

RECONOCIDA EMPRESA MILITAR ESTARÍA MIRANDO A COLOMBIA PARA NUEVOS NEGOCIOS

EFE | Mayo 5 de 2008

Blackwater, la empresa privada que ha hecho fortuna prestando servicios paramilitares en Irak, tiene la vista puesta en Latinoamérica como mercado de futuro, según el periodista estadounidense Jeremy Scahill, autor del libro "Blackwater el auge del Ejército mercenario más poderoso del mundo".

Scahill presentó en España, junto a la editorial 'Paidós', esta historia no autorizada sobre el imparable ascenso de Blackwater desde los atentados del 11 de septiembre de 2001 en EEUU y sobre su conversión en uno de los poderes fácticos más poderosos e influyentes del complejo militar-industrial estadounidense.

En declaraciones a Efe, este periodista de 32 años que colabora habitualmente con el semanario progresista 'The Nation', comenta que Blackwater ha conseguido beneficios récord en los últimos dos trimestres, pero que su objetivo es diversificar el negocio para adaptarse a nuevas realidades y que eso pasa por América Latina.

'Blackwater podría terminar en América Latina', dice Scahill, quien destaca que el Pentágono ha instado a la compañía que preside Erik Prince, un ex militar de familia rica y muy conservadora, a optar a un plan de lucha contra la droga, principalmente para México y Colombia, que tiene un presupuesto de 15.000 millones de dólares.

Es a través de estas empresas privadas como Washington quiere garantizar su presencia en la región sin 'dejar una huella militar', explica el periodista, quien sostiene que los miles de millones de dólares que EEUU ha invertido en los últimos 15 años en la lucha anti-droga en la región han sido para 'la lucha contrainsurgente'

Un ejemplo, dice, es Colombia, que recibe de EEUU 630 millones anuales para luchar contra el narcotráfico, de los cuales, a su vez, Bogotá destina buena parte a pagar los servicios de empresas de las mismas características que Blackwater, como DynCorp.

'El futuro pasa por el entrenamiento y la preparación de militares latinoamericanos, con el objetivo de tener pequeños equipos paramilitares trabajando para estas compañías en América Latina. Veremos un incremento de la presencia de estas empresas que deciden radicarse en la región', pronostica Scahill.

La lógica es la del negocio y la del mercado libre, la misma que llevó

a Blackwater y a otras empresas que contratan mercenarios a fijarse en la 'fuerza de trabajo barata' que ofrecían países como Chile, Honduras, El Salvador, Perú y Bolivia.

Frente a los 10.000 dólares al mes que puede cobrar un mercenario estadounidense o de otro país del primer mundo por prestar sus servicios en Irak, los latinoamericanos aceptan el mismo riesgo, ofreciendo la misma preparación, por sueldos de 1.000 dólares.

Se trata en su mayoría de militares que se formaron en las décadas de los 80 y los 90, en el marco de las 'guerras sucias' instigadas por Washington en distintos escenarios de la región.

Afirma Scahill en el libro que 'uno de los mayores contingentes de soldados no estadounidenses importados hasta Irak por Blackwater fue el compuesto por antiguos comandos chilenos, algunos de los cuales habían sido formados o habían servido durante la brutal dictadura militar del general Augusto Pinochet'.

Cerca de un millar de chilenos fueron enviados a Irak gracias a la gestión de reclutamiento de José Miguel Pizarro Ovalle, a quien el autor describe como 'un partidario acérrimo de Pinochet, que trabajó como traductor para el ejército estadounidense (...) antes de convertirse en enlace entre más de una docena de Gobiernos latinoamericanos y los fabricantes de armas de Estados Unidos'.