

Jakue Pascual - Sociólogo

Nasío pa matá

Un Black Hawk sobrevuela el oleoducto. La mira localiza un blanco móvil. Objetivo abatido. Identidad no confirmada. Continúa la caza. Los contratistas hacen negocio: 1.000 dólares por día y una póliza. La adrenalina tiene un caro precio. ¿Quién desea cobrar la soldada en un mundo mercenario? Un requisito: experiencia armada.

Unos 10.000 soldados de fortuna operan en Irak. Se estima que su número será incrementado hasta suponer la mitad de los efectivos allí destacados. Uno de cada diez es un contratista, un tercio de las funciones del Ejército estadounidense están en manos privadas. Se buscan voluntarios por todo el mundo.

Las Corporate Warriors -según Peter Singer- facturan cien mil millones de dólares y no es extraño encontrar asociados a ellas altos cargos de la Administración. Executive Outcomes, Dyncorp International, Vinnell, Global Risk, Halliburton o Blackwater. Un próspero sector de servicios dedicado a procurar al mejor postor efectivos humanos y equipos, logística, asesoramiento y entrenamiento militar, además de protección para personas y bienes en lugares sensibles; cuenta con un extenso curriculum de intervenciones y se evade de acusaciones de pillaje, tráfico sexual o genocidio que efectúan asociaciones de derechos humanos para las que este tipo de negocios son incontrolables por desconocerse sus mecanismos de licitación o las condiciones contractuales. Mientras, la propaganda corporativa afirma que se nutre de especialistas (ex de servicios de inteligencia, de escuadrones de la muerte, de marines, de gurkas, de la policía sudafricana o de veteranos de Irlanda del Norte) y que puede ubicar una unidad de combate en cualquier lugar en un par de días.

El factor somalí desagrada a una opinión pública occidental que no asimila la humillación de sus combatientes. Los mercenarios no tienen nombre. Las compañías no reconocen a sus caídos. Ello permite a los estados injerir en conflictos y negar al mismo tiempo su implicación. Las corporaciones afirman responder con mayor eficiencia y menor coste que el ejército convencional a las necesidades que genera la guerra moderna y se anuncian como económicos adalides de la resolución de conflictos. Y así, mientras unos con criterios de libre empresa quieren regular el vacío legal en el que se instalan personas emprendedoras que

alquilan servicios militares y de seguridad demandados por el mercado, otros nos apoyamos en la Convención de Ginebra para exigir la prohibición de una contratación mercenaria cuyo ánimo es el lucro. No puede haber concesiones para una lacra que hace de la muerte dinero. A ellos nuestro desprecio.