

Novos intervenientes na guerra e na paz

Luís Moita
Madalena Moita

As opções militares dos últimos tempos parecem revelar duas características que só em aparência são contraditórias.

De um lado, manifesta-se uma espécie de neo-keynesianismo militar, pelo reforço do papel do Estado no terreno das intervenções armadas, parecendo contrariar o princípio liberal de “menos Estado”. No momento em que as políticas económicas advogam a retracção do intervencionismo estatal e em que a sociedade civil e o mercado são endeusados pela ideologia dominante, o papel do Estado reaparece em força no terreno do uso da violência, como se aí houvesse lugar indispensável para políticas de tipo keynesiano de pendor intervencionista. Desmentindo as expectativas abertas pelo fim da guerra fria, dá-se assim uma re-militarização da vida internacional, no que parece ser um retrocesso histórico, tanto mais surpreendente quanto diversas indicações faziam prever que os Estados seriam menos obrigados a recorrer à guerra, fosse pelo desuso da conquista territorial, fosse pela deslocação dos conflitos para o campo económico, fosse pela perigosidade dos arsenais disponíveis.

De outro lado, verificam-se sinais que vão no sentido da “privatização” da guerra, em consonância com o espírito neoliberal, inclinado a transferir competências do Estado para o “mercado” ou para a “sociedade civil”. Esta “privatização” dos conflitos armados

manifesta-se em diversos indicadores, em si mesmos heterogêneos, susceptíveis de avaliações diferenciadas. Ela traduz-se, pelo menos, na emergência de numerosos intervenientes não-estatais, bem como na relativa “desmilitarização” dos conflitos violentos, e mesmo na crescente “mercantilização” da guerra. Vejamos por partes.

Por “privatização da guerra” entenda-se a tendência para os Estados perderem o monopólio da violência legítima e para emergirem, nos teatros de operações, numerosos intervenientes não identificados com os exércitos convencionais: “forças especiais” (agentes secretos...), exércitos privados de grandes empresas, milícias populares, grupos rebeldes, movimentos de insurreição armada, bandos conduzidos por “senhores da guerra”, mercenários, empresas de segurança, para já não falar das “crianças-soldado”. Revelações recentes têm chamado a atenção para novas funções, mais ou menos periféricas em relação à actividade combatente, serem hoje asseguradas por “privados”, como a gestão de cadeias ou os interrogatórios de presos.

Por “desmilitarização” entenda-se a tendência para que os alvos e as vítimas da guerra sejam, não tanto forças dos exércitos combatentes nem bases militares, mas objectivos não militares: populações civis (ora vítimas de genocídios ou chacinas em massa, ora compelidos à situação de deslocados e refugiados), reféns inocentes, pessoal de organizações humanitárias, diplomatas, jornalistas, técnicos estrangeiros, turistas, embaixadas, delegações de organismos internacionais, infra-estruturas materiais, objectivos económicos.

Por “mercantilização” da guerra entenda-se o facto de, porventura mais do que noutras fases da história, a guerra se justificar como negócio, negócio de fabricantes e mercadores de armas, negócio de exploradores de recursos naturais, negócio onde a geoeconomia tende a suplantar a própria geopolítica. Mais ainda, tem de se destacar a frequência com que a mobilização para o combate tem motivações financeiras, em detrimento das tradicionais motivações nacionalistas, dadas as tendências para o ocaso do serviço militar obrigatório, com as consequentes profissionalização das forças armadas e mobilização de voluntários, com salários mais elevados, bem como a contratação de empresas de segurança, cujos elementos combatem a troco de remunerações ainda superiores. A lógica do lucro privado introduz-se assim de pleno direito na acção de guerra.

Se estas tendências estão a introduzir alterações no panorama da guerra, também a promoção da paz tem ganho novos contornos, verificando-se algum paralelismo entre a “privatização” da violência e a “privatização” das iniciativas tendentes à mediação dos conflitos. Aqui, porém, num sentido bem mais positivo. Não só pela diplomacia paralela feita pelos próprios poderes públicos (e aí não se pode falar, com rigor, em “privatização”), mas ainda pela intervenção activa de associações, ONG’s e personalidades individuais, funcionando como uma espécie de contra-poderes, num processo de “imposição” moral da paz.

A verdade é que com frequência vemos intervenientes pouco convencionais serem chamados para ajudar a pôr termo aos conflitos e a construir sociedades mais estáveis. Eles distinguem-se por se demarcarem da rigidez e do peso institucional característicos da diplomacia tradicional, na qual os governos ocupavam um papel determinante através dos seus ministros dos negócios estrangeiros e dos seus embaixadores.

Assistimos à adaptação da diplomacia a formatos menos convencionais, aproveitando o contacto com instituições académicas e com o sector não governamental para conhecer melhor a situação no terreno, uma faculdade que faltava antes à diplomacia tradicional, mais próxima aos centros de poder e mais distante da realidade concreta. Ficou mesmo consagrada a expressão “multitrack diplomacy”, que articula com flexibilidade factores distintos e complementares, impondo-se no plano da resolução de conflitos, abrindo trilhos alternativos no sentido da paz. Emerge assim uma diplomacia paralela, de alguma forma “semi-privada” que, contando ainda com uma base logística na retaguarda, normalmente associada a um governo sem interesses no conflito, ganha pelo carácter informal e neutro que imprime aos processos de mediação em que se envolve. O caso da Noruega, que se tem vindo a afirmar como um reforço valioso na feitura da paz, é um dos melhores exemplos de sucesso desta nova sinergia conseguida com a discrição e a flexibilidade dos meios não governamentais, associadas à imparcialidade que caracteriza já a presença da potência escandinava nas relações internacionais.

Outros casos acontecem em que é uma figura internacional que assume o protagonismo como actor competente na resolução de conflitos. Figuras como Nelson Mandela ou Jimmy Carter trazem a um processo de mediação a credibilidade da sua experiência

internacional, uma rede de contactos privilegiada capaz de garantir por si só ajudas financeiras e logísticas, enquanto gozam simultaneamente de uma maior liberdade de actuação quando comparados com um poder político instituído.

A tendência para a “privatização” da construção da paz é ainda mais evidente quando o mundo empresarial entra no processo, seja pela possibilidade da contratação de empresas privadas de segurança para operações de apoio à paz, seja quando se vê envolvido na própria mediação, como aconteceu por exemplo no caso moçambicano em que a Lonhro (uma multinacional de origem inglesa) decidiu facilitar apoio logístico à RENAMO para agilizar os encontros entre os beligerantes.

Finalmente não podemos deixar de ressaltar o papel crucial que hoje ocupam os movimentos e as organizações não governamentais que, tendo começado por exercer funções de ajuda humanitária de emergência, se lançam actualmente em tarefas bem mais complexas que prevêm o apoio, a longo prazo, ao desenvolvimento político e económico sustentável de sociedades que viveram uma situação de conflito. Neste âmbito adquirem características que lhes garantem um lugar visível na prevenção de conflitos e em processos de reconstrução social pós-bélica, quando não mesmo nos momentos de negociação entre beligerantes. A presença no terreno permite-lhes um contacto privilegiado com as populações em guerra de ambos os lados e um conhecimento da realidade que está vedado a outros intervenientes. Além de contribuírem para a pacificação da sociedade através do seu trabalho quotidiano pelo fortalecimento das instituições democráticas e pelos programas de desenvolvimento económico e social, estão em condições para darem o alerta precoce em casos de deterioramento da situação.

A observação atenta das experiências de mediação de conflitos por parte de actores não governamentais permite retirar algumas conclusões relativas às atitudes e práticas desejáveis para quem exerce esse papel. Sem pretendermos um inventário exaustivo, anotamos um certo número de indicações que são outras tantas pré-condições para o sucesso dos processos de mediação:

- O conhecimento profundo das raízes do conflito;
- A capacidade de obter a confiança das partes envolvidas no conflito, sem se impor como mediador contra a vontade dos beligerantes;

- A flexibilidade própria de um actor não governamental;
- A imparcialidade que lhe permita estabelecer boas relações com os diferentes beligerantes;
- A credibilidade e a fiabilidade no seu papel mediador;
- A capacidade de obter apoios mais ou menos “oficiais” que garantam facilidades logísticas e financeiras.

Reflexões desta natureza merecem ser aprofundadas e sistematizadas, com vista a melhorar os nossos dispositivos de promoção da paz.