

Razones económicas y militares para la última agresión a Gaza

SERGIO YAHNI :: 27/03/2012

El régimen israelí sigue con su habitual mensaje de «autodefensa». El autor vincula los bombardeos con el escudo antimisiles «Iron Dome» y los negocios armamentísticos

Israel rompió el alto el fuego y desató la última ola de violencia en la franja de Gaza. Comenzó el viernes 9 de marzo con los asesinatos de Zuheir Al Qaisi, secretario general del los Comités Populares de Resistencia, y de Ahmad Al-Hanani, aparentemente un alto miembro en la organización. El Ejército justificó estas muertes declarando que ambos se habían encontrado para «planificar un ataque terrorista desde la península del Sinaí en los próximos días». Los comités respondieron disparando cohetes sobre el territorio israelí. Al margen de las explicaciones oficiales. ¿Cuáles son las verdaderas razones de Tel Aviv para reabrir el conflicto? El nuevo sistema de interceptación de misiles y los negocios armamentísticos hebreos, que utilizan Gaza como campo de pruebas, podrían estar detrás de la nueva agresión contra la Franja.

Los mandos militares habían previsto que, ante un hipotético bombardeo, se produciría una respuesta. Pero confiaban en la capacidad de su nuevo sistema de interceptación de misiles, «Iron Dome» (cúpula de hierro) para proteger a su población y transformar el conflicto en una ofensiva unilateral. Había muchas razones para querer experimentar con este escudo y esta ha sido la primera ocasión en la que se ha probado en condiciones de combate. Israel lo vende como un paso más en la protección del sur de su Estado, lugar donde caen los cohetes lanzados desde Gaza. Pero no se puede pasar por alto los intereses de Israel en comercializar su escudo antimisiles, producido por la empresa «Rafael Advanced Defense Systems Ltd».

¿Qué es «Iron Dome»? Se trata de un sistema para contrarrestar misiles de corto alcance y proyectiles de artillería de 155 mm con un alcance de hasta 70 kilómetros. Tiene tres componentes centrales: radar de detección y seguimiento construido por Elta, sistema de gestión de combate y control de armas (BMC), desarrollado por mPrest Systems, compañía de software israelí, subsidiaria de Rafael. El tercero es la unidad que lanza misiles interceptores, de tipo Tamir, equipados con sensores electro-ópticos y aletas direccionales de alta maniobrabilidad. El radar detecta el lanzamiento del cohete a ser interceptado y su trayectoria. En ese momento, el BMC calcula el punto de impacto y decide si un objetivo predeterminado se encuentra amenazado. En caso afirmativo, se dispara el misil.

«Iron Dome» fue desarrollado teniendo en mente su venta en el mercado internacional. Desde octubre del 2011 Rafael compite en un concurso emitido por el Ejército de Estados Unidos para el suministro de sistemas de intercepción de misiles de corto alcance. En él, Rafael compite con las gigantes norteamericanas, Lockheed Martin y Northrop Grumman Space & Mission Systems. Según publicaba «Aviation Week» estas dos empresas recibieron, en febrero del 2008, un total de 8,6 millones de dólares y 5,9 millones de dólares respectivamente para el diseño de prototipos de sistemas similares que deberían presentar

al ejército norteamericano hasta finales de aquel mismo año. No obstante, estas no son las únicas compañías que han desarrollado sistemas de interceptación similares. Entre las más conocidas se encuentra Raytheon, que ha ofrecido el escudo «Centurión», puesto en práctica en Irak, donde interceptó alrededor de 110 proyectiles.

Paradójicamente, la contribución económica de EEUU al desarrollo del sistema «Iron Dome» es incluso superior a la financiación que se concedió a las propias compañías norteamericanas, llegando hasta los 205 millones de dólares. Un montante que apenas cubre el 20% del total gastado para poner en marcha el escudo. De acuerdo a declaraciones realizadas por el director general de ministerio de defensa israelí, Udi Sheni, al diario «Haaretz» del 9 de mayo del 2011, el coste del desarrollo y absorción del sistema en las Fuerzas Armadas de Israel sería de 1.000 millones de dólares. El objetivo: desplegar hasta 15 baterías en las fronteras norte y sur del país.

Finalmente, el sistema fue desplegado operacionalmente en marzo del 2011. Sin embargo, ante las condiciones de alto el fuego, apenas pudo ser experimentado. Y las pruebas no fueron del todo satisfactorias. Por ejemplo, el 20 de agosto de 2011 un residente de Beer Sheva, al sur del Estado, murió tras ser alcanzado por un Grad que el «Iron Dome» no interceptó. Sin embargo, y aprovechando el nuevo ciclo de violencia, el Ejército defiende que el sistema es capaz de interceptar entre el 80% y el 90% de los misiles identificados como amenaza.

Los altos mandos militares y los responsables de las empresas armamentísticas tienen mucho interés en presentar como exitoso el despliegue de «Iron Dome». Comercializar este sistema en el extranjero constituiría una baza esencial para la industria militar de Tel Aviv, que compone un 14% de las exportaciones del país. Para materializar esta posibilidad, el Estado de Israel ha transformado a más de medio millón de israelíes en conejillos de indias y decenas de palestinos han encontrado su muerte bajo los bombardeos.

Sergio Yahni es Director del Alternative Information Center de Jerusalén.

Gara

<https://www.lahaine.org/mundo.php/razones-economicas-y-militares-para-la-u>