

# LOS NUEVOS MERCADERES DE

Por **Josette Alia**

(Encuesta francesa realizada por Albert-Paul Lentin, Jacques Mornand, Jérôme Pietraszk y Guy Sibton.)

**R**ECIENTEMENTE, en París, en unos hoteles de los Campos Elíseos —el George V, el Plaza, el Crillon—, clientes discretos se desplazaban en pequeños grupos compactos, cartera en mano. En las carteras, multitud de «dossiers» y asombrosos catálogos azules de cubiertas satinadas en tres volúmenes, titulados «Exposición de material de armamento terrestre». En los catálogos, fotografiados, ampliamente descritos y minuciosamente comentados, todos los armamentos franceses. Basta con hojear, con comparar tranquilamente en la habitación del hotel, con anotar en un papel el tanque que a uno le gusta, la pequeña ametralladora práctica para el desierto... A las fotos sólo les falta un detalle: el precio. Y es que el precio de un ingenio ligero de combate de 90 mm. Hotchkiss Rive —teléfono 259 18 87, publicidad gratuita— se fija en función de los encargos, de los plazos de entrega y... de las contrapartidas políticas o económicas que el cliente puede ofrecer.

Los discretos turistas que en aquel momento pasaban unos días en París lo sabían. Por ello se dejaban ver raramente, no daban su nombre al portero y se vigilaban estrechamente unos a otros. Los primeros en llegar fueron los libios. Tres oficiales y un paisano llegados a París el 23 de diciembre por la noche, que desde entonces no se han entrevistado más que con algunas personalidades francesas y árabes en el mayor secreto —su nombre en clave, dado por los servicios franceses, es «Diciembre L». Estos tres emisarios asombraron, al principio, por el alcance de sus encargos: 110 aviones «Mirage III E», el más perfeccionado de todos los «Mirage», aún bajo secreto militar, y

del que los soviéticos habían intentado apoderarse, según se dice, en Beirut el pasado noviembre; más doscientos «AMX 30», tanques pesados ultramodernos que Francia no ha logrado vender hasta ahora; más algunos helicópteros «Alouette» y «Super Frelon»; más unas doscientas autoametralladoras ligeras... Los ingenieros generales de la delegación ministerial para el armamento quedaron un tanto sorprendidos. Se iniciaron, conversaciones fructuosas, estropeadas a continuación por una publicidad intempestiva.

Pero los libios no están solos. En un gran hotel de los Campos Elíseos habitan igualmente los iraquíes, llegados hace un mes, también con sus nombres en clave, y a los que nadie, aparentemente, «ha localizado» aún. En la DMA y en las fábricas Dassault ya se sabe lo que les interesa: el «Mirage III», como a todo el mundo, pero también el novísimo «F-1», el más perfecto de los aviones Dassault, que cuesta tres millones de dólares por unidad; más 200 autoametralladoras «AML Panhard»; más las municiones. Aún se está discutiendo.

## Argel mira a París

La temporada parece buena para las industrias del armamento francesas en general y para Dassault en particular.

Dassault está inundado de encargos. O, por lo menos, de peticiones. La menos conocida y la más reciente es, sin duda, la de Argelia, que, distanciada de Moscú, cansada de los armamentos soviéticos, desea diversificar sus fuentes de aprovisionamiento, parece que mira hacia París a fin de «completar» su parque de «Mig» soviéticos con «Mirage» franceses, tenien-



do en cuenta que un piloto de «Mig 21» puede convertirse en piloto de «Mirage III» en una docena de horas de vuelo.

Las perspectivas que se abren a los armamentos franceses en los países árabes serán, pues, suficientes, caso de que se concreten, para compensar la ligera baja registrada por los encargos en 1969. Quizá incluso permitan alcanzar de nuevo la escala de 1968, año fasto entre todos: 3.413 millones de encargos, de los cuales 2.093 fueron a parar a la aviación militar. «Ante la afluencia de encargos, el ejército del Aire está pen-

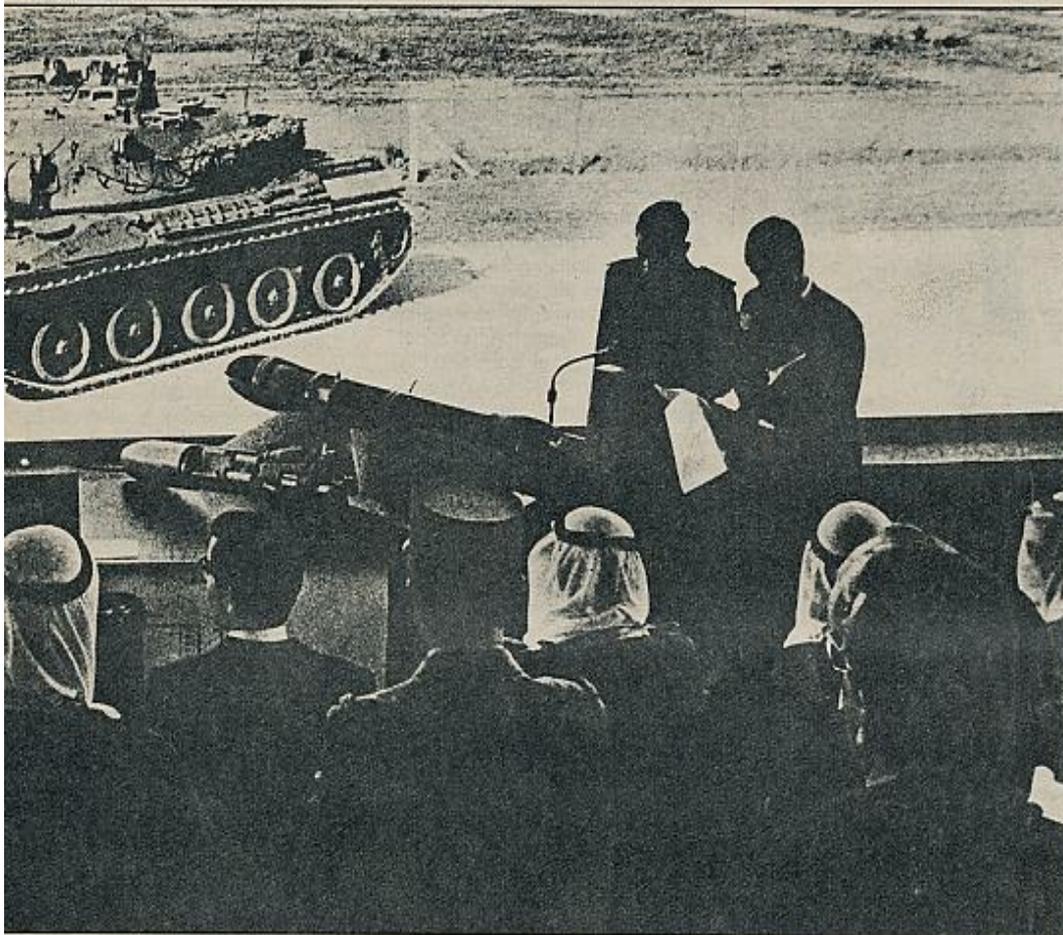
sando dedicar dos bases al entrenamiento de pilotos extranjeros», declaraba una alta personalidad francesa a la salida del salón de Le Bourget, el pasado mes de junio.

Sin embargo, los nuevos «mercaderes de armas» franceses siguen siendo discretos en lo que se refiere a su negocio. Oficialmente se habla de ciertas exportaciones de armas consideradas como «nobles», es decir, de las destinadas a los países europeos. Estas exportaciones de tipo especial consisten, con frecuencia, en poner a punto un prototipo común a va-

# ARMAS



El hotel Crillon, de París. Nunca tuvo huéspedes tan reservados y discretos como los compradores de armas...



## Los nuevos clientes

No se sabe gran cosa de estas exportaciones «vergonzosas». Sin embargo, son las rentables, ya que representan alrededor del 70 por 100 de todas las exportaciones de armas francesas. Enumerarlas extensamente resultará fastidioso. Pueden señalarse, no obstante, algunos «casos» significativos. Por ejemplo, el de África del Sur. Francia llega a este mercado en pleno «boicot» decretado por la ONU. Gran Bretaña, por su parte, lo aplica tan escrupulosamente que bloquea hasta las municiones. En esos momentos cruciales Sudáfrica encuentra un único proveedor, Francia. He aquí el balance de la operación en las listas de encargos francesas:

- Tres submarinos, uno de ellos lanzado este año y los otros dos a punto de terminarse.
- Cuarenta y dos «Mirage».
- Sesenta «Alouette», dieciséis «Super Frelon» y nueve «Transall» para transporte de tropas.
- Autoametralladoras AML H 90 y AML 60, cuyo número se mantiene secreto.
- Los «missiles» AS 20 y AS 30 que equipan los «Mirage».
- El sistema «Crótalo», cohetes y radares fabricados en Francia por Matra y la Thompson CSF y financiados al cincuenta por ciento por Sudáfrica.

rios países o en fabricar en cooperación un modelo preexistente. Así Francia fabrica el avión «Jaguar» con Gran Bretaña; el «Breguet Atlantic», con Gran Bretaña y Holanda; el «Transall», con Alemania; el «Mirage V», con Bélgica, y ciertos helicópteros con Gran Bretaña. Se trata de operaciones de alta técnica, en las que lo esencial es conservar el liderazgo técnico. Todavía no son muy rentables, ya que el porcentaje de ventas a Europa es relativamente débil; pero Francia está en este terreno en un momento crucial: los años setenta serán los de la gran re-

novación en materia de armamento.

Todos los aparatos actualmente en servicio estarán pasados de aquí a cuatro años. El premio gordo le caerá al país que pueda proponer, hacia 1974-1975, un avión supersónico muy perfeccionado. Holanda, Italia, Alemania y Gran Bretaña estudian en común un proyecto, el MRCA 75. Francia, por su parte, dispone ya de dos modelos que al menos tienen el mérito de existir, el F 1 y el «Mirage III». La apuesta es importante: cerca de 3.000 aviones a 4.000.000 de dólares cada uno.

Para conservar la ligera ventaja obtenida, Francia, o más exactamente Marcel Dassault, debe proseguir sus estudios, consagrar créditos a la investigación; en suma, ganar dinero mediante la venta de muchos de sus aparatos existentes. ¿Dónde? En los países que no son constructores y que no lo serán en mucho tiempo, es decir, en los países subdesarrollados, en los países metidos en guerras no muy brillantes y en los que, para «mantener el orden», consumen grandes cantidades de material militar o de material antiguerrilla.

Otros clientes «nuevos» son la Grecia de los coroneles, que acaba de comprar a Francia cuatro lanchas rápidas equipadas con «missiles» muy perfeccionados y «agresivos» —«MM 38 Exocet» «mar-mar»— por valor de casi 40 millones de dólares; Portugal, que ha duplicado sus gastos en armamento de 1965 a 1968, en gran parte en provecho de Francia, que equipó a la Marina de Guerra portuguesa de



## 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 intendencia, 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». ¿Habrà 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

mundo y, en primer lugar, para el Estado.

### Péndulo y candelabros

El Estado —se trata de una particularidad francesa— no compra a los Krupp ni a los Schneider sus equipos militares. Es su propio mercader de cañones. Un día preguntaron a Michel Debré cuál había sido su puesto preferido, si el de ministro de Hacienda, de Asuntos Exteriores o de la Defensa. Dudó y luego optó por la Defensa, «ya que con este cargo era el primer industrial de Francia».

Esta industria, la del armamento, es la que actualmente está en tela de juicio y a la que hay que desarrollar. ¿Por qué? El problema es sencillo. Para garantizar su defensa, Francia, bajo el general De Gaulle, se había dotado a sí misma de un dispositivo militar estructurado del siguiente modo: en el centro, como péndulo, la fuerza nuclear de disuasión; es decir, la bomba atómica con todo lo que la acompaña, 64 «Mirage» en alerta permanente, «missiles» enterrados SSBS, los tres submarinos atómicos, las tropas necesarias para conservar y hacer funcionar esta máquina; y a la derecha y a la izquierda, en candelabros, dos piezas más clásicas: las fuerzas de intervención (treinta y cinco mil hombres tierra-aire-mar) que encarnan la «vocación mundial» francesa y son enviados como refuerzo a los países francófonos en apuros, y la Defensa operacional del territorio, que representa el grueso del contingente, con sus ciento cincuenta mil hombres, su Aviación y su Marina convencional.

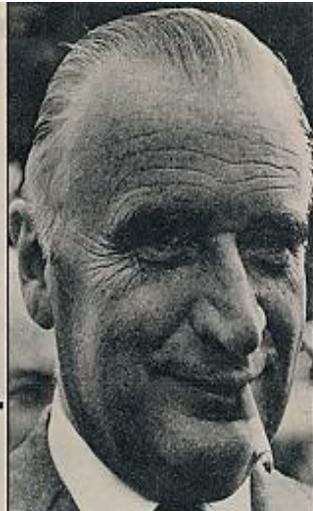
Ahora bien, desde hace dos años se plantea una elección dramática: los créditos militares han pasado de ser del 8 por ciento del producto nacional bruto a ser sólo el 3,4 por ciento, y hay que operar reducciones. Pero, ¿dónde? No sobre la fuerza nuclear, protección del «santuario nacional». Ni sobre las fuerzas de intervención, garantía del «prestigio». Queda la DOT; es decir, los gastos de funcionamiento, los efectivos militares, los armamentos.

Aquí es donde duele la cosa.



Si el ejército francés quiere seguir siendo «competitivo» le hace falta una industria de armamento moderna, cadenas de fabricación rentables, estudios técnicos de calidad, computadores, cerebros. En suma, hay que vender al exterior, ya que, a falta de un Vietnam, el ejército francés, evidentemente, no es más que un pequeño consumidor de armas.

«Nuestra industria de armamentos no puede vivir sino explotando —dice Michel Debré, que añade:— Luego hay que vender..., pero no a los campos de batalla». Las cosas, pues, se complican. Entre los imperativos comerciales e industriales, los grandes principios oficiales mas no oficiosos, las fluctuaciones de una política extranjera que se quiere rentabilizar, los nuevos mercaderes de cañones —Dassault, para los aviones; Panhard, para los vehículos; Thompson CFS, para los radares y los «missiles»; Matra, Hotchkiss, para los blindados ligeros; Messiers, para los trenes de aterrizaje; pero, sobre todo, el Estado, que, en sus arsenales, fabrica el 60 por ciento de todos los armamentos— se interrogan y a veces se ponen nerviosos. Entonces desaparecen unas lanchas rápidas israelitas en la bruma de una noche de Navidad, se



Pompidou:  
«Mejor ser el primero  
de los Medianos  
que el último  
de los Grandes».

Debré:  
«Soy el primer industrial  
de Francia».

destituye a unos generales y el bloqueo, incluso «precisado» en cuatro puntos, se hace cada vez más ambiguo.

Esta ambigüedad es provechosa en todos los terrenos. Al jugar con las nuevas nociones de armas «ofensivas» o «defensivas», que, en la realidad, se confunden, al hablar de «evolución del conflicto» o de «situaciones geográficas particulares», lo que se hace es garantizar la posibilidad de vender a quien uno quiera. O, más exactamente, a quien pueda comprar. Esto abre la vía, con la excepción de Israel, sometido a un bloqueo reforzado, que lleva de las armas al petróleo, del petróleo a la ayuda técnica, de la ayuda técnica a la influencia política.

### Un triángulo petrolero

El ejemplo libio es una elocuente ilustración de todo esto. Las negociaciones de venta de armas están prácticamente terminadas. Francia proporcionaría rápidamente un primer contingente de quince «Mirage III E» tomados de los encargos del ejército francés. Luego quizá sigan otros. «Pero, para nosotros, el interés militar no es considerable, pese a la importancia del contrato en discusión —decía recientemente un consejero li-

bio—. En realidad, se trata de una compra política. Nuestra finalidad consiste en mostrar a las cancillerías y a la opinión internacional que Francia mantiene su bloqueo sobre los «Mirage» destinados a Israel, pero vende «Mirage» no sólo a los árabes «moderados», como los libaneses, sino a los árabes ferozmente antiisraelitas, como nosotros. Si logramos este resultado, se tratará de una hermosa victoria diplomática».

Como nada se regala y todo hay que ganárselo, se presentan, naturalmente, varias contrapartidas. En primer lugar, hay que absorber un importante déficit: Francia ha comprado a Libia, en los diez primeros meses de 1969, ochocientos treinta y un millones de francos de petróleo y le ha vendido sólo ciento sesenta y un millones de mercancías diversas. Se esboza, para más tarde, la posibilidad de un vasto acuerdo petrolífero muy importante, tanto, que Argelia ha decidido unirse a él. El presidente de la Sonatrach argelina, Ahmed Ghazali, y el de la Lipetco libia, Mustafá Kikhly, acaban de firmar protocolos que organizan la colaboración de sus dos sociedades en el terreno de la información y de los estudios, de los precios, de las perforaciones, del transporte y de la comercialización del petróleo de los dos países. Incluso se habla de crear en este mismo año algunas «sociedades paritarias franco-libias» y de establecer una especie de triángulo petrolero argelino-franco-libio con el Erap francés en la cumbre. París propone igualmente a Trípoli aumentar, al mismo tiempo, las importaciones de petróleo libio y las importaciones de bienes de equipo franceses. Las posibilidades parecen enormes, sea en la prospección, en la licuación del gas natural o en la petroquímica...

Cuando Francia «recupera» a Marruecos, a Tunicia, a Argelia, cuando se concentra en un Mediterráneo occidental que debe seguir siendo o volver a ser área de influencia francesa, evidentemente, no es una miserable cuestión de bloqueo sobre las armas la que va a impedir que se una al Magreb reencontrado ese tan prometedor apéndice libio. ■ J. A.