

Brasil: industria bélica en expansión

ALASEI

Los avances de la industria bélica brasileña están provocando creciente preocupación en su similar norteamericana, según reveló este mes un informe del Congreso de Estados Unidos, que llega a calificar las ventas del Brasil como "peligro potencial para la paz en el Golfo Pérsico".

En realidad, Estados Unidos no se preocupa por la paz sino por su bolsillo, ante la creciente presencia de Brasil en las ventas de armas al Tercer Mundo que, en el quinquenio 1981-85, lo colocaron en segundo lugar, con 21 por ciento, después de Israel con 28 por ciento. En el mismo período, Estados Unidos vio reducida su participación a 18 por ciento.

En las próximas semanas, el gobierno de Arabia Saudita debe divulgar el resultado de una licitación para la compra de 500 tanques de guerra para sus Fuerzas Armadas, donde compiten el AMX 40, francés; el T-72, soviético, Abrams, norteamericano; y el Osorio, brasileño. De un cliente de segunda mano en el pasado, Brasil se ha convertido en un fuerte competidor.

Uno de los productos brasileños que concita la preocupación norteamericana es el sistema Astros, un sofisticado lanzacohetes múltiple construido por la empresa Avibras, cuyo mayor comprador es Irak, además de Arabia Saudita, Kuwait y los Emiratos Arabes, que también lo usan en su defensa.

Empresa privada totalmente brasileña, la Avibras abastece al Ejército local, pero 90 por ciento de su producción

está destinada al mercado externo, donde el año pasado facturó 200 millones de dólares, que se elevaron a 250 millones este año, siendo la séptima empresa exportadora de Brasil.

Probado con gran éxito en el campo de batalla, el sistema Astros posee capacidad para lanzar cohetes de diversos calibres, desde nueve hasta sesenta kilómetros de distancia, y dispone de un ágil medio de transporte, superando con ventajas a su rival norteamericano, el sistema MLRS.

Al contrario de sus competidores extranjeros, diseñados para lanzar un único tipo de cohete balístico, el sistema Astros puede ser rápida y fácilmente adaptado para disparar proyectiles que varían entre 127, 180 y 300 milímetros de calibre, dependiendo del blanco que se desea alcanzar.

El proyectil menor, designado SS-30, es apropiado para enfrentar tropas de infantería no protegidas y vehículos livianos no blindados. Puede alcanzar entre nueve y treinta kilómetros de distancia, siendo lanzado simultáneamente en grupos de 32 cohetes que saturan la región en pocos segundos.

El proyectil mayor, designado SS-60, apropiado para objetivos muy protegidos o alejados, tiene un alcance de sesenta kilómetros, el doble de su competidor norteamericano. El sistema Astros puede lanzar de manera simultánea cuatro proyectiles de 300 milímetros de diámetro.

Asimismo, mientras el sistema MLRS se desplaza sobre orugas, el Astros utiliza un ve-

hículo sobre ruedas, capaz de transportar los lanzadores y sus elementos de apoyo a prácticamente cualquier lugar, disparar y retirarse con rapidez, evitando el contraataque del adversario.

El **Congressional Research Service** critica, sin embargo, las armas brasileñas por ser vendidas sin cuidar el destinatario final. "En los contratos hechos por Brasil no hay ninguna disposición para castigar con represalias al país que desvíe material bélico", dijo Robert Shuey, firmante del informe.

La prensa brasileña tomó la denuncia norteamericana con sorna, e invocando una alta fuente del sector bélico local, la calificó de "sueño de una noche de verano", recordando varios ejemplos recientes en que Estados Unidos acabó suministrando armas a sus enemigos más acérrimos.

Al parecer, Estados Unidos está preocupado también porque Libia habría pasado a Irán carros de combate Urutu y Cascabel, así como aviones Tucano, pero las fuentes brasileñas rebaten esas conclusiones alegando que no existen contratos de venta de armas con Libia desde 1983.

Todo indica que las preocupaciones norteamericanas deben ir en aumento porque la Embraer, después de vencer una ardua competencia para suministrar el Tucano a la **Royal Air Force**, está disputando ahora el mercado francés y se prepara para vender 500 aviones a la propia Fuerza Aérea de Estados Unidos.

Mientras tanto, la Avibras comienza a hablar del nuevo sistema defensivo, que piensa lanzar con éxito en el mercado, destinado a competir con el Exocet francés. Se trata del sistema Barracuda, para la defensa del litoral marítimo, capaz de lanzar misiles a 70 kilómetros de distancia. (Sao Paulo, Nov. 1987).