



:: [portada](#) :: [Mundo](#) ::

16-11-2009

## Cómo financia EE.UU. a los talibanes

Aram Roston

The Nation-ICH

Traducido del inglés para Rebelión por Germán Leyens

El 29 de octubre de 2001, mientras el régimen talibán en Afganistán estaba bajo ataque, el embajador del régimen en Islamabad dio una caótica conferencia de prensa frente a varias docenas de periodistas sentados en el césped. A la derecha del diplomático talibán estaba sentado su intérprete, Ahmad Rateb Popal, un hombre de impresionante presencia. Como el embajador, Popal llevaba un turbante negro y tenía una inmensa barba tupida. Tenía un parche negro sobre su ojo derecho, una prótesis en su brazo izquierdo y la mano derecha deformada, resultado de heridas recibidas durante un accidente con explosivos durante una antigua operación contra los soviéticos en Kabul.

Pero Popal era más que un antiguo muyahidín. En 1988, un año antes de que los soviéticos huyeran de Afganistán, Popal había sido acusado en EE.UU. de conspiración por importar más de un kilo de heroína. Los expedientes legales muestran que fue liberado de la prisión en 1997.

Pasemos rápidamente a 2009, y Afganistán está gobernado por el primo de Popal, el presidente Hamid Karzai. En lugar de su inmensa barba, Popal lleva ahora una cuidadosamente recortada y se ha convertido en un empresario inmensamente acaudalado, junto a su hermano Rashid Popal, quien en otro caso distinto se declaró culpable de una acusación relacionada con heroína en 1996 en Brooklyn. Los hermanos Popal controlan el inmenso Grupo Watan en Afganistán, un consorcio involucrado en telecomunicaciones, logística y, lo más importante, seguridad. Watan Risk Management, el brazo militar privado de los Popal, es una de las docenas de compañías privadas de seguridad en Afganistán. Una de las empresas de Watan, crucial para el esfuerzo bélico, protege convoyes de camiones afganos que van de Kabul a Kandahar, transportando suministros estadounidenses.

Bienvenidos al bazar de contratación de tiempos de guerra en Afganistán. Es un carnaval virtual de personajes dudosos y de conexiones tenebrosas, con ex funcionarios de la CIA y ex oficiales militares que se unen con antiguos talibanes y muyahidines para cobrar fondos del gobierno de EE.UU. en nombre del esfuerzo de la guerra.

En este grotesco carnaval, los contratistas militares de EE.UU. son obligados a pagar a presuntos insurgentes para proteger rutas de abastecimiento estadounidenses. Es un hecho aceptado en la operación de logística militar en Afganistán que el gobierno de EE.UU. financia a las mismas fuerzas a las que combaten los soldados estadounidenses. Y es una ironía letal, porque esos fondos representan una cantidad inmensa de dinero para los talibanes. "Es una gran parte de sus ingresos," dijo a *The Nation* en una entrevista uno de los altos funcionarios de seguridad del



gobierno afgano. En la práctica, funcionarios militares de EE.UU. en Kabul calculan que un mínimo del 10% de los contratos de logística del Pentágono -cientos de millones de dólares- se utiliza para pagar a insurgentes.

Para comprender cómo se llegó a esta situación hay que desenredar dos hilos. El primero es el uso de información privilegiada que determina quién gana y quién pierde en los negocios afganos, y el segundo es el mecanismo inquietante mediante el cual la "seguridad privada" garantiza que los convoyes de suministro de EE.UU. que viajan por esas antiguas rutas comerciales no caigan en las trampas de los insurgentes.

Un buen sitio para tomar el primer hilo es con una pequeña firma que recibió un contrato de logística de EE.UU. por cientos de millones de dólares: NCL Holdings. Como Watan Risk de los Popal, NCL es una compañía licenciada de seguridad en Afganistán.

NCL es notoria, sin embargo, en los círculos de contratación de Kabul, por la identidad de su jefe principal, Hamed Wardak. Es el joven hijo estadounidense del actual ministro de defensa de Afganistán, general Abdul Rahim Wardak, quien fue un dirigente de los muyahidín contra los soviéticos. Hamed Wardak se ha lanzado a los negocios, así como a la política. Fue criado y educado en EE.UU., y se graduó en la Universidad de Georgetown en 1997. Obtuvo una beca Rhodes y trabajó como pasante en el *think tank* neoconservador,

American Enterprise Institute. Esa pasantía llegó a tener un papel importante en su vida. En el AEI forjó alianzas con algunos de los personajes de primera línea en los círculos conservadores de la política exterior estadounidense, como la difunta embajadora Jeane Kirkpatrick.

Wardak constituyó NCL en EE.UU. a comienzos de 2007, aunque la firma puede haber operado antes en Afganistán. Tenía sentido establecerla en Washington, por las conexiones locales de Wardak. En el consejo consultor de NCL, por ejemplo, está Milton Bearden, un conocido ex agente de la CIA. Bearden es una voz importante en temas relacionados con Afganistán; en octubre fue testigo ante el Comité de Relaciones Exteriores del Senado, donde el senador John Kerry, el presidente, lo presentó como "legendario ex agente de la CIA, pensador y escritor de mente clara." Pocas compañías contratadas para la defensa tienen un asesor tan influyente.

Pero el mayor negocio que obtuvo NCL -el contrato que la colocó en las mayores ligas de Afganistán- fue Host Nation Trucking. A principios de este año la firma, sin una experiencia evidente en el transporte rutero, fue nombrada como una de las seis compañías que operarían la masa del transporte de EE.UU. en Afganistán, llevando suministros a la red de bases y puestos avanzados remotos repartidos por todo el país.

Primero el contrato fue grande pero no enorme. Y luego todo eso cambió repentinamente, como un inmenso jardín floreciente. Durante el verano, citando la próxima *ooleada* y una nueva doctrina,



"Dinero como sistema de armas," los militares de EE.UU. expandieron el contrato en un 600% para NCL y las otras cinco compañías. La documentación del contrato advierte de terribles consecuencias si no se gasta más: "los soldados no recibirán los alimentos, el agua, equipos y munición que necesitan." Cada uno de los seis contratos de transporte militar se aumentó a 360 millones de dólares, o sea un total de casi 2.200 millones de dólares. Hay que verlo en la siguiente perspectiva: sólo este esfuerzo de dos años por contratar camiones y camioneros afganos equivalía a un 10% del producto interno bruto afgano. NCL, la firma dirigida por el bien relacionado hijo del ministro de Defensa, había dado con una mina de puro oro.

Por cierto, Host Nation Trucking mantiene vivos los esfuerzos militares de EE.UU. en Afganistán. "Suministramos todo lo que el ejército necesita para sobrevivir en este país," me dijo un ejecutivo de transporte estadounidense, "Les llevamos su papel higiénico, su agua, su carburante, sus armas, sus vehículos." El epicentro es la Base Aérea Bagram, a sólo una hora al norte de Kabul, de donde se transporta virtualmente todo en Afganistán hacia lo que el ejército llama "el espacio de batalla" -es decir, todo el país. Aparcados cerca del Punto de Control 3 de Ingreso, los camiones forman fila, cambiando de velocidad y levantando nubes de polvo mientras se preparan para sus diversas misiones a través del país.

El verdadero secreto del transporte en Afganistán es garantizar la seguridad en carreteras peligrosas, controladas por señores de la guerra, milicias tribales, insurgentes y comandantes talibanes. El ejecutivo estadounidense con quien hablé fue bastante específico al respecto: "Básicamente, el ejército paga a los talibanes para que no les dispare. Es dinero del Departamento de Defensa." Es algo en lo que todos parecen estar de acuerdo.

Mike Hanna es el jefe de proyecto de una compañía de transporte llamada Afghan American Army Services. La compañía, que sigue operando en Afganistán, había estado transportando para EE.UU. durante años pero perdió en el contrato de Host Nation Trucking que obtuvo NCL. Hanna explicó las realidades de la seguridad de un modo bastante simple: "Pagas a la gente en las áreas locales -algunos son señores de la guerra, algunos son políticos en la policía- para que pasen tus camiones."

Hanna explicó que los precios cobrados son diferentes, según la ruta: "Básicamente nos están extorsionando. Donde no pagas, te atacan. Tenemos a nuestra gente en el terreno que va allá, y paga al que sea necesario." A veces, dice, el coste de la extorsión es elevado, a veces es bajo." Para mover diez camiones, es probablemente 800 dólares por camión para pasar por un área. Se basa en la cantidad de camiones y lo que se transporta. Si son camiones cisterna, cobran más. Si son camiones secos, no cobran tanto. Si se transportan MRAP [Vehículos resistentes a las minas y protegidos contra emboscadas] o Humvees, cobran más.

Hanna dice que es sólo un mal necesario. "Si me dicen que no pague a esos insurgentes en un área, las probabilidades de que mis camiones sean atacados aumentan exponencialmente."

Mientras en Iraq la industria privada de la seguridad ha sido dominada por firmas estadounidenses



y globales como Blackwater, que operan como brazos de facto del gobierno de EE.UU., en Afganistán también hay numerosos protagonistas locales. Como resultado, la competencia en la industria en Kabul es más implacable. "Cada señor de la guerra tiene su compañía de seguridad," es cómo me lo explicó un ejecutivo.

En teoría, las compañías privadas de seguridad en Kabul son fuertemente reguladas, aunque la realidad es diferente. Treinta y nueve compañías tenían licencias hasta septiembre, cuando otra docena recibió licencias. Muchas compañías licenciadas tienen conexiones políticas: tal como NCL es de propiedad del hijo del ministro de defensa y Watan Risk Management está dirigida por primos del presidente Karzai, Asia Security Group está controlada por Hashmat Karzai, otro pariente del presidente. La compañía ha bloqueado toda una calle en el costoso Distrito Sherpur. Otra firma de seguridad está controlada por el hijo del presidente del parlamento, dicen las fuentes. Y suma y sigue.

De la misma manera, la industria del transporte afgana, clave para las operaciones logísticas, está frecuentemente vinculada a importantes personalidades y líderes tribales. Un importante transportista en Afganistán, Afghan International Trucking (AIT), pagó 20.000 dólares al mes en sobornos a un funcionario de contratación del ejército de EE.UU., según el acuerdo con el fiscal en un tribunal estadounidense en agosto. AIT es una firma muy bien conectada: está dirigida por un sobrino de 25 años del general Baba Jan, ex comandante de la Alianza del Norte y después jefe de policía de Kabul. En una entrevista, Baba Jan, un dirigente alegre y carismático, insistió en que no tenía nada que ver con la empresa corporativa de su sobrino.

Pero el punto principal es que se está pagando a los insurgentes para conseguir libre paso porque no hay apenas otras maneras de llevar bienes a los puestos avanzados de combate y a las bases operativas adelantadas donde los soldados los necesitan. Por definición, muchos puestos avanzados están situados en terreno hostil, en partes del sur de Afganistán. Las firmas de seguridad no protegen realmente a los convoyes de bienes militares estadounidenses, simplemente porque no pueden hacerlo; necesitan la cooperación de los talibanes.

Uno de los grandes problemas de las compañías que transportan suministros militares estadounidenses por el país es que les está prohibido armarse con armas más pesadas que un rifle. Eso las hace inefectivas para rechazar ataques de los talibanes contra un convoy. "Disparan a los conductores desde 900 metros con Kalashnikov modernizados," me dijo un ejecutivo de una compañía de transporte en Kabul. "Utilizan granadas impulsadas por cohetes que hacen volar un vehículo desarmado. De modo que las compañías de seguridad se ven limitadas. Debido a las reglas, las compañías de seguridad sólo pueden llevar AK-47, y eso es un chiste. Yo llevo un AK - ¡y eso es sólo para pegarme un tiro si es necesario!"

Las reglas existen por un buen motivo: para proteger contra devastadores daños colaterales por fuerzas privadas de seguridad. A pesar de todo, como señala Hanna de Afghan American Army Services: "Un AK-47 contra una granada impulsada por cohete -¡sales perdiendo!" Habiéndolo dicho, por lo menos una de las compañías de Host Nation Trucking ha tratado de combatir en lugar de sobornar a insurgentes y señores de la guerra. Es una firma estadounidense llamada Four Horsemen International. En lugar de hacer pagos, ha tratado de rechazar a los atacantes. Y ha



pagado el precio en vidas. FHI, como muchas otras firmas, se negó a hablar en público; pero conocedores de la materia en la industria de la seguridad me han dicho que los convoyes de FHI son atacados en casi cada misión.

En su mayor parte, las firmas hacen lo necesario para sobrevivir. Un veterano gerente estadounidense en Afganistán que ha trabajado en el país como soldado y como contratista privado de seguridad en el terreno me dijo: "Lo que hacemos es pagar a señores de la guerra asociados con los talibanes, porque ninguno de nuestros elementos de seguridad es capaz de encarar la amenaza." Es un veterano del ejército con años de experiencia en las Fuerzas Especiales, y no le gusta lo que se está haciendo. Dice que por lo menos las fuerzas militares estadounidenses deberían tratar de saber más sobre quién está recibiendo los pagos.

"La mayor parte de las escoltas las hacen los talibanes," me dijo un funcionario afgano de seguridad privada. Es pastún, ex comandante muyahidín, que conoce a fondo la situación militar y la industria de la seguridad. Y trabaja con una de las compañías de transporte que llevan suministros de EE.UU. "Ahora el gobierno es tan débil," agregó, "que todos están pagando a los talibanes."

Para los funcionarios afganos de transporte, esto es apenas motivo preocupación. Una mujer que encontré era una extraordinaria emprendedora que había creado un negocio de transporte en ese terreno dominando por hombres. Me contó que la compañía de seguridad que había contratado trataba directamente con dirigentes talibanes en el sur. Pagar a los dirigentes talibanes significaba que ellos enviarían una escolta para asegurar que ningún otro insurgente los atacaría. De hecho, dijo, sólo necesitaban dos vehículos talibanes armados. "Dos talibanes bastan," me dijo. "Uno al frente y otro atrás." Se encogió de hombros. "No se puede trabajar de otra manera. De otra manera no es posible."

Lo que nos hace volver al caso de Watan Risk, la firma dirigida por Ahmad Rateb Popal y Rashid Popal, los parientes de la familia Karzai y antiguos narcotraficantes. Se sabe que Watan controla un trecho clave de ruta utilizado por todos los camioneros: la ruta estratégica a Kandahar llamada Highway 1. Hay que pensar en ella como la carretera a la guerra -al sur y al oeste. Si el ejército quiere llevar suministros a Helmand, por ejemplo, los camiones tienen que pasar por Kandahar.

Watan Risk, según siete funcionarios diferentes de seguridad y transporte, es el único proveedor de seguridad a lo largo de esa ruta. La razón es simple: Watan está aliada con el señor de la guerra local que controla la carretera. El sitio en la Red de Watan es bastante impresionante, y afirma que su personal "es cuidadosamente seleccionado para eliminar a todos los ex miembros de milicias, partidarios de los talibanes, o individuos con lealtad a señores de la guerra, barones de la droga, o cualquier otro grupo opuesto al apoyo internacional al proceso democrático." Sean cuales sean los métodos de selección que utiliza, el arma secreta de Watan para proteger suministros estadounidenses que pasan por Kandahar es un hombre llamado Comandante Ruhullah. Según dicen es un hombre apuesto de unos 40 años, con una voz de un tono extrañamente agudo. Lleva *salwar kameez* tradicional y un reloj Rolex. Pocas veces, cuando alguna, se asocia con occidentales. Comanda un gran grupo de combatientes irregulares sin afiliación gubernamental conocida, y su nombre, me dicen funcionarios de seguridad, inspira obediencia o temor en las aldeas a lo largo de





la ruta.

Evidentemente es un negocio peligroso: hasta la primavera pasada Ruhullah tenía competencia -un señor de la guerra de una sola pierna llamado Comandante Abdul Khaliq. Murió en una emboscada.

De modo que Ruhullah es el guerrero rutero superviviente para ese trecho de carretera. Según testigos, trabaja como sigue: espera hasta que hay cientos de camiones listos para formar un convoy hacia el sur. Entonces reúne a sus hombres, distribuyéndolos en todo terrenos y camionetas. Los testigos dicen que no limita su arsenal a AK-47 sino que usa cualquier arma que pueda conseguir. Su principal arma es su reputación. Y por eso, Watan recibe una magnífica remuneración y cobra un arancel por cada camión que pasa por su corredor. El funcionario de transporte estadounidense me dijo que Ruhullah "cobra 1.500 dólares por camión que va a Kandahar. Sólo 300 kilómetros."

Es difícil determinar exactamente de qué se trata -seguridad, extorsión o una forma de "seguro". Y luego existe la pregunta ¿tiene Ruhullah lazos con los talibanes? Es algo imposible de saber. Como dijo un veterano de la seguridad privada estadounidense familiarizado con la ruta: "Trabaja los dos lados... el que sea más beneficioso. Es el comandante principal. Tiene que estar involucrado con los talibanes. Cuánto, nadie lo sabe."

Hasta NCL paga, la compañía de propiedad de Hamed Wardak. Dos fuentes con conocimiento directo me dicen que NCL envía su porción de bienes logísticos de EE.UU. en convoyes de Watan y Ruhullah. Según fuentes, NCL factura 500.000 dólares por mes por servicios de Watan. Para subrayar el punto: NCL, que opera con un contrato por 360 millones de dólares de los militares de EE.UU., y es de propiedad del hijo del ministro de defensa afgano, paga millones por año de esos fondos a una compañía de propiedad de los primos del presidente Karzai, por protección.

Hamed Wardak no devolvió mis llamados telefónicos. Milt Bearden, el ex agente de la CIA asociado con la compañía, tampoco quiso hablar conmigo. No hay nada malo en que Bearden participe en negocios en Afganistán, pero se podría haber esperado que revelara sus intereses de negocios cuando testificó sobre la política de EE.UU. en Afganistán y Pakistán. Después de todo, NCL puede ganar o perder cientos de millones de dólares como resultado de los caprichos de los responsables políticos estadounidenses.

Ciertamente vale la pena preguntar por qué NCL, una compañía sin experiencia conocida en transportes, y con poca experiencia en seguridad de la que valga la pena hablar, puede obtener un contrato por 360 millones de dólares. Muchos conocedores de Afganistán hacen preguntas: "¿Por qué el gobierno de EE.UU. le dio un contrato si es hijo del ministro de Defensa?" Es lo que me preguntó Mahmoud Karzai. Es hermano del presidente Karzai, y él mismo ha sido tratado por la prensa como un ejemplo de acceso a funcionarios del gobierno. El *New York Times* incluso lo describió en un artículo extremadamente crítico. En su defensa, Karzai subrayó que él, por lo menos, se ha abstenido de contratos con el gobierno de EE.UU. o el gobierno afgano. Señaló, como otros han hecho, que Hamed Wardak tenía pocos antecedentes de seguridad o en los transportes



antes de que su compañía recibiera contratos de seguridad y de transporte del Departamento de Defensa. "Es una práctica empresarial cuestionable," dijo. "No deberían dárselos. ¿Cómo es posible que eso no se cuestione?"

Tuve la oportunidad de preguntar al respecto al general Wardak, padre de Hamed. Es bastante atildado, aunque ya no es el garboso "comandante Gucci" descrito una vez por Bearden. Pregunté a Wardak sobre su hijo y NCL. "He tratado de ser directo y correcto y de combatir la corrupción toda mi vida," dijo el ministro de Defensa. "Es algo que la gente ha tratado de usar contra mí, de modo que ha sido doloroso."

Wardak quiso hablar sólo brevemente sobre NCL. El tema parece haber producido una desavenencia con su hijo. "Estuve en contra desde el comienzo, y por eso no hemos hablado durante mucho tiempo. Nunca he tratado de apoyarlo o de utilizar mi poder o influencia en su beneficio."

Cuando dije a Wardak que la compañía de su hijo tiene un contrato con EE.UU. por un valor de hasta 360 millones de dólares, la reacción fue tardía. "Es imposible," dijo. "No lo creo."

Le creí cuando dijo que realmente no sabía lo que se proponía su hijo. Pero la limpieza de lo que parecen ser negocios entre conocedores podría ser más fácil que el paso siguiente: el cierre del canal de dinero que lleva de los contratos del Departamento de Defensa a posibles insurgentes.

Hace dos años, un alto funcionario de seguridad afgano me dijo que el servicio de inteligencia de Afganistán, la Dirección Nacional de Seguridad, había advertido a los militares estadounidenses sobre el problema. El DNS entregó a los estadounidenses lo que, por lo que me dicen, son informes "muy detallados" que explican cómo los talibanes se benefician de la protección de convoyes de suministros de EE.UU.

El servicio de inteligencia afgano incluso ofreció una solución: ¿y si EE.UU. tomara las decenas de millones de dólares pagados a contratistas de seguridad y en su lugar estableciera una unidad de apoyo a los convoyes, dedicada y profesional, para proteger sus líneas logísticas? La sugerencia no llegó a ninguna parte.

Lo extraño es que la práctica de comprar la protección de los talibanes no sea un secreto. Pregunté al respecto al coronel David Haight, quien comanda la 3ª Brigada de la 10ª División de Montaña. Después de todo, parte de la Carretera 1 pasa por su área de operaciones. ¿Qué pensaba de que las compañías de seguridad pagaran a los insurgentes? "El soldado estadounidense en mí se siente asqueado por ello," dijo en una entrevista en su oficina en FOB Shank en la provincia Logar. "Pero sé de qué se trata: esencialmente de que se paga al enemigo, diciendo: [Oye, no me fastidies.] No me gusta, pero de eso se trata."



Como un funcionario militar de Kabul explicó la contratación en Afganistán en general: "Sabemos que en general entre un 10 y un 20 por ciento va a los insurgentes. Mi encargado de inteligencia dice que es más bien un 10%. Generalmente sucede en logística."

En una declaración a *The Nation* sobre Host Nation Trucking, el coronel Wayne Shanks, oficial jefe de asuntos públicos de las fuerzas internacionales en Afganistán, dijo que los funcionarios militares "saben de las afirmaciones de que fondos de adquisición pueden llegar a manos de grupos insurgentes, pero no apoyamos o condonamos directamente esa actividad, si tiene lugar." Agregó que, a pesar de la supervisión: "las relaciones entre contratistas y sus subcontratistas, así como entre subcontratistas y otros en sus comunidades operaciones, no son enteramente transparentes."

En todo caso, el tema principal no es que los militares de EE.UU. estén haciendo la vista gorda ante el problema. Muchos funcionarios reconocen lo que está sucediendo y también expresan una profunda inquietud al respecto. El problema es que -como tantas cosas en Afganistán- EE.UU. no parece saber cómo resolverlo.

.....

Aram Roston, autor de "The Man Who Pushed America to War: The Extraordinary Life, Adventures and Obsessions of Ahmad Chalabi." Aram es periodista investigativo de *NBC News*. Ha escrito para *New York Times Magazine*, *Mother Jones* y *The Nation*.

Fuente: <http://www.informationclearinghouse.info/article23955.htm>