



## LOS NUEVOS MERCADERES DE ARMAS

tres corbetas y ha vendido al ejército del Aire doce «Alouette III», armas antiguerrilla por excelencia, y doce «Nord Atlas», aviones de transporte de tropas...

### Perú, sí; Brasil, no

Pero los dos campos de acción privilegiados, los dos mercados grandes y fructíferos siguen siendo la América Latina y el Oriente Medio.

En América Latina la situación es compleja. Los Estados Unidos oponen a toda penetración extranjera un bloqueo casi total. Su doctrina es clara: los países de América Latina no deben ser dotados de armamentos pesados susceptibles de ser utilizados en guerras interamericanas o en guerras de liberación nacional. Necesitan, por el contrario, armas antiguerrilla —helicópteros, aviones ligeros, etcétera...— para prevenir cualquier «tentativa cubana». Este evangelio, invocando con frecuencia, fue proclamado oficialmente en noviembre de 1964; es decir, cuando la gran jira del general De Gaulle.

De Gaulle vuelve a París. Pisándole los talones llega Vallières, alto cargo de Dassault. En septiembre de 1967, en Lima, logra que le compren diez «Mirage V» y dos «Mirage V DP». Furia de los Estados Unidos, que amenazan con retirar su ayuda militar de cuarenta millones de dólares a Perú. Se mantiene el encargo francés, pero no se aumenta. Vallières pasa a Brasil. El mismo éxito. Los brasileños, en febrero de 1968, encargan «Mirage V». Ahora bien, en Brasil la ayuda americana es de quinientos millones... Esta vez, la amenaza resulta: Brasil anula su encargo de «Mirage» y sólo deja firme el de siete «Fouga Magister»...

Francia pone sus ojos, sin gran éxito, en Malasia, Australia, Nueva Zelanda, Singapur. Dassault sigue sin renunciar a América Latina y se promete a sí mismo volver más tarde..., anunciándolo así, lo que, según veremos, le resultará muy útil. Para llenar el hueco, Francia exporta a Méjico, en 1969, los famosos «bulldozers» lanzagranadas antibatallas callejeras, puestos a punto a raíz de mayo de 1968.

### El primero de los Medianos

El «caso» del Oriente Medio es muy diferente. Desde hace más de diez años, las circunstancias son ideales para Francia en este terreno. El primer e importante cliente fue Israel, con dos mil millones y medio de francos gastados, sólo en aviones, en ocho años. Los países árabes no son aún clientes, con excepción del Líbano, que en 1966 compra doce «Mirage III». Guerra de los Seis Días. Bloqueo. Dassault pierde Israel, pero gana otros mercados, los países árabes, que por varias razones, expuestas a continuación, se vuelven hacia Francia: o bien porque, en función de su «imperialismo», ha rechazado a sus proveedores ingleses o americanos, o bien porque, ampliamente provisionados y demasiado estrechamente controlados por los soviéticos —que, por otra parte, entregan las piezas separadas con cuentagotas—, desean abrirse otras posibilidades.

La Francia gaullista, la Francia que ha bloqueado por dos veces las armas con destino a Israel, la Francia amiga de los árabes, era el proveedor ideal. Sin embargo, los principios son relativamente modestos: doscientas veinte ametralladoras a la Arabia Saudita; setenta a Irak; siete «Alouette III» a Jordania; el sistema «Crátalo» al Líbano; «Fouga Magister» a Tunicia, a Marruecos y Argelia; «missiles» «tierra-tierra» a Libia. ¿Van a quedarse ahí las cosas? En un primer momento, sí. De Gaulle, poco preocupado por la intención, no lleva más allá la prospección.

Todo cambia con la llegada al poder de Georges Pompidou. Antes que ser el último de los Grandes, Pompidou parece optar por ser el primero de los Medianos. Como buen realista, lo que espera de su política exterior es que «rinda». ¿Habrá llegado, al fin, la hora del gran comercio? Los mercaderes de cañones lo creen así, y prospectan con tanta más fuerza cuanto que los créditos giscardianos, a causa de la austeridad, son brutalmente recortados. La consigna es: rentabilidad. Para todo el