFERENCIA DE ARMAMENTOS DE E.E. U.U., EUROPA OC-  
CIDENTAL Y URSS AL TERCER MUNDO.  
AÑOS 1975-1982. EN BILLONES DE DOLARES**



El sentido de alta complejidad y alta tecnología de los estadounidenses implica un precio más elevado que el soviético. La mentalidad soviética tiene una inclinación práctica a vender más unidades de armamentos que complejidad tecnológica. Para la mentalidad de Estados Unidos existe preferencia práctica en vender más complejidad tecnológica con mayores lucros y mayor satisfacción del cliente.

El gráfico 1 muestra cómo E.E. U.U. tuvo ventas mayores a los de la URSS en 5,1 billones de dólares. Sin embargo, muestra también cómo este liderazgo en ventas ha sido disputada con los soviéticos y con los europeos. En 1982, E.E. U.U. disfrutó del 38,5 % de las ventas en dólares, la URSS de un 33,3 % y los europeos de un 28,2 %.

Es entristecedor pensar que mientras en todo el Tercer Mundo y, particularmente, en toda la América Latina y el Caribe existen condiciones estructurales de pobreza generalizada y de injusticia social, el Tercer Mundo gastó durante los últimos 8 años 236,8 billones de dólares. En años anteriores se han dado altos y bajos en las ventas de las superpo-

CUADRO 2.

ARMAMENTOS VENDIDOS AL TERCER MUNDO POR E.E. U.U., URSS Y POR EUROPA OCCIDENTAL; POR TIPOS DE ARMAMENTOS Y POR AREAS DE MERCADO PARA LOS AÑOS 1975-1982 EN UNIDADES (PIEZAS) DE EQUIPAMENTOS Y PORCENTAJES

TIPO DE EQUIPO		TANQUES Y CAÑONES AUTOPROPULSADOS			ARTILLERIA			TRANSPORTE DE PERSONAL Y CARROS BLINDADOS		
		E.U.	URSS	E.O.	E.U.	URSS	E.O.	E.U.	URSS	E.O.
AREA DEL TERCER MUNDO										
AFRICA SUB-SAHARA	n	54 3,0	1.580 90,5	110 6,3	287 7,0	3.450 85,4	300 7,4	121 3,2	2.350 62,8	1.210 32,8
CERCANO ORIENTE Y ASIA DEL SUR	o/o	4.933 37,6	7.040 53,7	1.130 8,6	1.967 18,4	7.670 71,7	1.050 9,8	11.015 47,6	9.450 40,8	2.650 11,4
AMERICA LATINA	n	48 10,7	270 60,2	130 29	1.274 58,8	680 31,4	210 9,7	194 26,7	190 26,2	340 46,9
SUDESTE ASIATICO Y DEL PACIFICO	o/o	1.153 34,9	1.160 48,4	80 3,3	1.991 68,3	790 27,1	130 4,4	1.381 65,4	430 20,3	300 14,2
TOTAL COLUMNA n		6.188	10.050	1.450	5.549	12.590	1.690	12.711	12.420	4.500
TOTAL o/o POR TIPO		34,9	56,8	8,1	27,8	63,5	8,5	42,8	41,9	15,1

TIPO DE EQUIPO		AVIONES SUPERSONICOS DE COMBATE			AVIONES SUBSONICOS DE COMBATE			OTROS AVIONES		
		E.U.	URSS	E.O.	E.U.	URSS	E.O.	E.U.	URSS	E.O.
AREA DEL TERCER MUNDO										
AFRICA SUB-SAHARA	n	0 —	130 73,8	46 26,1	40 12,5	80 25,0	200 62,5	4 1,1	140 40,6	200 58,1
CERCANO ORIENTE Y ASIA DEL SUR	o/o	785 22,5	2.330 66,8	370 10,6	179 42,7	190 45,3	50 11,9	460 50,5	150 16,4	300 32,9
AMERICA LATINA	n	160 80,0	10 5,0	30 15,0	114 32,2	80 12,0	170 25,6	112 30,1	100 26,8	160 43,0
SUDESTE ASIATICO Y DEL PACIFICO	o/o	416 61,0	265 38,9	0 —	240 80,0	50 16,6	10 3,3	348 49,8	170 24,3	180 25,7
TOTAL COLUMNA n		1.361	2.735	446	673	400	430	924	560	840
TOTAL o/o POR TIPO		29,9	60,2	9,8	44,7	26,6	28,2	39,7	24,0	36,1

tencias. Las ventas fueron encabezadas en dólares en los años 1975, 1976, 1978 y en 1982. La URSS encabezó las ventas en dólares en 1977, 1979, 1980 y 1981<sup>3</sup>.

#### NUMERO DE UNIDADES DE ARMAMENTOS

El mayor número de armamentos fue vendido por los soviéticos entre 1975 y 1982, como podrá apreciarse en el cuadro 2. Es importante tener en cuenta que en esta materia los datos de Estados Unidos son bastante confiables, al igual que los datos de los países europeos; no sucede lo mismo con los datos soviéticos. Por su mentalidad la URSS no da al dominio público estos datos, por lo cual el Instituto de Estocolmo se ve obligado a hacer estimaciones basadas principalmente en la inteligencia occidental. Sin embargo, los datos del SIPRI son aceptables para las organizaciones internacionales, desde la ONU hasta el Consejo Mundial de Paz, pasando por la Internacional Socialista. Los profesionales y las academias más distinguidas también encuentran los datos confiables y válidos.

BUQUES GRANDES DE COMBATE			BUQUES PEQUEROS DE COMBATE			SUBMARINOS			BUQUES ARMADOS DE COHETES		
E.U.	URSS	E.O.	E.U.	URSS	E.O.	E.U.	URSS	E.O.	E.U.	URSS	E.O.
0	6	16	0	63	77	0	0	0	25	335	55
—	27,2	72,7	—	45,0	55,0	—	—	—	6,0	80,7	13,2
9	26	21	35	27	139	1	6	5	0	49	33
16,0	46,4	37,5	17,4	13,4	69,1	8,3	50,0	41,6	—	59,7	40,2
13	3	28	7	40	70	5	3	14	28	220	60
29,5	6,8	63,6	5,9	34,1	59,8	22,7	13,6	63,6	9,0	71,4	19,4
41	6	1	82	45	23	0	0	2	0	8	3
85,4	12,5	2,0	54,6	30,0	15,3	—	—	100,0	—	72,7	27,2
63	41	66	124	175	309	6	9	21	53	612	151
37,0	24,1	38,8	20,3	28,7	50,8	16,6	25,0	58,3	6,4	75,0	18,5

HELICOPTEROS			COHETES DE SUPERFICIE A AIRE			TOTAL DE PIEZAS DE COMBATE Y PORCENTAJE			TOTAL	TOTAL	GRAN TOTAL
E.U.	URSS	E.O.	E.U.	URSS	E.O.	E.U.	URSS	E.O.	ARMAS EN AREA	% DE ARMAS POR AREA GEOGRAFICA	
0	10	1	0	1.830	210	531	9.974	2.425	12.930	11,8	109.092
—	90,9	9,1	—	89,7	10,2	4,1	77,1	18,7			
198	900	1.045	6.311	15.000	2.110	25.893	42.838	8.903	77.634	71,1	
9,2	41,9	48,7	26,4	64,0	9,0	33,3	55,1	11,4			
0	13	3	0	1.090	610	2.055	2.677	1.825	6.579	6,0	
—	81,2	18,7	—	64,1	35,8	31,2	41,0	27,7			
228	180	190	1.696	300	60	7.576	3.394	979	11.949	10,9	
38,7	28,9	32,3	32,4	14,5	2,9	63,4	28,4	8,1			
426	1.093	1.239	8.007	18.220	2.990	7.576	3.394	979			
15,4	29,6	44,9	27,4	52,36	10,2	63,4	28,4	8,1			

En los años de 1975 a 1982 los países que estimamos acá como potencias vendieron un total de 109.092 piezas de armamentos de las categorías más representativas que fueron seleccionadas en estimación objetiva por los autores de **Global Reach of Superpower**.

## VENTAS TOTALES POR AREAS GEOGRAFICAS

Del total de armas vendidas, Estados Unidos vendió 36.055 o sea un 33 % del total. La Unión Soviética vendió 58.905 o sea el 53,9 % del total. Los países de Europa Occidental vendieron 14.132, que representa un 12,9 %.

Los datos, que los autores tratan por separado, los agregamos en el cuadro 2. En este cuadro puede apreciarse, para fines comparativos, las áreas geográficas, los tipos de armamentos y los países proveedores.

El Cercano Oriente y Asia del Sur representan el mejor mercado para las superpotencias y supuestamente el mejor campo de pruebas. En esta parte del mundo se vende un 71,1 0/o del total del mundo, o sea 77.634 armas.

La parte del mundo en que las ventas son menores es América Latina, adonde sólo se vendieron 6.579 armas (6,0 0/o del total de ventas en el Tercer Mundo).

En el Cercano Oriente y Asia del Sur el vendedor principal es la Unión Soviética, con 42.838 armas, que representan un 55,1 0/o del total regional. En segundo lugar Estados Unidos con 36.055 armas (33 0/o del total de la región). Los países europeos tienen un 11,4 0/o de las ventas. En América Latina la Unión Soviética vendió, en la propia esfera de influencia de su mayor competidor, 2.699 unidades de armamento, que representan un 41 0/o de las ventas totales en el área. Estados Unidos vendió 2.055 armas, o sea un 31,2 0/o. Los europeos vendieron 1.875 armas, o sea un 27,7 0/o.

Curiosamente, se observa que en la región de mayor venta y en la de menor venta, los países proveedores de armas mantienen una relación en su promedio de ventas muy cercano al promedio general de ventas para todo el Tercer Mundo. El resultado varía en las dos regiones intermedias en volumen de ventas. En el Africa Sub-Sahara la Unión Soviética vendió 9.974 armas, o sea un 77 0/o del total en el área. E.E. U.U. vendió 531 armas, o sea únicamente un 4,1 0/o. Los países europeos vendieron en el área que representa su sur y compuesta por excolonias expuestas al llamado neocolonialismo, 2.425 armas, o sea un 18,7 0/o. En el sudeste asiático y en el Pacífico las superpotencias vendieron juntas 11.949 armas. Esto representa un mercado de 10,9 0/o del mercado mundial. El mayor proveedor en esta parte del mundo fue Estados Unidos, quien vendió el 63,4 0/o del armamento, o sea, 7.576 armas. La Unión Soviética suministró 3.394 armas, que representan el 28,4 0/o del total de ventas regional. Los países europeos vendieron 979 armas, o sea un 8,1 0/o del total del área. Este es el único mercado que puede considerarse como dominado por Estados Unidos.

#### LIDERAZGO Y DOMINACION EN VENTAS POR TIPO DE ARMAMENTOS

Durante los años analizados, los soviéticos fueron los vendedores dominantes de cinco de las doce categorías:

1. tanques y cañones autopropulsados;
2. artillería;
3. aviones supersónicos de combate;
4. cohetes de superficies a aire; y
5. barcos equipados con cohetes teledirijidos.

Estados Unidos lideró en tres categorías:

1. transporte de personal y carros blindados;
2. aviones subsónicos; y
3. otros aviones.

Los países europeos dominaron las ventas de cuatro de las categorías:

1. buques grandes de combate;
2. buques pequeños de combate;
3. submarinos; y
4. helicópteros.

En un mundo tan competitivo por los mercados no es suficiente tener el liderazgo en ventas, sino que es necesario tener un dominio firme sobre el mercado. Esto más cuando asumimos que la venta de armamentos es un mecanismo de dependencia dentro de la estrategia de la dominación.

La Unión Soviética, según los datos, está firmemente en el liderazgo en sus cinco categorías. En tanques y cañones autopropulsados su competidor más cercano tiene ventas inferiores en 21,9 % del total de categorías; en artillería su competidor tiene ventas inferiores en 35,7 %; en buques con cohetes su competidor más cercano tiene ventas inferiores en 56,5 %; en aviones supersónicos su competidor más fuerte tiene ventas inferiores en 30,3 % y en cohetes SAM su competidor tiene ventas inferiores en 34,96 %. En una de estas categorías, buques armados de cohetes, la competencia de la Unión Soviética es con Europa Occidental.

E.E. U.U. tiene un liderazgo en ventas más o menos establecido en aviones subsónicos, con un margen de apenas 16,1 % sobre su competidor más inmediato, que es Europa Occidental. En la categoría otros aviones la ventaja de E.E. U.U. es de apenas 3,6 % sobre su rival inmediato, que es de nuevo Europa Occidental. En transportes de personas y carros blindados el liderazgo de Estados Unidos sobre la URSS es de sólo 0,9 %.



## CONCLUSIONES

1. La Unión Soviética se ha logrado colocar firmemente a la cabeza de las ventas de armas al Tercer Mundo. Tal vez adonde le falta un estímulo de mercado es únicamente en el sudeste asiático y en el Pacífico. Esto ya lo han iniciado con un dominio en algunas categorías de armamentos, como en tanques y cañones autopropulsados y en buques armados de cohetes.

2. E.E. U.U. no tiene mayor dominio del mercado, lo que implica un claro deterioro absoluto de su capacidad de influencia militar y en creación de lazos de independencia. Curiosamente E.E. U.U. aún ejerce liderazgo en este campo en la región del mundo en donde sufrió su más grande derrota militar, política y moral. En el Cercano Oriente se puede considerar que tiene liderazgo establecido en ventas de la categoría otros aviones. En América Latina sólo tres de las doce categorías son mercado para armas de Estados Unidos. Claro que de tomarse los datos por países habría algunos con mayor dependencia de Estados Unidos, pero en el contexto global no puede hablarse de una superioridad de mercado de E.E. U.U.

3. Tomando en cuenta que Estados Unidos tiene mayor número de clientes que la URSS, a pesar de lo cual vende menos armamentos que sus rivales, lleva a pensar que la in-

tensidad de ventas es mucho mayor de parte de la URSS que de parte de Estados Unidos país por país.

4. El menor de los tres fornecedores de armas, a pesar de reunir distintos países vendedores, representa un sistema económico pujante y que cada día recobra más su capacidad de autodecisión. No hay que olvidar que los europeos fueron, al fin de cuentas, los que inventaron y desarrollaron más el imperialismo. El mayor de los fornecedores europeos es Francia, que aun bajo el gobierno socialista es gran vendedor de armas.

Sería recomendable más adelante un análisis de correlación en este comportamiento de mercados con otros items, tales como transferencia de tecnología para el desarrollo, equipamientos agrícolas, equipos de riego y otros aspectos del desarrollo. ¿Quién sabe si el mercado sería igual en su composición y estructura?

#### NOTAS

1. Véase Klare, Michael y Manning, Robert. *The Global Reach of Superpower*. En *South*. London. Agosto de 1983. 34.  
Este trabajo se basa en los mismos datos usados por Klare y Manning, solamente que los datos son elaborados aritméticamente y comparados sin la predisposición de los autores citados de buscar un villano determinado. Los datos del SIPRI están considerados a nivel académico y gubernamental los más confiables representativos en esta materia.
2. Es necesario tener claro que FPP no implica ni la fuerza nuclear ni fuerzas armadas de uso regular.
3. La fuente del gráfico 1 es un tanto oscura y confusa en el artículo de *South*, se emplean los mismos datos para no perder la comparabilidad.