

"Si no lo hiciéramos nosotros, serían otros quienes lo hicieron". Este razonamiento simplista sirve de coartada a los más temibles de los mercaderes de la muerte: los gobiernos de los países industriales. La venta de armas, desde las más corrientes hasta las más sofisticadas, constituye, en efecto, un mercado en constante expansión. Y ello a pesar de las múltiples profesiones de fe pacifista de los estadistas de uno y otro hemisferio. A la protesta de una opinión pública irritada por la inmoralidad y el cinismo de ciertos "programas", los responsables oponen argumentos económicos: frenar la máquina equivaldría a reducir en varios millones la renta nacional; equivaldría igualmente a dejar sin trabajo a millones de hombres en todo el mundo. Se trata de disfrazar el mercado de la muerte de empresa humanitaria. Menos hipócrita, al menos en cierto sentido, es la postura de los "particulares". Estos traficantes que trabajan por cuenta propia no se molestan en justificar su negocio. Ellos se limitan a vender armas a quien se las compra. Armas a cambio de dinero. ¿Quiénes son los "particulares"? ¿Qué papel juegan en los sangrientos enfrentamientos a que estamos asistiendo todos estos años? ¿Cómo consiguen sortear las trampas que les tienden sus enemigos declarados, los traficantes "oficiales", es decir, los gobiernos? El reportaje que publicamos a continuación, producto de una minuciosa encuesta, trata de responder a todos esos interrogantes.

EL «BOOM» DEL TRAFICO DE LA MUERTE

LOS MERCADERES DE ARMAS

YVES BARRAULT

tamento. Cummings es un gran viajero que no vacila en tomar uno, dos o cinco aviones un mismo día con tal de conseguir un buen negocio. Si usted llama a su despacho de Mónaco, una encantadora voz de acento británico le informará de que el señor Cummings se encuentra en Manchester, donde hay una filial de Interarms Co. En la sede de esta filial le explicarán que el jefe acaba de salir, pero que entre las diez y las once podrá encontrarle

varias filiales de Interarms. De hecho, el medio más seguro para encontrarse con este **self-made man** consiste en estar al acecho en el aeropuerto de Niza, que mister Cummings frecuenta con asiduidad. Allí tendrá usted ocasión además de encontrarse con los inspectores del Ministerio del Interior y la Interpol, encargados de vigilar las idas y venidas del traficante de la muerte número 1. Y un buen día, por fin, verá usted aparecer a un hombre

A principios de octubre de 1972, los servicios de información y contraespionaje internacionales registraron una agitación fuera de lo corriente: los movimientos «terroristas», y en especial la organización «Septiembre negro» y el IRA, trataban por todos los medios de agenciarse bombas atómicas. Por la misma época se publicaba en Londres un librito titulado «Hacia una bomba del pueblo». En ese fascículo se explicaba, entre otras cosas, cómo fabricar una bomba casera capaz de arrasarse una ciudad como Lyon o Marsella: «Podrá depositarse la bomba en la consigna de la estación de Charing Cross. Cuando estalle, volarán por los aires el palacio de Buckingham, el Parlamento y Scotland Yard».

En el caso de que se confirmase tan apocalíptica hipótesis —que, repitámoslo, los servicios secretos del mundo consideran con seriedad total—, los traficantes de armas no tendrían más que llevar a efecto una conversión de poca monta. Revender pistolas, tanques o cabezas nucleares, todo ello forma parte del mismo oficio. Un oficio relacionado con la muerte.

Saliendo de París es preciso recorrer mil kilómetros por la autopista del Sur para encontrar al mayor traficante particular de armas del mundo. Sus operaciones abarcan el 90 por 100 del mercado. El traficante en cuestión se llama Samuel Cummings. Es un americano de cuarenta y cinco años, nacido en Filadelfia (Pensilvania), que acaba de obtener la nacionalidad monegasca gracias a una ley que cabría calificar de ley Cummings, pues parece



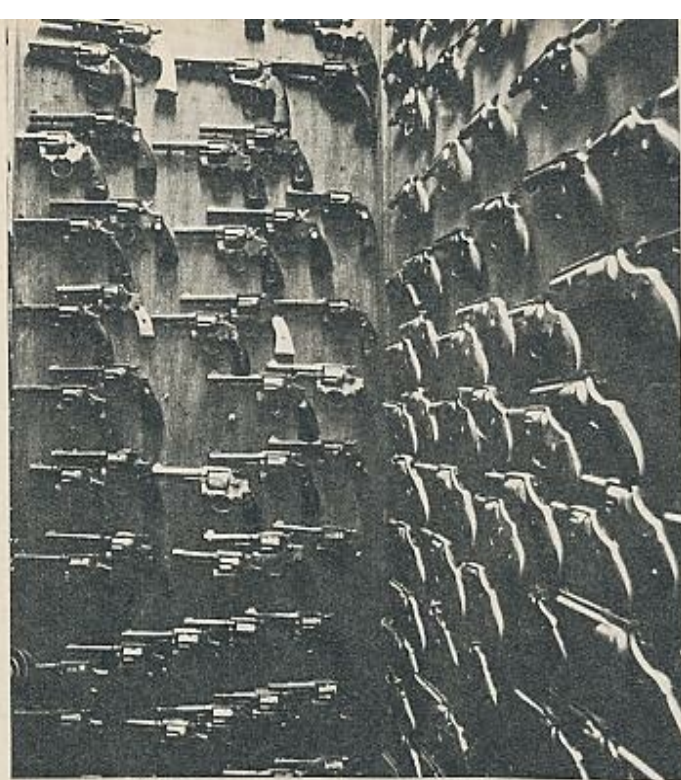
Son muchos los que comienzan el negocio del tráfico de armas por considerar que pueden amasar una gran fortuna en poco tiempo, pero la mayoría son aficionados que fracasan, y entonces, a veces, pasan al tráfico de drogas.

haberse dictado «ex profeso» para él.

A Sam Cummings no le queda apenas tiempo para gozar del maravilloso panorama de la bahía que, desde el palacio principesco hasta el casino, se extiende bajo las ventanas de su despacho o los balcones de su apar-

en el bar de un hotel londinense de Hyde Park. En dicho hotel le confirmarán a usted que, en efecto, el señor Cummings ha pasado por allí, pero que ha tomado hace un momento un avión en el aeropuerto internacional de Heathrow para dirigirse a Finlandia o Grecia, donde existen también

de mediana estatura, de corpulencia más bien vulgar, un tipo americano con el acento gangoso característico de la costa Este, que, acompañado de uno o dos de sus fieles colaboradores, montará rápidamente en un enorme Mercedes de color gris metálico y matriculado en Mónaco.



Los excedentes del Ejército americano

«Yo no soy ningún traficante de la muerte —dice Cummings a quien quiere oírle—, mi negocio no tiene nada de inmoral». Y si su interlocutor es un compatriota, añadirá: «Quiero que usted sepa que dos tercios de los impuestos que usted paga al Estado como buen americano se destinan a quincalla como la nuestra. En cierto sentido, todos nos dedicamos al mismo negocio».

Samuel Cummings dirigió su Interarms desde Salzburgo, Copenhague y Ginebra antes de poner la mira en esa Riviera que tanto ama y que, a su vez, tan bien le corresponde. «Soy un exiliado económico —confiesa a veces en un tono un punto melancólico—. Si vivo en el extranjero no es por gusto. Lo que ocurre es que en América nadie que haya partido de un punto cero puede llegar ya a hacer una fortuna. Es una situación inamoral».

En 1953, tras cuatro años de leales servicios a la CIA, Cummings se instala por cuenta propia con una máquina de escribir, papel con membrete, unas cuantas direcciones «seguras», abundantes sellos de correo y mucho tupé. Su primera operación consiste en comprar por 25.000 dólares («todos mis ahorros»), 7.000 armas a la policía panameña. Armas que revende inmediatamente por 50.000 dólares. Las malas lenguas hablan, sin embargo, de 75.000. Al año siguiente —Cummings sólo cuenta entonces veintisiete años— compra al Ejército norteamericano todos sus excedentes de fusiles Sten a 50 centavos la unidad. El joven traficante revende entonces los fusiles a cuatro dólares, más gas-

tos de envío. En 1956, Cummings compra a los iracundos algunas de las armas que el Ejército de ese país les había ocupado a los árabes durante la campaña del Sinaí.

Dos años más tarde, en 1958, Cummings realiza un gran negocio al comprar al Ejército británico 600.000 fusiles tipo Lee Enfield a 28 centavos la unidad. Convenientemente modificados, esos fusiles se revendieron a 25 dólares pieza por mediación de las grandes cadenas americanas de almacenes, tales como Macy's, Gimbel's, Montgomery Ward y Klein, con los que Samuel Cummings firma sendos contratos. Hacia finales de la década de los cincuenta, Cummings, presidente, director general y principal accionista de Interarms, es ya irrefutablemente el emperador de los traficantes de la muerte.

Castro y Trujillo

Partiendo del principio de que los destiladores no son responsables de los borrachos, ni los fabricantes de automóviles de los malos conductores, Cummings no se considera a sí mismo en absoluto responsable del uso que se hace de las armas que él vende. Cummings vende a todo el mundo. Así, suministró armas lo mismo a Castro que al general Rafael Leónidas Trujillo. Sus preferencias, sin embargo, iban dirigidas a este último, pues «los dictadores tienen muy desarrollado el sentido del orden y pagan rápidamente sus facturas». A veces, ese doble juego crea situaciones delicadas: en 1955, los exiliados costarricenses tratan de derrocar al Presidente José Figueres. Armados con pistolas italianas Beretta y metralletas danesas Madson vendidas por Interarms, los

rebeldes son rechazados gracias al empleo de los dos mil fusiles Garand M-1, de las mil ametralladoras Brownie calibre 30 y a los dos millones de cartuchos igualmente vendidos por la firma de Cummings.

La segunda mujer de Sam Cummings, una suiza jovencísima y encantadora, comprende perfectamente que las actividades de su marido le obligan a frecuentes desplazamientos. «Un oficio como cualquier otro», explica la señora Cummings, que tampoco parece en absoluto desorientada por la confusión que reina en su apartamento monegasco, donde figura un ejemplar de cada arma vendida por Interarms y que cuenta además con una biblioteca rebotante de obras en torno a las armas, el arte militar, las guerras y su historia. Las paredes del despacho están adornadas con sables, pistolas y un inmenso mapamundi, junto al cual parece montar guardia una armadura alemana del siglo XVI. En medio de este decorado que no huele a pólvora ni a muerte, ese hombre siempre sobriamente vestido, al que no se le conoce ningún vicio, analiza los puntos de tensión del globo y organiza sus operaciones comerciales. La última operación efectuada consistió en la compra de los excedentes de armas de Bangla Desh.

La fuerza de Cummings radica en la calidad de todos los que trabajan para él. A todos ellos les exige un conocimiento sin fallas de las armas y del mercado, así como una gran rapidez de acción. Al mismo tiempo, les garantiza una disponibilidad de fondos (con base en un Banco de Zurich) no igualada hasta la fecha. Cuando Cummings dice «compro», extiende inmediatamente un cheque. Cuando dice «vendo», sus armas se envían «ipso facto». Los depósitos y sucurales de Interarms en todo el mundo son únicos en los anales de los traficantes de armas. Así, sin necesidad de recurrir a las estratagemas de que se sirven otros traficantes de armas, Cummings consigue llevar a feliz término cuantas operaciones realiza con sus colegas. Todas sus transacciones son regulares y serias.

Un portaaviones totalmente equipado

¿Cómo se le presenta el futuro a Cummings? No tiene motivo alguno para inquietarse. Sabe perfectamente que: «Las armas son el símbolo de la locura de los hombres a lo largo de la Historia. Siempre han formado parte integrante de la civilización y esto no puede cambiar en el fu-

turo. El grito de los hombres ha sido y será siempre: ¡Vamos! ¡A por ellos! Por eso, mi profesión es la única que tiene carácter de eterna».

Los británicos son gente muy apegada a sus tradiciones. Si a usted se le ocurre comprar por cerca de treinta y seis mil millones de pesetas una moderna división blindada o un portaaviones tipo «Clemenceau», con sus aviones y sus cuatro buques de escolta, por la modesta suma de veinticuatro mil millones, debe evitar cuidadosamente negociar el trato durante la hora del té. Moisés Tschombé no cometió tal impertinencia cuando, en 1963, se dirigió con un millón de dólares a la firma de Cogswell and Harrison.

Al comprador afortunado, esa vieja casa inglesa, fundada en el siglo XIX y que perteneció a Cummings entre 1956 y 1963, ofrece, a sólo dos pasos de Piccadilly, un amplísimo surtido de mercancías al por menor. Si el cliente parece serio, se le pregunta amablemente si puede pasarse un poco más tarde ese mismo día. Entonces el cliente será conducido al segundo piso del edificio con todo el respeto que merece su fortuna. En ese segundo piso, el cliente podrá admirar un muestrario de las armas disponibles. Principalmente, armas checas, como el fusil AK-47, equivalente del M-16 americano, menos sofisticado, pero más robusto: la casa Cogswell and Harrison es uno de los principales clientes del Omnipol, organismo dedicado a la venta de armas checas.

Allí, el cliente será recibido por un hombre de apacible aspecto llamado E. H. Holden, Ted para sus amigos. Con su clavel siempre en el ojal y su aire bonachón, Ted Holden posee un sentido innato de la competencia, y confiesa con cierto orgullo disponer con frecuencia de «stocks» de armas del calibre 50 por valor de más de un millón de dólares. Trabaja regularmente con la Manufactura Nacional Belga, cuyos productos encamina hacia el Oriente Medio, y con Vickers y Omnipol, para los envíos destinados a países de la Commonwealth.

Ted Holden siente una especial debilidad por los traficantes checos, cuya seriedad siempre alaba: «Son la gente más amable de Europa. Y conocen al dedillo su oficio. Cada arma que recibimos del Omnipol viene provista de todo tipo de accesorios: un cargador suplementario, bayoneta, correa, instrumentos para su conservación y limpieza y manual de empleo... Gracias a la cantidad y a la calidad extraordinaria de sus productos, el Omnipol se está convirtiendo en un temible competidor para los demás traficantes». Además, el juego lim-

LOS MERCADERES DE ARMAS

pio de los checos complace a los traficantes británicos, que, como Holden, se sienten irritados por la despreocupación y audacia de sus competidores americanos, estilo Cummings.

Hombres o conejos

A 113 millas de Londres: Birmingham. Con su «Financial Times» bajo el brazo, su bigote pequeño y su rostro marcial, mi interlocutor presenta la imagen de un oficial antiguo. Después de hacerme múltiples preguntas en torno a las razones de mi curiosidad, me lleva a un «pub», y allí, ante una buena jarra de cerveza, se explica:

—Adoro las armas. Por eso me dedico a su venta. Igual que hay gente que reconoce fácilmente un Velázquez original, yo reconozco en el acto una pistola. Igual que hay gente que reconoce, cuando la escucha, una sinfonía de Beethoven, yo soy capaz de reconocer un arma por la ráfaga que produce cuando se dispara. Eso es todo.

—¿Desde hace cuánto tiempo se dedica usted al tráfico de armas?

—No soy ningún traficante de armas. Soy un comerciante, y mi género comercial son las armas. Esa es mi profesión. Nada más sencillo.

—¿No tiene usted jamás la impresión de estar haciendo algo sucio?

—No; si yo no lo hiciese, lo haría otra persona. Además, una vez vendidas, las armas dejan de ser asunto mío. El uso que de ellas se haga no es de mi competencia... Que se maten hombres o conejos, me da igual.

—¿Es difícil vender armas?

—Venderlas, no. Lo demás, sí...

—¿Es decir?

—En primer lugar, para vender armas es preciso antes comprarlas. Esa es la primera dificultad: siempre hay entre nosotros cierta competencia. Nos enteramos, por ejemplo, de que Bolivia tiene a la venta un lote de armas que les han sido capturadas a los rebeldes. Lo primero que hacemos es trasladarnos personalmente a La Paz. Pero allí nos tropezamos con media docena de competidores: resulta que ellos también se han enterado de la proyectada venta... Entonces se trata de ver quién puja más alto... Supongamos que yo me llevo el lote. Pues bien, en ese momento comienzan

las dificultades. Tengo dos soluciones: o bien almacenarlas aquí en Inglaterra, o bien venderlas inmediatamente en algún punto del globo donde ha estallado o está a punto de estallar una guerra. Y esos puntos no faltan. Lo ideal sería, naturalmente, revenderles esas armas a los guerrilleros bolivianos. Pero eso no es honrado, y quienes se dedican a tan sucio juego se queman muy pronto. Es preciso encontrar un país que acepte despachar de aduana esas armas. Es un truco del oficio que no voy a explicarle ahora. Una vez conseguido esto, uno puede por fin respirar tranquilo. Es todo.

Las metralletas de Lod

—¿Se plantea usted alguna vez preguntas sobre la guerra?

—... No sé. Tal vez para demostrar algo. Nada más.

—¿Trabaja usted para el IRA?

—No; no me necesita. En los Estados Unidos hay miles de irlandeses que se consagran a la causa por correspondencia. La venta de armas es libre en Estados Unidos.

—He oído hablar de una suma de cien mil dólares que el IRA estaría dispuesto a gastarse en armas...

—Es cierto. Ya se han gastado ese dinero en adquirir armas ligeras en Europa Occidental.

—¿Y cómo han llegado esas armas al país?

—Sobre todo, por barco. Pero el incidente de Heathrow permite suponer que han llegado también por avión.

—¿Qué incidente?

—Ocurrió justo después del atentado de Lod en Tel-Aviv.

—Permítame hacer un paréntesis: ¿de dónde procedían las armas de los tres japoneses?

—De Palestina. Seguramente el proveedor había sido el Omnipol o cualquiera de sus revendedores instalados en Occidente. Sólo el Omnipol puede vender Tokarev, Kalachnikov (metralletas rusas) y las municiones correspondientes.

—¿Y qué me dice de ese incidente?

—Dos días después de lo de Lod, un viajero procedente de Israel, después del control de equipajes de Heathrow, deja caer involuntariamente una maleta. La maleta se abre, y de su interior salen entonces municiones sufi-

cientés para provocar otra matanza. Detenido por importación ilegal de armas, el sujeto en cuestión confiesa que las mismas iban destinadas al IRA. Es todo.

—¿Para qué países trabaja usted?

—Para los que pagan al contado.

—¿Es decir?

—Para los dictadores instalados y los nuevos revolucionarios.

En el planisferio de los traficantes de la muerte aparecen siempre marcados de rojo los mismos puntos: Liechtenstein, Ginebra, Zurich, Lisboa, Amsterdam, Bruselas, Luxemburgo, París, Mónaco, Lieja, Bonn y Nueva York.

Quien dice Nueva York piensa inmediatamente en la Cosa Nostra. Pero, por extraño que parezca, la mafia no se interesa por el tráfico de armas. Si las rutas de la droga y las armas son con frecuencia las mismas, se trata, sin embargo, de vías paralelas. Quienes alguna vez se empeñan en hacerlas coincidir, son eliminados. Por denuncia. Si un traficante de drogas se entera de que un traficante de armas utiliza su circuito para pasar su mercancía, lo denuncia inmediatamente a las autoridades. Y viceversa.

«Mi fuerza: la soledad»

John Mac C. vive en Nueva York, donde ocupa un maravilloso «duplex» en la United Nations Plaza, frente a su principal lugar de trabajo: el edificio mismo de la ONU. Su Mercedes azul oscuro está siempre esperando en el aparcamiento de las Naciones Unidas, y no pasa un solo día sin que John Mac C. se dé una vuelta por el piso segundo del famoso edificio, donde ya se siente como en su casa. En el piso segundo se halla el bar de los delegados. De ese irlandés de buena cepa se sospecha, aunque él se empeñe en negarlo, que ayuda al IRA. Ese cuadrigenario de aspecto deportivo no se avergüenza, por el contrario, de confesar abiertamente el inmenso interés que siente por las jóvenes naciones africanas. Como hábil piloto que es, John Mac C. no vacila en hacer personalmente entrega de los DC-8 e incluso de los C-123, repletos de municiones, que le encargan los clientes. «Me divierte hacerlos», confiesa.

¿Cómo actúa? «Soy un solitario, esa es mi fuerza. No tengo intermediarios. Me ocupo personalmente, desde el principio hasta el final, de todos mis asuntos. Claro que mi volumen de negocios no es nada extraordinario, pero me basta y me sobra». Sus últimos negocios los realizó con Nigeria. «No me interesan ni el Sudeste asiático ni el Oriente Medio. Es un mercado demasiado vasto y complicado. Es preciso estudiar un mercado, hacerse una clientela. Yo he elegido Africa negra anglofona. Ese es mi coto. Siempre hay allí trabajo para mí».

Terminada la conversación, Mac C. se aleja, vaso de whisky en mano. Ha visto a un embajador africano y quiere saludarle. Seguramente se trata de un posible cliente. Mañana, el celiibe John Mac C. desaparecerá. Estará ausente quince días, tres semanas, tal vez más, para cumplir su contrato. A su madre, con la cual vive, le dirá simplemente que tiene que hacer un viaje de negocios, sin dar, no obstante, precisiones.

Cambio de decorado: orillas del lago Lemán.

—¿Cuánto cuesta esté M-16?

—Mil francos. Pero en perfecto estado de funcionamiento.

—¿Y un lanzacohetes antitanque?

—Novecientos francos, aproximadamente. Depende del modelo. Es un arma muy solicitada últimamente.

—¡Ah!... ¿Y granadas?

—Todas las que quiera y a todos los precios.

«La de Argelia fue una guerra arriesgada»

Decididamente, en Ginebra uno se encuentra a gente interesante. Max Z., suizo alemán, quincuagenario, se despacha a gusto cuando uno consigue abordarlo. Como todos sus colegas, los traficantes de armas particulares, Max Z. cita a sus clientes en el gran «hall» del hotel del Ródano. Allí aceptará una invitación para comer en la Perla del Lago, preferentemente cerca de una ventana desde donde poder contemplar a las jovencitas que hacen cola en el pontón de salida del esquí náutico.

—En una palabra, usted recibe a cualquiera...



Guerras como la de Biafra son buena ocasión para la especulación con la muerte.

—Yo sé muy bien a quién recibo. Usted, por ejemplo, es periodista, es decir, alguien inofensivo.

—¿Por qué toda esta mascarada de anonimato? Usted pide que no se cite su nombre, y, sin embargo, le conocen todos los servicios secretos del mundo.

—Los especialistas me conocen. A los demás, ¿qué más les da que me llame Dupont o Schmidt?

—¿Por qué se dedica a este oficio?

—Por dinero.

—¿Es peligroso?

—A veces. Depende de las épocas y de las guerras de que se trate. La guerra de Argelia fue, por ejemplo, muy arriesgada para los de nuestra profesión, entre quienes causó sangrientos destrozos. (Max Z. alude a la despiadada caza que llevaron a cabo el coronel Mercier y sus hombres de los servicios de espionaje y contraespionaje franceses contra los traficantes de armas durante la guerra argelina.)

—¿Y hoy?

—Hoy todo está más tranquilo. El Bangla Desh ha pasado a la Historia, y otro tanto ha ocurrido con los generosos benefactores del IRA. Se está preparando un gran golpe, pero no puedo revelarle nada al respecto por el momento.

—¿Es verdad que se pueden comprar bombas atómicas?

—Buéno, lo que se puede comprar exactamente es un obús atómico táctico. Pero no creo que eso interese a los revolucionarios. ¿Se imagina usted a los vietcongs con una bomba atómica, o a los irlandeses? No sabrían qué hacer con ella. No; lo que precisan son

armas ligeras: fusiles, metralletas, morteros, bazookas. Ese tipo de armas siempre se vende bien.

—¿Son muchos los que se dedican al tráfico de armas?

—No tantos como se piensa generalmente. Hay muchos que se dedican a esto porque es una actividad con la que se puede amasar una gran fortuna, pero la mayoría son aficionados que no llegan muy lejos. Y cuando fracasan en esto se dedican al comercio de drogas. Pero esta es otra historia. Que yo sepa, somos tan sólo dos docenas los hombres que llevamos varios años dedicados a esto.

Excelentes relaciones

Bélgica ocupa un lugar privilegiado en el corazón de los traficantes de armas: los procedimientos de control aduanero son en ese país más flexibles que en ninguna otra parte. Amberes ocupa el segundo lugar, inmediatamente después de Hamburgo, en la lista de los puertos por donde más armas ilegales pasan anualmente.

En Bruselas, Jacques Michault, un americano de origen canadiense, dirige la Sidum International. Su puerta permanece cerrada a cal y canto a los curiosos y lo único que se sabe de él es lo que cuentan sus competidores. A saber, que Michault adivinó, poco después de acabada la segunda guerra mundial, que Alemania Federal volvería a armarse. Su predicción se realizó en 1954. Michault vendió entonces la mayor parte de las armas que necesitaban los alemanes occidentales.

Sin embargo, en un medio en que se estima que la competencia es malsana, toda confidencia anónima debe ser cuidadosamente entrecomillada.

Gérard L., cuarentón, de constitución atlética y nacionalidad difícilmente definible, tiene un tono de voz ligeramente cantarín. Gérard L. se ha dedicado a todo: ha sido consecutivamente legionario, mercenario y gran reportero, y ahora se dedica al negocio de la venta de armas. Acude con regularidad a Bruselas y, al igual que otros colegas suyos, suele hospedarse en el Hilton de la Puerta Luisa, o en las proximidades del edificio de Sabena. No es uno de los grandes del tráfico de armas como Cummings o Max Z. Compra, vende y se va. No lleva nunca encima documentos ni ningún otro elemento que pudiera acusarle. Gérard L., al igual que otros pequeños traficantes de la muerte, rara vez permanece más de veinticuatro horas en un mismo lugar. ¿Para qué correr riesgos inútiles?

—¿Cómo se inicia un mercado de armas?

—Con dinero. Mucho dinero.

—¿Habla usted de corrupción?

—No. De propinas solamente.

—No debe de ser difícil.

—No lo crea. Cada país tiene sus costumbres, y aunque en algunas partes la idea de la «propina» esté admitida, está, sin embargo, muy mal visto el que le cojan a uno en el acto de dar o recibir dinero. En el Sudeste asiático, por ejemplo, conviene dejarse «olvidada» la cartera, mientras que en América del Sur el procedimiento consiste en introducir subrepticamente una suma de

terminada en el cajón abierto a tal efecto por el interesado. En Africa se hace entrega de la «propina» mediante un hábil juego de facturas. He conocido a biafraños que se negaban a comprar armas porque eran demasiado baratas. En Europa hay que proceder con más tacto. Aquí las propinas no consisten en dinero, sino en suntuosos regalos, libros raros, cuadros de grandes maestros, sellos únicos, automóviles, etcétera.

—¿Se odian a muerte entre sí los traficantes de armas?

—No exactamente, aunque los golpes bajos son moneda corriente.

—¿Cómo es eso?

—Existen mil trucos para despistar a un competidor. Algunos cuestan demasiado y sólo pueden permitírselos hombres como Cummings. Por eso, cuando me entero de que Interarms anda detrás de un lote, ni me preocupo de pujar. No puedo tirar el dinero por la ventana. Tal vez conseguiría, si me lo propusiese, hacerme con el lote, pero en la operación me habría quedado sin blanca. Lo corriente entre los traficantes de armas es propalar un rumor, falso o cierto —no importa—, sobre un competidor al que se trata de hundir. Algunos llegan incluso a mostrar al vendedor los turbios antecedentes de sus competidores. Y no hablemos ya de las denuncias...

—¿Se llega al asesinato?

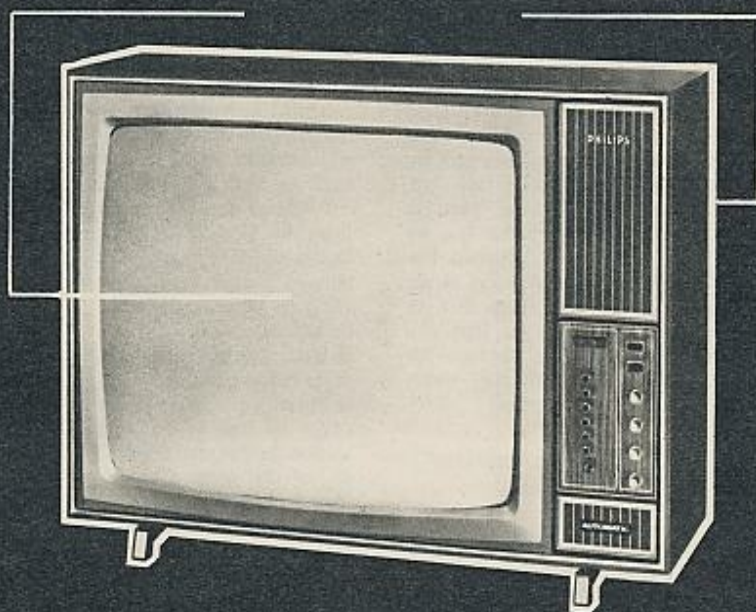
—Al nivel de los llamados M. M. (manipuladores de municiones), ciertas muertes «accidentales» pueden solucionar muchas cosas. Pero no ocurre con frecuencia.

—¿Y durante la guerra de Argelia?

¿Qué le pediría Vd. a un televisor..?



• la mejor imagen • el mejor sonido



PHILIPS le ofrece, además...



Estabilización
automática
de la imagen
y el sonido



Barrera
electrónica
que elimina
interferencias



Preselección
automática
de seis
canales



La más
avanzada
técnica de
investigación...

el sonido y la imagen del mundo son **PHILIPS**

—Yo no me dedicaba aún a esto por aquella época, pero sé que el clima era entonces muy distinto y que los traficantes de armas sufrían una estrechísima persecución por parte de los agentes del SDECE. Le diré francamente que a nosotros no nos gusta este tipo de publicidad. Somos comerciantes.

—De acuerdo, pero con la diferencia de que su mercancía sirve para matar...

—¿Y qué más?

—¿Eso no le afecta a usted en absoluto?

—Si yo le dijese que sí, ¿qué me diría usted?

—Que se dedique a otra cosa.

—Muy bien. Pero yo siempre me he dedicado a esto, y para mí el «reciclaje no está a la vuelta de la esquina...».

Un anti-James Bond

El enemigo número uno de esa fauna, a algunos de cuyos especímenes más representativos acabamos de pasar revista, es un funcionario francés de cincuenta y cinco años. En su despacho del Ministerio francés del Interior, ubicado en la parisina plaza Beauvau, figuran dos pequeños ficheros: se trata del anuario internacional de los traficantes de armas. Hace casi treinta años que ese oscuro funcionamiento se dedica a su persecución. También él se ve obligado a saltar de un avión a otro, de pasar horas y horas en los «halls» de los hoteles o aeropuertos en espera del momento propicio que le permitirá verificar una denuncia anónima. No tiene aspecto de James Bond este hombre, parece más bien un apacible cabeza de familia, desbordado por el trabajo, pues le faltan efectivos. «A veces, con la única ayuda de un colega de la Interpol he de hacer frente nada menos que a diez traficantes de armas. Así que usted comprenderá...», comenta encogiéndose de hombros.

—¿Es verdad que Cummings es el más importante de los traficantes de armas?

—¡Sí! ¡Sí! Cummings no es un simple traficante, es toda una industria.

—¿Es verdad que hizo un gran negocio cuando la guerra del Bangla Desh?

—Sí.

—¿Se producen asesinatos entre los traficantes de armas?

—Todos los años nos encontramos con un número impresionante de cadáveres anónimos.

—Pero los que se sienten amenazados, ¿recurren acaso a su

protección cuando no ven ya otra salida?

—Pocas veces ocurre así. Los traficantes de armas son gente más bien discreta, a la que le gusta el silencio. Si hablan, algunos lo hacen, como usted mismo ha tenido ocasión de comprobar, bajo ningún concepto se deben deformar sus declaraciones. Y menos aún deben ser «traicionados». Algunos se arriesgaron. Hoy ya no se habla de ellos.

—¿Hay muchos traficantes de armas?

—No. Auténticos traficantes, no. Hay, eso sí, muchos aficionados, pero éstos no duran mucho. De auténticos profesionales hay sólo dos o tres docenas por todo el mundo. Son ellos los más terribles.

—¿Hay algunos a los que ustedes buscan especialmente?

—No. Digamos más bien que hay quienes desaparecen, y resulta enojoso perder sus huellas.

—¿Quién, por ejemplo?

—Koenig ha desaparecido totalmente de la circulación.

—¿Existen mercados menos conocidos que el Bangla Desh o Biafra, pero que sean, sin embargo, una fuente importante de ingresos?

—Efectivamente. Turquía, por ejemplo, o el Kurdistán son mercados muy regulares para las armas portátiles. Cada año se venden en esos países varias decenas de millarés de armas de ese tipo.

—¿Cómo funciona, grosso modo, el mercado?

—Se trata de un mercado triangular. Existe siempre un intermediario entre el país de donde salen las armas y el país en donde entran. En este segundo país desaparecen las armas; aquí reciben un permiso de importación que significa que esas armas van destinadas a ese país. Lo cual es, naturalmente, falso. Pongamos un ejemplo: Israel quiere comprar armas a un traficante particular francés. Naturalmente se evitará cuidadosamente que esas armas salgan de Marsella con rumbo directo a Haifa. Lo más difícil, entonces, para el vendedor es encontrar el país dispuesto a conceder un «certificado de importación» falso.

—¿Cómo es posible frustrarles la maniobra a los traficantes de armas?

—Sólo hay una posibilidad: la de recibir un telefonazo anónimo que nos avise qué es lo que va a ocurrir.

—¿Es moneda corriente?

—Más de lo que usted puede imaginarse.

—¿Por qué?

—La vida es difícil... ■ Y. B.

