

Las privatización de los conflictos: Las compañías militares privadas de seguridad

Carlos de Cueto Noguerras y Miguel García Guindo
Universidad de Granada

En la última década hemos asistido al rápido y constante crecimiento de un nuevo actor en la escena internacional que ha modificado sustancialmente el rostro de la guerra, pero ha sido sólo y a través de ciertos acontecimientos de los que se han hecho eco los medios de comunicación y que han conseguido captar la atención de la opinión pública cuando su relevancia y presencia se ha convertido en una constante, suscitando uno de los debates más polémicos en torno a la privatización de la guerra y sus implicaciones en los procesos de democratización, el respeto a los Derechos Humanos, la necesidad de una revisión de las normas y tratados que afectan al Derecho Internacional Humanitario y su impacto en las relaciones cívico-militares. Nos referimos a las Compañías Militares Privadas de Seguridad. Estas compañías, expresión última de las políticas neoliberales y beneficiarias de los procesos de globalización, han jugado un papel inequívoco en los conflictos surgidos tras el ocaso de la Guerra Fría y representan el fin en el monopolio del uso legítimo de la violencia ejercida por los Estados.

Casos como los de Afganistán, Colombia, Somalia, Sudán, o Uganda han supuesto el anuncio de la vuelta de paramilitares, de la mano de los señores de la guerra y los mercenarios. Los recientes conflictos de Sierra Leona, Kosovo, Bosnia, Afganistán e Irak, todos ellos se han librado con la ayuda de “empleados” o contratistas civiles. Estas empresas han asumido un *rol* principal en múltiples escenarios participando de manera activa en intervenciones militares y en operaciones de mantenimiento de la paz, una tendencia, la de su contratación, que ha alcanzado muy posiblemente el punto de no retorno.

Las Compañías Militares Privadas de Seguridad representan la evolución de los actores privados en la guerra y del comercio de mercenarios. Esta nueva “industria” se diferencia de la clásica figura del mercenario, básicamente, en el moderno modelo corporativo. La globalización y los procesos de desregularización del mercado se han convertido en los instrumentos que han facilitado la reestructuración de las actividades de los mercenarios y que han hecho posible que se constituyan como grandes grupos empresariales que operan a través de muchos estados. El descenso del peso de la burocracia y el incremento en el flujo de movimientos de bienes, personas y servicios transfronterizos actuales en comparación con el periodo de la Guerra Fría ha permitido una mayor y más rápida flexibilidad en las operaciones y transacciones, hecho que ha beneficiado notablemente a los intereses de las CMPS y a la consecución de sus objetivos al permitirles conseguir ventajas en paraísos fiscales, gozar de mayores derechos y libertades a raíz de la liberalización de las reglas comerciales y de los regímenes de inversión, incentivos a inversiones extranjeras, al igual que de una laxa regulación en la concesión de licencias de establecimiento. De igual modo, la ambigüedad de su naturaleza ha influido de manera exponencial en el rápido crecimiento de esta industria al cubrir todo el espectro ideológico en la convicción de que el mercado y la eficacia son las únicas banderas a las que hay que someterse, circunstancia que se ha puesto de manifiesto en más de una ocasión prestando sus servicios a regímenes dictatoriales, grupos rebeldes, cárteles de la droga y, antes del 11 de septiembre de 2001, a dos grupos *yihadistas* vinculados a Al-Qaeda

Una aproximación teórica

Una primera aproximación, nos permitiría definir a las industrias mercenarias como corporaciones empresariales que ofrecen un amplio abanico de servicios a una gran diversidad de actores. Amnistía Internacional, por su parte, establece una primera tipología que introduce una variable que incide en la propuesta definitoria, al distinguir entre empresas privadas de seguridad y de servicios militares¹. Mientras que las primeras son requeridas en servicios defensivos para la protección de bienes y personas por compañías multinacionales, organizaciones humanitarias y particulares en situaciones de conflicto e inestabilidad, las empresas de servicios militares tendrían como principal destinatario a gobiernos en labores ofensivas con las que poder influir militarmente en una situación determinada. Sea como fuere, y por más que nos empeñemos en delimitar la verdadera naturaleza de este tipo de empresas, el único rasgo definitorio común es que los servicios que ofrecen están íntimamente ligados a la guerra. El hecho de que ésta haya vuelto a ser económicamente rentable ha propiciado la absorción de las mismas por parte de grandes conglomerados trasnacionales que han diversificado sus productos para participar más activamente en uno de los negocios más lucrativos de la última década, operando a muy distintos niveles y dependiendo, en la mayoría de los casos, de la relación contractual para la que son requeridos sus servicios. Atendiendo a esta versatilidad, podemos distinguir entre:

Empresas de ofrecen servicios de consultoría y que van desde el asesoramiento de la reestructuración de las fuerzas armadas, asistencia técnica al Ministerio de Defensa en el establecimiento de políticas, procedimientos y toma de decisión en la planificación de la defensa, hasta el desarrollo de la doctrina militar. Estos son los casos de la compañía *Military Professional Resources Incorporation* (MPRI), que tiene en nómina a más de doce mil oficiales, incluyendo generales de cuatro estrellas del ejército estadounidense, más conocida por su especial vinculación con el Departamento de Defensa de los Estados Unidos y su intervención en el año 94 en la *Operación Tormenta*, ofensiva que supuso el punto de inflexión de la guerra contra Serbia o por su asistencia a Colombia en su programa contra-narcóticos. *Vinnell Corporation*, que asistió a las fuerzas de seguridad saudíes cuando éstas retomaron el poder de la Gran Mezquita en la ciudad de la Meca después de ser ocupada por grupos rebeldes en 1979, o *Cubic*, contratada por el gobierno húngaro en labores de reestructuración de su ejército como parte de los requerimientos exigidos en su proceso de incorporación a la OTAN.

Empresas especializadas en la formación e instrucción militar como los de la controvertida compañía sudafricana *Executive Outcomes* (EO), en el entrenamiento de tropas en Sierra Leona y Angola, *Booz Allen & Hamilton Inc*, en la reconstrucción del nuevo ejército iraquí, *Blackwater*, encargada del entrenamiento del personal de la marina de los Estados Unidos o *Greyworks Security* que provee de entrenamiento militar y asistencia contraterrorista al gobierno filipino.

La provisión de logística es probablemente la actividad donde se concentra un mayor número de CMPS. Este tipo de empresas están especializadas en el abastecimiento de servicios que son vitales para el mantenimiento de una operación. De este modo, la compañía *Kellog Brown & Root*, una filial que en su día dirigió el Vicepresidente de los Estados Unidos Dick Cheney, la multinacional Halliburton, provee al ejército americano en Los Balcanes e Irak desde cuarteles, racionamiento de comida, correo postal, purificación del agua, hasta la repatriación de los cadáveres, *Pacific A&E*, que fue contratada en el suministro de apoyo logístico en la operación de desarme, desmovilización y reinserción de Naciones Unidas en Sierra Leona (UNAMSIL), o la empresa *Dyncorp*, en tareas de apoyo a la fuerza aérea kuwaití

Empresas especializadas en la provisión de equipamientos y personal civil altamente cualificado en servicios de mantenimiento de los sofisticados sistemas de armamento. Estos servicios suelen ser proporcionados por fabricantes líderes del sector de armas como *Lockheed Martin*, creador del cazabombardero F117, *Boeing*, *Northrop Grumman*, que desarrolló los bombarderos B-2, *Science Applications International Corp*, *L-3B Communications Holdings*, entre otras y que

1. Amnistía Internacional, "Un peligro para la seguridad mundial; las exportaciones de armas de la Unión Europea", 2004 pp.95-97

han sido de vital importancia en el desarrollo de despliegues militares como la “Operación Libertad Duradera” en Afganistán o la “Operación Libertad Iraquí”.

Empresas especializadas en inteligencia, reconocimiento, vigilancia y supervisión, análisis de datos y guerra de la información. Destacan por encima de todas *Dilligence LLC*, una empresa fundada por antiguos miembros de la CIA y del británico M15, *CACI* y *Titan Corporation*, ambas involucradas en los casos de torturas en la cárcel de Abu Grahیب en Irak o *BMD* que ha servido a los ordenes del ejército estadounidense en operaciones en Somalia, Haití, Bosnia o el Golfo Pérsico en la provisión de personal de inteligencia, interrogatorios, interpretes y traductores.

Origen y evolución

El recurso a la contratación de personal civil en conflictos no puede ser considerado un fenómeno reciente. El primer uso registrado se remonta a la batalla de Qadesh en el antiguo Egipto. Ya en el siglo XIV nos encontramos con la figura de los *Condottieri* italianos o con la guardia suiza vaticana, que actuaban como contratistas militares que ofrecían sus servicios al mejor postor. Más tarde, el surgimiento de los Estado-Nación en Europa y el proceso de estatalización de la guerra propiciaron la aparición de estructuras militares permanentes que marginaron el recurso a la contratación de mercenarios. Los conflictos acontecidos en el siglo XX y más concretamente la Guerra de Vietnam y el desarrollo de una tecnología cada vez más avanzada de los sistemas de armamento, son los que hicieron que cambiara de manera sustancial el *rol* ejercido por los contratistas civiles. Pero será la confluencia de una serie de elementos en coincidencia con el final de la Guerra Fría y el nuevo escenario geopolítico, los elementos que han hecho que las Compañías Privadas de Seguridad se hayan convertido en un actor principal en la nueva arquitectura de seguridad internacional. Con el fin de la división Este-Oeste y la ruptura del esquema bipolar y de amenazas ligadas al periodo de la Guerra Fría, se procede a una revisión y reestructuración de los mandos militares que provoca la desaparición de la necesidad de hipermilitarización característica de la época anterior. Por otro lado, la década de los noventa se vio inmersa en la multiplicidad de escenarios de conflicto de carácter intraestatal en áreas carentes, en muchas ocasiones, de autoridad política real y/o de instituciones con capacidad operativa propia y que reclamaban la intervención de la Comunidad Internacional; dicha circunstancia unida al hecho de la incapacidad de los Estados de hacer frente a estas nuevas amenazas y a despliegues militares fuera de sus fronteras, son las que propiciaron la proliferación de las Compañías Privadas de Seguridad.

En la actualidad se calcula que existen más de cien Compañías Privadas de Seguridad que operan en más de cincuenta países y que, en muchos casos, se han convertido en piezas claves en la gestión y resolución de multitud de conflictos como el vigente en Irak. Por ofrecer un dato de la importancia creciente de esta industria, se calcula que sólo el Departamento de Defensa de los Estados Unidos, firmó entre 1994 y 2002 en torno a tres mil doscientos contratos valorados en más de trescientos billones de dólares con doce de las treinta y cinco empresas que tienen su sede en este país.²

Las Compañías Militares Privadas de Seguridad se nutren principalmente de antiguos soldados de ejércitos regulares, como militares chilenos del periodo de Pinochet, soldados del ejército sudafricano de la época del apartheid, Gurkas nepalíes, miembros de la legión extranjera francesa, soviets, paramilitares de Fiji, entre otros. Aunque los más valorados y mejor pagados, son aquellos que proceden de los distintos cuerpos de elite de las fuerzas especiales: *Delta Forces*, *Rangers*, miembros del *Special Air Service* (SAS) británico, del grupo *Alpha* o del *Spetsnaz*, profesionales a los que se recurre por su experiencia y por sus habilidades de reconocimiento, inteligencia, lenguas extranjeras, etc., cualidades que difícilmente se le pueden exigir a miembros de los ejércitos regulares destacados en zonas de combate.

2. Sin contra por supuesto el proceso de reconstrucción iraquí en el que no se contabiliza el incremento de los contratos firmados y que han disparado las previsiones presupuestarias. Ejemplos de ello han sido Halliburton que tenía un contrato con el Pentágono que pasó de 900 millones a 3.9 billones de dólares de 2002 a 2003, un incremento del 700 %, o Dyncorp que ha visto como sus contratos han pasado de 2002 a 2003 de 800 millones a 2.5 billones.

Las CMPS a debate

Los argumentos a los que se recurren para legitimar la contratación de Compañías Privadas de Seguridad son principalmente su eficacia y eficiencia³. Éstas pueden movilizar efectivos con una rapidez asombrosa, prestar asesoramiento militar altamente cualificado y poner al servicio de un gobierno material armamentístico de última generación. Si a todo esto le sumamos los bajos costes que se presume de su contratación y el alto grado de especialización del personal contratado, y nos olvidamos de los condicionamientos éticos y de la pesada carga que el cumplimiento del Derecho Internacional supone, los beneficios son múltiples. Por otro lado, esta pretendida legitimidad se justifica en las sociedades occidentales por los beneficios que le reporta a la hora de eludir responsabilidades, injerir militarmente en terceros países y sortear los peligros de ver involucrados a sus ejércitos nacionales en conflictos que sus sociedades ni comprenden ni están dispuestas a aceptar.

Sin embargo y, aunque en la mayoría de las ocasiones las actuaciones de las Compañías Militares Privadas de Seguridad respondan a intereses comerciales y sean un instrumento más de la política exterior de los gobiernos occidentales, los efectos del recurso a la contratación de estas empresas son cuanto menos perversos, cuando sus servicios son requeridos allá donde no hay respuesta de la Comunidad Internacional y las características del país sean las de lo que se ha venido a denominar un Estado Fallido. Incapaces de hacer frente al pago de dichos servicios se ven obligados a cederles parcialmente a estas empresas la explotación de recursos naturales propios hipotecando la capacidad última de decisión, desarrollo y autocoordinación de estos gobiernos con la entrada de dichos actores que acaban ejerciendo *roles* tradicionalmente reservados a los Estados⁴.

El tema central y principal debate en torno a las Compañías Privadas de Seguridad es su estatus jurídico internacional y la falta de responsabilidad de estas compañías, que no están sujetas a ningún tipo de control gubernamental o jurisdiccional. La falta de un marco regulador apropiado, la semejanza que guardan las Compañías Militares Privadas de Seguridad con la figura del mercenario y la similitud de sus actuaciones ha provocado que el régimen jurídico que afecta a este otro actor se intente aplicar a los modernos complejos empresariales que ofrecen servicios ligados a la guerra. Sin embargo, las disposiciones al respecto no han surtido los efectos deseados por varios motivos. La Convención Internacional contra el reclutamiento, utilización, financiación y entrenamiento de mercenarios, aprobada en 1989, adolece, por un lado, de la falta de apoyo de la Comunidad Internacional⁵ y, por otro, de un exceso de rigidez en sus bases definitorias que difícilmente hace que una persona sea catalogada como mercenaria. Por su parte, el artículo 47 del Protocolo adicional a los Convenios de Ginebra, de 12 de agosto de 1949, relativo a la protección de las víctimas de los conflictos armados internacionales, que contiene una disposición específica sobre los mercenarios, ofrece una definición incompleta que no contempla temas fundamentales como la nacionalidad de los mercenarios.

En cuanto a la normativa específica, ha sido Sudáfrica el país que ha adoptado una más clara posición respecto a la regulación de CPM y la asistencia militar en el extranjero, con el establecimiento de un sistema de inscripción de licencias a las compañías que ofrecen asistencia militar extranjera al igual que contienen una serie de actividades permitidas y prohibidas (sus ciudadanos no pueden luchar en guerras extranjeras sin la aprobación del gobierno), establecen organismos reguladores y procedimientos de vigilancia de la aplicación de esas leyes.

3. Avant, Deborah, "Depende", *Foreign Policy* (Edición Española), Agosto-Septiembre, 2004.

4. La empresa *Executive Outcomes* negoció con Angola y Sierra Leona, a cambio de sus servicios, la concesión de derechos de explotación en los yacimientos de diamantes y bauxita como parte del pago. *Executive Outcomes* tiene entre sus asociadas a la británica *Sandline Internacional*, cuyo presidente es a la vez quien controla la empresa minera *Diamond Works* y que goza de concesiones de diamantes en los países antes mencionados.

5. la Convención Internacional de 1989 cuenta con el problema del escaso número de Estados que, a día de hoy, la han ratificado, y del peso específico de éstos en la Comunidad Internacional.

El Acta de Control de Exportación de Armas (*Arms Export Control Act*) de 1968, es la ley que regula la exportación de servicios militares en los Estados Unidos. Este aspecto fue incluido en el Acta por una enmienda en la década de los 80 al descubrir el Departamento de Estado, que un buen número de compañías privadas estaba dando entrenamiento militar a individuos de países con los que Estados Unidos no tenía muy buenas relaciones. El Acta constituye la primera ley de en la que se establecen procedimientos para la venta de equipamiento militar y servicios relacionados, al igual que estipula los propósitos por los que se pueden transferir armas y servicios. Las compañías estadounidenses que ofrecen asistencia militar a ciudadanos extranjeros en los Estados Unidos o en territorios de ultramar están obligados a registrarse y obtener la licencia del Departamento de Estado en base a la Transferencia Internacional de Regulación de Armas (*International Transfer of Arms Regulation*), que aplica el Acta de Control de Exportación de Armas.

Por su parte, el Reino Unido, a través del Documento Verde (*Green Paper*), ha sido el primer gobierno europeo en plantarse la posibilidad de implementar una regulación nacional, inspirado posiblemente por las controversias surgidas en torno a las actividades de *Sandline International*⁶. Este documento propone una aproximación multidimensional para regular las compañías privadas de seguridad británicas a fin de dar una respuesta adecuada a la variedad de actividades que llevan a cabo.

Conclusión

Las respuestas ofrecidas hasta la fecha no han surtido los efectos deseados. Si ya apuntábamos la falta de aplicabilidad de la normativa específica que afecta a la figura de los mercenarios, los esfuerzos realizados por los distintos países han seguido un camino bien parecido. Mientras que las leyes sudafricanas han sido calificadas de imprecisas y de difícil ampliación, básicamente por la falta de recursos del país africano, del lado estadounidense, un informe de 2003 del *US General Accounting Office* revela que no existe un control adecuado de las contrataciones, no hay base legal para compelerlas ni medios para interponer términos contractuales⁷.

De forma complementaria, el Código de Justicia Militar (*Uniform Code of Military Justice*) señala que los empleados de Compañías Privadas de Seguridad que acompañan a las fuerzas militares americanas no están sujetas a la ley militar, excepto en el caso de guerra declarada. La disciplina de estos empleados la mantendrá la empresa, no la cadena de mando militar.

Independientemente de que la producción jurídica específica sea insuficiente y de difícil aplicación, de que la regulación internacional afecte básicamente a los Estados signatarios, de que los contratos no contengan cláusula alguna relativa al respeto de los derechos humanos o del derecho internacional humanitario, siempre se puede aducir que la figura de los contratistas civiles sobrevive en el entorno de la seguridad ajeno al sometimiento de ley y por lo tanto, carente de derechos y privados de su propia existencia.

La fragilidad de las fronteras entre lo público y lo privado ha provocado que la distinción entre ambas sea un puro artificio, circunstancia bajo la que operan las Compañías Privadas de Seguridad. Posiblemente el hecho de que la aplicación de normas más estrictas limite las grandes ventajas que éstas tienen sobre los ejércitos regulares sea la causa principal que haga que la entrada en vigor de un marco regulador adecuado se dilate en el tiempo. Mientras tanto, y a la espera de que la Comunidad Internacional y organizaciones como Naciones Unidas reconozcan y ejerzan un control efectivo no sobre la industria sino sobre los Estados que acogen e instrumentalizan el

6. *Sandline International* habría enviado helicópteros y equipo militar a Sierra Leona, en el año 1998, violado así un embargo de armas decretado por el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas.

7. De hecho, las oficinas de los Departamentos de Estado y Defensa de los Estados Unidos, no establecen un proceso estandarizado en el procesamiento de los contratos de tal forma que varían de uno a otro. De forma complementaria a los procesos de obtención de licencias, la rama ejecutiva de la administración no tiene la obligación de informar al Congreso cuando los contratos no superan los 50 millones de dólares. Otro de los problemas adicionales es que las CMPS pueden ofrecer servicios militares a través del programa *US Department of Defense Foreign Military Sales* que no requiere de ninguna licencia del Departamento de Estado.

recurso a la contratación como un elemento más de su política exterior, estas compañías y el personal a su cargo han bombardeado con NAPALM pueblos africanos, violado embargos de armas decretados por el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, tiroteado civiles en Irak al ritmo de la música de Elvis, ha sido acusados de trafico sexual en Bosnia y de drogas en Colombia.

Bibliografía

Singer Peter, "Corporate Warriors: the rise and ramifications of the privatized military industry", *Ithaca and London, Cornell University Press, 2003*. Disponible en: http://www.brookings.edu/views/articles/fellows/singer_20020128.htm

Singer Peter, "War, Profits and the vacuum of Law: Privatized Military Firms and the International Law", *Columbia Journal of International Law*, Spring 2004. Disponible en: <http://www.brookings.edu/views/articles/fellows/singer20040122.pdf>

Smith Eugene B., "The New Condottieri and US Policy: The Privatization and Its Implications", *Parameters*, Vol., N°, Winter 2002-03, pp. 104-19. Disponible en: <http://www.carlisle.army.mil/USAWC/Parameters/02winter/smith.pdf>

Uniform Code of Military Justice (UCMJ)

Regulation of Foreign Military Assistance Act, The Parliament of the Republic of South Africa, 20 May 1998.

Avant, Deborah, "Depende", *Foreign Policy* (Edición Española) . Disponible en: http://www.fp-es.org/ago_sep_2004/story_4_8.asp.

US Military Extraterritorial Jurisdiction Act, 2000 (Public Law 106-778).

Berkovitz Bill Private "Private Pentagon contractors are paying soldiers of fortune from Chile to South Africa up to \$4,000 per month for stints in Iraq" Working for change, 4 de febrero de 2004. Disponible en: <http://www.workingforchange.com/article.cfm?itemid=16701>

Shreier fred, Caparini Marina "Privatising Security: law, practice and governance of private military and security companies", Geneva Centre for democratic control of armed forces, Geneva, march 2005. Disponible en: http://www.smallarmssurvey.org/files/portal/issueareas/security/security_pdf/2005_Schreier_Caparini.pdf

Lilly, Damian "Regulating Private Military Companies. The need for a multidimensional approach", *International Alert, seminar initiated by the Foreign & Commonwealth Office and the Department for International Development held at the Centre for Studies in Security and Diplomacy, University of Birmingham, on Private Military Companies: Options for Regulation*, 24 June 2002. Disponible en: <http://www.fco.gov.uk/Files/kfile/pmlclilly.pdf>

International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries (1989)