

Los servicios militares privados en el mundo actual: resurgimiento, trayectoria y panorama presente

Federico Peñate Domínguez
Universidad Complutense de Madrid

Introducción

El término “mercenario” se ha utilizado tradicionalmente para definir a todo “soldado profesional contratado para luchar en un ejército extranjero”¹. Su preeminencia en los campos de batalla ha sido decisiva hasta los albores del siglo XIX, cuando los ejércitos nacionales reclutados entre la población de cada estado se hicieron predominantes. La creciente necesidad de imbuir a los ciudadanos de un espíritu nacionalista que permitiera generar un Estado fuerte, seguida de la creciente oleada democrática que se extendió por el mundo occidental durante la primera mitad del siglo XX relegaron a un segundo plano a los soldados de fortuna.

La hegemonía de los ejércitos regulares parecía indiscutible hasta hace poco más de medio siglo, momento en el cual el contexto histórico se transformó hasta crear un ecosistema favorable para el resurgir de las actividades mercenarias. El lugar de este nuevo afloramiento fue África, en un momento de emancipación que sumió al continente en incontables guerras de diverso signo. Aprovechando la deficitaria seguridad interna del continente y las cada vez más reticentes intervenciones de la comunidad internacional indisputada, una serie de ambiciosos profesionales de la guerra vieron la oportunidad de medrar en el continente negro.

Desde ese momento en adelante, los servicios militares privados han sufrido importantes transformaciones hasta desembocar en el fenómeno de la Industria Militar y de Seguridad Privada. El principal objetivo de este trabajo es realizar un repaso a la evolución histórica de la profesión, con el fin de detectar los cambios producidos en la misma y bajo qué contexto fueron provocados. Partiendo de una hipótesis inicial, se ha dividido el estudio en tres periodos: el primero abarca aproximadamente dos décadas, y se inserta en las guerras que asolaron África en los momentos posteriores a su descolonización; el segundo ha sido relegado a los años noventa, periodo bisagra entre el fin de la Guerra Fría y la cruzada contra el terrorismo liderada por los Estados Unidos de América; el tercer y último periodo a analizar se centra en la guerra global contra el terrorismo en la que aún nos encontramos inmiscuidos.

Una vez delimitados, cada periodo ha sido analizado atendiendo una serie de categorías predefinidas, seleccionadas a partir de su importancia en el estudio de la materia. La primera estudia la composición interna de los grupos mercenarios, ya que la hipótesis inicial sostiene que ésta se ha complejizado de manera notoria con el paso de las décadas y con su inserción en el mundo financiero y empresarial. El segundo criterio se centra en el perfil de los soldados privados, tanto en el personal como en el profesional, con el fin de determinar las tendencias de contratación que la industria ha seguido. La tercera categoría analiza los servicios prestados por los soldados de fortuna, pues éstos están sujetos a una gran cantidad de variables (contexto internacional, legislación, necesidades del cliente, situación tecnológica del periodo) que han cambiado con el tiempo. Adicionalmente, este criterio también se usa para determinar la efectividad con la que los grupos

¹ Segunda acepción de la entrada *mercenary* en el Oxford English Dictionary.

mercenarios han realizado las labores que sus patrones les han asignado. La relación entre industria militar privada y sus clientes, generalmente gobiernos y empresas, es la esfera que analiza la cuarta categoría. Finalmente, se ha considerado muy importante estudiar el marco legal, tanto nacional como internacional, que envuelve a estas actividades, y de ello se encarga el quinto criterio de análisis.

El renacimiento del mercenarismo en el África bipolar: de la década de los sesenta a la de los ochenta

Las causas de la presencia mercenaria en África a partir de 1960 pueden resumirse en cuatro aspectos: la descolonización, que tuvo como consecuencia el inmediato desmembramiento de las colonias europeas, generando un vacío de poder y estabilidad; la Guerra Fría, que estimuló la competencia entre ambos bloques por hacerse con esferas de influencia en un continente de gran importancia geoestratégica y abundante en recursos naturales; los conflictos internos (regionales, estatales y locales) derivados del trasfondo global anteriormente mencionado; y la facilidad existente para la realización de actividades mercenarias, pues a las escasas trabas que se le imponían a la profesión se le unía la amplia demanda de profesionales de guerra sin relaciones estrechas con los poderes líderes del mundo, considerados a sí mismos anti-colonialistas. (A. Mockler, 1986, p.464).

Los mercenarios son, en palabras de Mockler, *las compañías de soldados profesionales que, unidos bajo el mando de un líder fuerte y carismático, luchan por una paga en el extranjero* (1986:33-34). Su presencia en países africanos se remonta a la década de 1950, pero no sería hasta la siguiente cuando se daría el verdadero pistoletazo de salida para la profesión mercenaria en África. La denominada Crisis del Congo se convirtió en el caldo de cultivo de una nueva forma de mercenarismo que se extendería por todo el continente a lo largo de las siguientes décadas. Esto queda demostrado por el uso masivo de mercenarios en el país, cuya cifra ascendió a varios miles, y cuya implicación tuvo dramáticas consecuencias. Tras esto, los soldados de fortuna comenzaron a buscar otros escenarios en los que ser empleados. Las cifras de mercenarios envueltos en estos conflictos no eran fijas, pues el número de soldados extranjeros necesarios variaba dependiendo del tipo de operación que tuvieran que llevar a cabo. Las cifras solían rondar entre el medio centenar para las acciones más secretas y encubiertas y los pocos miles en el caso de operaciones de mayor envergadura (House of Commons, 2002).

Durante esta época, las compañías de mercenarios poseían una estructura interna muy semejante a la de los cuerpos de las fuerzas armadas a los que pretendían emular. Por ejemplo, una fuerza de mercenarios de entre cincuenta y cien hombres adoptaba la organización de una compañía, con oficiales, suboficiales y soldados. En muchos casos, los rangos se otorgaban de manera gratuita, pues no se correspondían para nada con el puesto que sus beneficiarios habían ostentado durante su servicio en el ejército regular (A. Mockler, 1986, p.232) Por ejemplo, el *Comando Cinco* de Hoare, activo en la República Democrática del Congo, se organizaba de la siguiente manera: estaba subdividido en diversas unidades, a modo de pelotones, compuestas por treinta hombres y dos oficiales. Sin embargo, una de las diferencias fundamentales con sus homólogos regulares la encontramos en la cadena de mando, pues ésta era muy laxa y cada unidad gozaba de gran autonomía (A. Mockler, 1986, p.92).

La disciplina entre los mercenarios residía, fundamentalmente, en la autoridad personal de sus líderes, puesto que la capacidad coercitiva que las fuerzas armadas regulares de un estado dotan a sus oficiales queda totalmente anulada en este tipo de situaciones. Por lo tanto, un oficial mercenario debía tener una importante dosis de carisma y una capacidad de mando sobresaliente, además de una personalidad que le permitiera imponerse a sus subordinados más díscolos. La aplicación de las penas distaba de seguir criterios morales, puesto que, mientras que la desobediencia, la insurrección y el poner en peligro con las acciones individuales la vida de los compañeros de armas tenían duras consecuencias para el perpetrador, los saqueos eran, en la mayoría de las ocasiones, permitidos, ya que los mercenarios veían el pillaje como una suerte de paga extra (A. Mockler, 1986, pp. 100-105).

Para esconder su naturaleza militar y poder burlar el escrutinio internacional al que los mercenarios comenzaron a verse sometidos tras sus aventuras por Zaire, muchas iniciativas de estas características se hicieron pasar por compañías de otra índole. Baste mencionar a la agencia de viajes fundada por George Schroeder en Sudáfrica, cuya verdadera función era servir de plataforma de reclutamiento de mercenarios para distintos conflictos en África (A. Mockler, 1986, pp.167-170). Por otro lado, también se fundaron durante el periodo lo que puede tomarse como precedente inmediato de las futuras empresas militares privadas. Así, nos encontramos, a finales de la década de 1960, con *Watchguard International*. Fundada el padre del *Special Air Service*, la compañía tenía como objetivo localizar a antiguos miembros de este cuerpo de élite británico y ponerlos en contacto con clientes en potencia (A. Mockler, 1986, pp. 204-209).

Las relaciones de los mercenarios de esta época con sus contratantes, los cuales no se limitan sólo a un tipo concreto, son ambiguas y estaban envueltas en un secretismo característico. Esto se debe a que los soldados de fortuna eran empleados como fuerzas clandestinas encargadas de realizar los trabajos sucios en los que sus clientes (gobiernos, empresas y grupos políticos) no deseaban verse directamente implicados. Estos tres tipos de clientes se encontraban muchas veces interrelacionados, pues mientras unos eran los contratantes específicos, otros participaban ofreciendo apoyo económico, diplomático o logístico (A. Mockler, 1986, pp.357-361).

La segunda mitad del siglo XX presenció la emancipación de las colonias africanas y asiáticas de sus antiguas metrópolis. Puede que, de cara a la galería, los gobiernos de las otrora potencias coloniales aceptaran, con más o menos recelos, esta liberación, pero la mayoría estaba deseosa de continuar con su dominación. Una de estas vías consistía en el uso de los mercenarios, ya que se veían como una alternativa sin demasiadas repercusiones políticas en el caso de fracasar. A los gobiernos de estos países les resultaba sumamente sencillo desligarse de ellos y negar toda relación con los mercenarios, pues no eran contratados por medios convencionales y públicos (A. Mockler, 1986, pp.461-463). Para los contactos entre gobiernos y mercenarios, los primeros solían recurrir a sus respectivas agencias de inteligencia como intermediarias. En el caso estadounidense, fue la C.I.A. la que se encargó de contratar exiliados cubanos como pilotos en distintas operaciones en África. La principal agencia de inteligencia estadounidense en el extranjero también fundó W.I.G.M.O., una empresa aérea que dio apoyo y entrenó a mercenarios en el Congo (R. Lemarchand, 1976, p.407). Los belgas fueron menos discretos durante las primeras etapas del conflicto que sacudió a su antigua “joya de la corona”, pues oficiales de su ejército estuvieron fuertemente relacionados con los combatientes independientes emplazados en el país. Uno de sus operativos en Katanga, Carlos Huyghe, dio la idea a Moisés Tshombé, presidente del autodenominado nuevo estado, de contratar de mercenarios para la causa y probablemente también participara activamente en dicha actividad. El coronel Weber fue otro belga asociado a la secesión de Katanga, y estuvo encargado de reunir de un pequeño contingente de mercenarios (A. Mockler, 1986, p.63-65).

Los países aliados o simpatizantes de las causas para cuyo logro se empleaban mercenarios solían mostrar su apoyo facilitando de alguna manera el suministro de estos individuos al corazón de los combates. Por ejemplo, podían actuar de centros de reclutamiento, despliegue y operaciones mercenarias. En el caso del conflicto de Biafra, el estado de Gabón respaldó a los rebeldes ibos de muchas formas, entre las que destaca su papel de intermediario entre los mercenarios europeos y las fuerzas rebeldes de Ojukwu (A. Mockler, 1986, p.72-176). También pueden ofrecer refugio a los mercenarios que, tras fracasar en su misión, huyen de las fuerzas enemigas: el gobierno portugués, en 1963, ofreció asilo a muchos mercenarios que huyeron del Congo a Angola (A. Mockler, 1986, p.81-82). Por otra parte, Francia y Reino Unido han sido los territorios que, indirecta o directamente, más han estimulado el uso de mercenarios. De manera indirecta, se trata de los estados que más gobiernos en el exilio alojaban, grupos que normalmente no tenían inconveniente en utilizar mercenarios para recuperar el poder en sus países de origen (A. Mockler, 1986, p.463).

Antes de que sus acciones alcanzaran una repercusión nacional, los autodenominados “voluntarios” gozaban de una reputación ambigua entre los estados de los cuales obtenían su materia prima humana. Gracias a esto, algunos líderes mercenarios, y Mike Hoare en especial, pusieron en marcha verdaderas campañas publicitarias con el objetivo de ganar más hombres para su causa. Esto tuvo como resultado, en el caso concreto del líder mercenario británico, varias

oleadas de nuevos reclutas que, a través de Rodesia, penetraron en el Congo para combatir por dinero (A. Mockler, 1986, p.87-91). De hecho, durante los primeros años de su renovada actividad, los soldados “voluntarios” blancos en África llegaron a ser vistos por la opinión pública como representantes de los valores occidentales frente a la considerada, de manera prejuiciosa, barbarie africana. Esto facilitó sus movimientos y la continuación de sus actividades (A. Mockler, 1986, p.101).

Si se necesitase un adjetivo para definir el perfil profesional de los mercenarios del periodo comprendido entre los años sesenta y ochenta del siglo pasado, el más adecuado sería *heterogeneidad*. A los soldados de fortuna se les puede dividir, a grandes rasgos, en dos grupos: los militares profesionales y los aventureros civiles. Comencemos por los segundos. Su cifra no eran nada despreciables en los conflictos, sobre todo en aquellos que requerían de un gran número de soldados importados y sobre todo en las últimas fases de los mismos, cuando las bajas o retiradas de los profesionales veteranos, unidas a la escasez de hombres, obligaban a los reclutadores a bajar el listón para futuras incorporaciones (A. Mockler, 1986, p.249-253). Un error fatal por parte de los contratantes, pues estos novatos suponían, la mayoría de las veces, un peligroso estorbo más que una ayuda. A mediados de 1964, Mike Hoare llegó a escribir lo siguiente sobre el último contingente de reclutas integrados en su unidad: “La norma general es alarmantemente baja. Había una gran proporción de alcohólicos, borrachos, vagabundos y mendigos, los cuales encontraban difícil conseguir un trabajo en cualquier otro lugar y consideraron ésta una oportunidad bajada del cielo para hacer dinero rápido.” (A. Mockler, 1986, p.91). Esta última afirmación resulta claramente ilustrativa, pues los riesgos a los que se veían expuestos los mercenarios eran recompensados con una cuantiosa paga, en la mayoría de las ocasiones (A. Mockler, 1986, p.465-480). Pero los verdaderos protagonistas de las actividades mercenarias de la época eran antiguos soldados profesionales, muchos de ellos pertenecientes a cuerpos de élite de los ejércitos de sus respectivos países. Las principales nacionalidades eran la británica y francesa, seguida por belgas, alemanes y europeos orientales (A. Mockler, 1986, p.51-55). Los españoles también estuvimos presentes en algunos conflictos, especialmente el del Congo Belga, como demuestran los testimonios de Vicente Talón (1976, p.193-278) y Martín Lorenzo (1978, pp. 23-32).

Sin dejar de tener en cuenta su variada procedencia, resulta indiscutible que la práctica totalidad de los mercenarios eran ciudadanos o súbditos de países del primer mundo, la mayoría de ellos con una gran tradición imperialista. Por lo tanto, la mentalidad colonialista estaba muy arraigada entre estos individuos, muchos de los cuales no tenían reparos en expresar esta retrógrada concepción de las relaciones entre pueblos. Asimismo, el racismo y la xenofobia también estaban muy presentes en estos contingentes. A los ojos del mercenario blanco medio, los nativos africanos eran subhumanos, y solían recibir un trato discriminatorio y brutal por parte de aquellos que se consideraban superiores (J. de St. Jorre, 1967, pp. 19-25). La ideología de la mayoría también servía como pretexto para enrolarse en este tipo de aventuras en el extranjero. La tendencia política que imperaba era el derechismo, y un fuerte espíritu anti-comunista motivaba a algunos a ofrecer sus servicios a cualquier gobierno o grupo abiertamente hostil a la amenaza roja (A. Mockler, 1986)

La efectividad de las compañías mercenarias en decantar la balanza de un conflicto hacia sus clientes, además del tipo de servicios que prestaban, fue variando a medida que pasaban los años. Por ejemplo, la operación *Morthor* de la ONU durante la guerra de Katanga fue totalmente frenada por la combinación de gendarmes katanguéses y mercenarios blancos, lo que demuestra la efectividad de estos últimos (A. Mockler, 1986, pp. 75-80). Más comprensible resultan las decisivas victorias otorgadas por los mercenarios a las fuerzas gubernamentales durante la revuelta Simba de 1964. Las unidades del *Comando Cinco* demostraron ser actores cruciales en el conflicto, como subrayó la conquista, sin demasiados esfuerzos, de los principales núcleos de población en los que los lumumbistas se encontraban acuartelados. Cuando actuaban como fuerza de choque, los mercenarios de esta época solían contar con tres factores para salir victoriosos de sus misiones: la velocidad, la sorpresa y la superioridad militar. (A. Mockler, 1986, pp. 92-94). Pero no todo fueron éxitos para los mercenarios a la hora de enfrentarse a ejércitos con un mayor índice de profesionalidad. Durante la Guerra de Biafra, un conflicto en el que los cuerpos de voluntarios blancos fueron barridos literalmente del mapa por el ejército nigeriano (A. Mockler, 1986, pp. 181-182). Algo parecido sucedió en Angola, aunque en la antigua colonia portuguesa los mercenarios del comandante Callan se anotaron algunas victorias sobre las fuerzas del MPLA y sus aliados

cubanos. Sin embargo, a largo plazo, la superioridad tecnológica y disciplinar de sus enemigos llevaron a los colaboradores de Holden Roberto a su derrota final (A. Mockler, 1986, pp. 231-275). Pero los mercenarios no siempre veían la acción en primera línea, puesto que en ocasiones eran requeridos en la retaguardia para la realización de otro tipo de funciones: el entrenamiento de tropas nativas, la logística y el control de las comunicaciones entre otros (A. Mockler, 1986, p. 111).

Las consecuencias legales de la participación en actividades mercenarias durante estos años eran múltiples, pero lo realmente característico es que no existía aún el concepto legal de mercenario. Éste fue introducido en el *Protocolo I de la Convención de Ginebra*, en una fecha tan tardía como 1977. Este documento, más que designar a los mercenarios como criminales, simplemente les revocaba el derecho a ser considerados prisioneros de guerra (Comité Internacional de la Cruz Roja, 1977). La definición que dio sobre mercenario fue la siguiente:

Un mercenario es toda persona que a) es reclutada tanto localmente como en el extranjero exclusivamente para luchar en un conflicto armado; b) toma parte directamente en las hostilidades; c) está motivado a tomar parte en las hostilidades esencialmente por el deseo de beneficio personal y, de hecho, se le promete, por o en representación de una de las partes en conflicto, compensaciones materiales esencialmente superiores a las prometidas o pagadas a los combatientes de rango similar y funciones similares en las fuerzas armadas de la parte en cuestión; d) no es ciudadano de una de las partes en conflicto ni residente de un territorio controlado por una de las partes en conflicto; e) no es un miembro de las fuerzas armadas de una de las partes en conflicto y f) no ha sido enviado por un estado que no forma parte del conflicto en misión oficial como miembro de sus fuerzas armadas.

Pocos meses después tuvo lugar la Convención de la Organización para la Unidad Africana por la Eliminación del Mercenarismo, en la que se ofrecía una definición mucho más política e ideológica del perfil del mercenario y se subrayaba su estatus de criminal (Organización para la Unidad de África, 1977). En ella se implantó por primera vez el concepto *mercenarismo*:

El crimen del mercenarismo es cometido por un individuo, grupo o asociación, representante de un Estado o el propio Estado, quien, con el propósito de oponerse mediante la violencia armada al proceso de autodeterminación o a la integridad territorial de otro Estado, practica alguna de las siguientes actividades: a) protege, organiza, financia, asiste, equipa, entrena, promueve, apoya o emplea de alguna manera grupos de mercenarios; b) alista, enrola o intenta enrolar grupos de mercenarios; c) permite que actividades mencionadas en el párrafo “a” sean llevadas a cabo en cualquier territorio bajo su jurisdicción o en cualquier lugar bajo su control o proporciona facilidades para el tránsito, transporte u otras operaciones de las fuerzas mencionadas anteriormente.

Pero estos dos documentos poco podían hacer para frenar la proliferación de los soldados de fortuna por todo el globo en general y por África en particular, ya que el primero no prohibía explícitamente dichas actividades y el segundo no podía ser aplicado de forma internacional.

Los países que estimulan el uso de mercenarios solían escudarse en su legislación, como la *Neutrality Act* estadounidense y la *Foreign Enlistment Act* británica, para negar toda implicación con este tipo de individuos. Sin embargo, a pesar de su existencia, las disposiciones no trascendían del papel, por lo que resultan inútiles al no hacerse efectivas. Esto demuestra la complicidad de los gobiernos con las actividades mercenarias, cuyo desinterés en la ejecución de la normativa vigente no hacía sino facilitar la perpetuación de la profesión del soldado de fortuna (A. Mockler, 1986, pp. 461-463).

Las compañías militares privadas durante la década de 1990

El final de la década de 1980 y el inicio de la última de la centuria fueron testigos de una serie de cambios a nivel global que tuvieron profundas consecuencias en las esferas política y económica internacionales. De hecho, las postrimerías del “corto siglo XX” generó una situación muy favorable para la aparición de en lo que muchos ven un nuevo tipo de actividades mercenarias:

las Compañías Militares Privadas. En el plano mundial, el colapso de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas aceleró un proceso de desmilitarización en ambos bloques ideológicos que dejó sin empleo a muchos profesionales de las armas y acabó con la rivalidad de sus principales potencias en continentes como el africano, reduciendo la urgencia de las iniciativas militares por motivos políticos en muchos países del entorno (S. J. Ndlovu-Gatsheni y G. A. Dzinesa, 2008, pp. 80-81). Las causas ideológicas que impulsaron la proliferación de conflictos en África durante la descolonización pasaron a un segundo plano, cediéndole el papel protagonista a los motivos económicos. Durante el último cuarto del siglo XX, la mayoría de naciones comenzaron a sufrir serias dificultades para movilizar a sus ciudadanos sin levantar protestas entre la opinión pública, en especial tras los fracasos en Vietnam o Afganistán (M. Ozden, 2010, p. 3). Además, el desmantelamiento del principal régimen socialista del mundo y el competidor fundamental de Estados Unidos en la carrera armamentística dejó tras de sí un enorme *stock* de armamento de toda clase que seguirían nutriendo, en otras manos, los campos de batalla de todo el planeta (M. H. Foaeng, 2008, p. 40).

Pero la llegada de 1990 no sólo supuso un terremoto en las relaciones globales, sino también en el ámbito regional del África Subsahariana. Los años bisagra del cambio de década fueron testigos de la desintegración del infame Apartheid, cuya caída fue sucedida por la transformación de las Fuerzas de Defensa Sudafricanas de una manera que afectó al devenir de la industria militar privada en un grado insospechado. El nuevo gobierno disolvió las unidades más ligadas al viejo sistema racista y discriminatorio, con consecuencias similares a las desmovilizaciones que se acaban de mencionar. Sin embargo, el impacto que estos militares recién desempleados fue muchísimo mayor que el de sus colegas americanos y europeos, ya que algunos de ellos fundaron una de las PMCs más influyentes de toda la Historia: Executive Outcomes. Por otro lado, la abrupta interrupción de la masiva presencia estatal extranjera en el continente trasladó los conflictos de una escala global a otra local, generando un nuevo tipo de globalización en la que la iniciativa privada jugó un papel fundamental y que, en palabras de Richard Cornwell (1999, pp. 75-76). Finalmente, la naturaleza de los estados africanos, analizada en el apartado anterior, junto con la permeabilidad que caracteriza a las fronteras de la mayoría de los países de la región, facilitó de manera asombrosa las actividades de iniciativas como Executive Outcomes y permitió su multiplicación y la continuación de su legado.

El cambio más notable que podemos observar en las PMCs de finales del siglo XX con respecto a los mercenarios de la descolonización temprana es la compleja estructura que los primeros han adoptado. Los soldados de fortuna han perdido una gran parte de su libertad, y han acabado integrándose en verdaderos conglomerados económicos de gran complejidad que incluyen todo tipo de empresas dedicadas a diferentes funciones, actuando como su brazo armado. Según Khareen Pech (1999, pp. 83), “un ejército corporativo es (...) un grupo militar de propiedad privada cuyas finanzas, personal, operaciones ofensivas, divisiones aéreas y logística son todas controladas por un único grupo o a través de una red de compañías y empresas interconectadas”. Sin embargo, esta pertenencia a un grupo más abundante se ha traducido también en una mayor autonomía y capacidad de acción. La mayoría de las empresas de los conglomerados a los que pertenecen las PMCs están especializadas en actividades relacionadas con la prospección y explotación de recursos naturales – ya sean minerales o fuentes de energía fósiles –, la logística, el transporte, el desarrollo y suministro de altas tecnologías y las finanzas. La comunión de intereses de las diferentes partes, unidas a las capacidades de cada una de ellas, hacen que la PMC ligada a ellas no tenga que depender de terceros para prácticamente ninguna de sus necesidades, puesto que todo lo necesario para la eficaz realización de sus operaciones es proporcionado por el conglomerado.

El *Grupo Executive Outcomes* (K. Pech, 1999, p. 84) consistía en dos conglomerados de empresas distintos. El primero, Strategic Resources Corporation (SRC), había sido registrado por Eeben Barlow en Sudáfrica, mientras que el segundo poseía sus oficinas principales en Londres. El primero acabó incluyendo firmas de transporte (Ibis Air), telecomunicaciones (Advanced Systems Communications), inteligencia (OPM Support Systems), seguridad (Saracen), explotación minera (Branch Mining Ltd) e incluso otras relacionadas con la propaganda y la publicidad, como Gemini Video Productions, la cual utilizaban para dar a conocer sus servicios al mundo. El segundo grupo, registrado en Chelsea, había sido fundado por Anthony Buckingham, un antiguo oficial de las fuerzas especiales británicas y figura clave tras la empresa Heritage Oil and Gas. Como puede

apreciarse, este *holding* era el que aglutinaba a la mayoría de las empresas relacionadas con la energía y los recursos, pues asociadas a él figuran Ranger Oil, Branch Energy (oil & gas), Branch Minerals, DiamondWorks y la citada con anterioridad Heritage Oil & Gas. Sin embargo, también poseía sus propias firmas relacionadas con la seguridad, en concreto Sandline International, que se convertiría en la sucesora de Executive Outcomes una vez ésta cerrase sus puertas.

Anthony Buckingham y su antiguo compañero Simon Mann habían sido quienes habían puesto en contacto a los dirigentes del MPLA con Eeben Barlow, persiguiendo siempre los intereses de la compañía a la que representaban. El gobierno angoleño inició la tendencia de pagar por los servicios de seguridad privada no sólo en metálico –una suma que ascendió a 40 millones de dólares anuales en los años que Executive Outcomes estuvo destinada en el país (H. M. Howe, 2005, p. 199)–, sino también en concesiones de enclaves petrolíferos y diamantíferos, que fueron a parar directamente a Branch Energy y Heritage Oil & Gas (S. Cleary, 1999, pp. 163-164). Este caso ejemplifica la tendencia general que siguieron muchas de las PMCs surgidas en la época para conseguir sus contratos: a través de un intermediario, normalmente una importante figura en el mundo de los negocios, los dirigentes de la empresa militar privada firmaban un contrato con el gobierno del estado que necesitaba de sus servicios, normalmente para hacer frente a actividades insurgentes que amenazaban lugares clave del país, como capitales de provincia o distritos con importantes y lucrativos yacimientos. Los grandes beneficiarios de estas políticas eran las tres partes. En primer lugar, los dirigentes se deshacían de la molesta amenaza que suponían las fuerzas no estatales para su gobierno, y lograban restablecer una cierta estabilidad en el territorio a la vez que se perpetuaban en el poder. Por otro lado, las multinacionales se aseguraban la extracción del petróleo y los minerales cuyos derechos ya poseían, además de ver sus concesiones aumentadas en forma de pago de los gobiernos por los servicios prestados. Finalmente, las PMCs también sacaban una buena tajada de esta situación mediante los cuantiosos pagos que recibían de sus contratantes y el apoyo económico de los conglomerados que las respaldaban (I. Douglas, 1999, pp. 193-195).

El lavado de cara que han sufrido las PMCs con respecto a los grupos mercenarios que las precedieron se basa también en la procedencia y naturaleza de los recursos humanos que las primeras empleaban. La década de 1990 presenta una notable mejoría en lo que respecta a los contratistas, ya que las grandes desmovilizaciones en los ejércitos nacionales fueron la principal fuente de suministro de material humano a las PMCs. En especial, los miembros que nutren las filas de las firmas privadas proceden de cuerpos altamente especializados, entre los que se hallan la *Delta Force* estadounidense, los *Spetnaz* soviéticos, los *Ghurkas* nepalíes, etc. La excelente formación militar con la que cuentan hace de su contratación una apuesta mucho más segura, pues garantiza la efectividad de sus servicios militares a la vez que ésta se ve respaldada por una fuerte disciplina. Además, otra forma de motivar a los contratistas y asegurarse su fiabilidad es la alta remuneración que reciben, siendo ésta considerablemente mayor que la que recibirían de estar integrados en un ejército nacional (H. M. Howe, 2005, pp. 189-196). Por otra parte, muchas PMCs reclutan a sus miembros a partir de un único grupo homogéneo: en el caso de Executive Outcomes (H. M. Howe, 2005, p. 195) y *Military Professional Resources, Incorporated* (J. Cilliers y I. Douglas, 1999, p. 112). Pero no todo son ventajas. Merece la pena recordar que, en el caso de Executive Outcomes, los vínculos de sus miembros con el sistema de Apartheid se convirtieron en un argumento para denunciar su utilización por parte de elementos políticos representantes de las poblaciones negras (, 2010, p. 9).

De este último apartado se desprende el grado de efectividad de las PMCs en los conflictos en los que participan, así como el papel que juegan en éstos. En efecto, unos recursos humanos de calidad implican directamente una profesionalidad mayor. Resulta innegable que las capacidades de combate de cada individuo repercuten notablemente en la victoria, como demostró el caso del piloto de helicóptero de Executive Outcomes que defendió durante días Freetown del ataque de las milicias del RUF. Su participación directa en los combates jugó también un papel clave en la resolución de los conflictos, como sucedió en el ataque de las *Forças Armadas de Angola* contra la ciudad de N'taladando (S. Cleary, 1999, pp. 161-163). En este aspecto, suponen una considerable mejoría con respecto a los mercenarios que lucharon en Katanga y Biafra. Pero como realmente demuestran las modernas PMCs sus capacidades de cambiar las tornas de una guerra es actuando de *multiplicadores de fuerza*, es decir, logrando que un reducido número de hombres incremente las capacidades de combate de una fuerza mucho mayor (H. M. Howe, 2005, p.199). El principal factor de esta capacidad reside en el entrenamiento de las tropas al servicio de los gobiernos contratantes.

Executive Outcomes jugó un papel clave en la profesionalización e incremento de las capacidades bélicas tanto del ejército angoleño, en concreto del 16° Batallón de las *FAAs* (S. Cleary, 1999, p. 156), y de los Kamajors, que se convirtieron en prácticamente la única defensa de la población sierraleonesa frente a los abusos del RUF y de los *sobelis* (I. Douglas, 1999, pp. 180-184). Sin embargo, la capacidad de las PMCs de estabilizar un conflicto – o, para ser más exactos, de decantar la balanza hacia un bando – sólo es efectiva a corto plazo. Está demostrado que, una vez las tropas de la PMC abandonan el teatro de operaciones en el que han estado destinadas, la efímera paz se rompe y la violencia tiende a aflorar (I. Douglas, 1999, pp. 195-198).

Dicho esto, la utilización de las compañías pertenecientes a la industria militar y de seguridad privadas puede convertirse en un arma de doble filo. Los peligros que puede entrañar esta proliferación han obligado tanto a la comunidad internacional como a los distintos países en los que están registradas estas empresas o de los cuales los contratistas son originarios a generar una serie de documentos legislativos para regular su utilización. Debido a que estas actividades caen fuera de las definiciones de *mercenarismo* que figuran en documentos como el Protocolo I de la Conferencia de Ginebra o la Convención Internacional contra el Reclutamiento, Uso, Financiación y Entrenamiento de Mercenarios, a finales del siglo pasado se puso en marcha un proceso de regulación que continúa a día de hoy. Para la elaboración de estas directrices, se prestó especial atención a la Declaración de los Derechos Humanos, intentando censurar a toda entidad privada que con sus acciones cometiese una violación de los mismos. La responsabilidad de estas violaciones dejó de ser exclusivamente del contratista, pasando a repartirse entre la entidad contratante e incluso en el Estado en el que la PMC posee su base de operaciones. Conviene aclarar, con respecto a este último punto, que es obligación de dicho Estado únicamente supervisar y controlar las actividades en las que se inmiscuyan las empresas que en él se refugian, por lo que jamás se les considerará responsables directos de las acciones de la PMC en cuestión (Y. Sandoz, 1999, pp. 201-215).

Obviamente, esta legislación internacional presentaba numerosos inconvenientes, siendo dos fundamentales: la incapacidad de juzgar a miembros de los Estados que no se han adherido a la Corte Penal Internacional y la aplicación de estas normas únicamente a los declarados *conflictos internacionales*. Es por ello comprensible que los países con tendencia a generar y acoger este tipo de iniciativas empresariales se hayan dotado de una legislación propia que les permita seguir siendo respetados por la comunidad internacional. La Federación Rusa presenta uno de los casos más representativos, pues en su vasto territorio hay registradas actualmente más de 9.800 empresas de seguridad privada (H. M. Howe, 2005, p.188). Con el fin de controlarlas, el Código Penal introducido en junio de 1996 castiga a aquellos ciudadanos rusos que hagan uso de mercenarios con entre 4 y 8 años de cárcel, mientras que quienes realicen este tipo de actividades pueden enfrentarse a penas de entre 3 y 6 años de encarcelamiento; sorprende lo irrisorio de las cifras en proporción al crimen cometido. Sudáfrica ha sido uno de los países que más se ha implicado con estas políticas reguladoras, culminando este proceso con la *Regulation of Foreign Military Assistance Act*. Esta ley obliga a toda entidad que pretenda prestar servicios de entrenamiento, consejo, apoyo financiero, logístico, reclutamiento, proporción de equipamiento, servicios médicos/paramédicos, además de participar directamente en un conflicto armado, a recibir una autorización del gobierno. Además, prohíbe toda actividad que repercuta en la prolongación de un conflicto armado de cualquier tipo. Estados Unidos también se ha unido al carro de la regulación, y su *International Traffic in Arms Regulation* presenta tintes similares a la legislación sudafricana. Finalmente, Reino Unido quizá sea el país más laxo con este tipo de políticas, pues frente a la *Foreign Enlistment Act* que, en una fecha tan temprana como 1870, prohibía a cualquier súbdito del Imperio alistarse en las fuerzas armadas de un país extranjero, nos encontramos con el Diplock Report, que asume que la prohibición hacia ciudadanos británicos de participar en conflictos de manera libre es un grave atentado contra sus derechos individuales (Y. Sandoz, 1999, pp. 215-221).

La industria de la seguridad privada en los albores del siglo XXI

A pesar de que el final de la Guerra Fría y la consecuente creación de un mundo multipolar, unidos a la culminación de las políticas neoliberales puestas en marcha desde finales del siglo XX, generaron un panorama muy apetitoso para la industria militar y de seguridad privada, los albores

del presente siglo terminaron de apuntalar las bases de lo que se ha convertido en una tendencia común: la cesión de los estados del monopolio de la fuerza a particulares. A la vez que las características del nuevo mundo posterior a 1991 perviven en el siglo XXI, a éstas se les han unido otros acontecimientos, algunos claramente coyunturales, que han provocado el auge de las EMSP hasta los niveles actuales. El más impactante de estos hechos fue la operación terrorista que, el 11 de septiembre de 2001, fue lanzada contra los Estados Unidos de América, y que tendría consecuencias decisivas en la concepción del mundo por parte de políticos, militares, empresarios y analistas de seguridad internacional.

El hecho de que el ataque superase las barreras de control del estado más poderoso de la Tierra imprimió en la conciencia colectiva la necesidad de replantear las estrategias de control y seguridad a nivel planetario. Parecía que, de la noche a la mañana, el terrorismo internacional había acabado con las acotaciones geográficas de los conflictos, y ahora se combatía una guerra a escala global. Esto hizo que la industria de la seguridad privada viviera un momento de crecimiento espléndido, similar al que poco antes habían experimentado los servicios relacionados con Internet. Irónicamente, el pánico a la omnipresente amenaza terrorista había repercutido en el beneficio de unos servicios privatizados que, en el momento de los ataques a las Torres Gemelas y al edificio del Pentágono, eran los principales responsables directos del incidente. De esta manera, las EMSP se trasladaron a nuevo teatro de operaciones que recogería la mayor parte del peso de la actividad mercenaria del globo: Oriente Medio. Pero las ocupaciones de Irak y Afganistán demostraron que la Alianza no posee los recursos suficientes como para mantener una ocupación prolongada, por lo que las EMSP suministraron, a cambio de grandes sumas de dinero, las actividades que las fuerzas armadas de las distintas naciones beligerantes no eran capaces de realizar (N. Klein, 2010, pp. 381-410). La más importante de estas empresas quizá sea *Blackwater USA*.

Antes de convertirse en una de las principales contratistas de los departamentos de Defensa y Estado de EE.UU. y en una de las compañías de seguridad privada más famosas, *Blackwater USA* comenzó siendo una iniciativa muchísimo más modesta. La idea original para la cual se concibió Blackwater se atribuye a dos individuos muy ligados a las Fuerzas Armadas de los Estados Unidos: Al Clark y Erik Prince. El segundo, nacido en el seno de una familia poderosa tanto en el plano político como en el económico, recibió una educación fuertemente cristiana que le acercó a las figuras del Partido Republicano más influyentes de la época. A su vez, su ingreso en las fuerzas especiales de la Armada le dotó de la visión militarista que, ligada al espíritu de negocios que heredó de su padre, hicieron que simpatizara con la idea de privatizar la esfera de la defensa de su país en detrimento de la iniciativa pública (J. Scahill, 2008, pp. 50-63). Esta última tendencia no resultaba innovadora pues, desde principios de la década anterior el secretario de Defensa de George H. W. Bush, Dick Cheney, se había encargado de ceder a contratistas de Halliburton varias de las funciones tradicionalmente ejercidas por los militares estadounidenses (J. Scahill, 2008, pp. 68-69).

Los ocho años que duró la administración Clinton tuvieron como consecuencia una reducción en la calidad y cantidad de las instalaciones militares del país, algo de lo que Prince y Clark se percataron. Con el fin de ofrecer una zona de entrenamiento de alta calidad para las fuerzas militares y de seguridad de los Estados Unidos, la pareja fundó en 1998 el bautizado como *Blackwater Lodge & Training Center*. Paralelamente, dos dramáticos acontecimientos contribuyeron a generar una coyuntura, tanto doméstica como internacional, muy favorable para el negocio: la masacre provocada por dos estudiantes en el Columbine High, en 1999; y el ataque terrorista suicida contra el destructor *USS Cole* en 2000. Ambos sucesos despertaron tal preocupación entre los responsables de evitarlos que éstos comenzaron a desconfiar en las capacidades de las fuerzas públicas y a posar sus ojos sobre la incipiente industria privada, de la cual Blackwater era heraldo (J. Scahill, 2008, pp. 72-84).

Sin embargo, el verdadero pistoletazo de salida del boyante negocio de la seguridad privada se produjo al unísono con los atentados del 11-S de 2001 contra el edificio del Pentágono y el World Trade Center neoyorkino. Los directivos de Blackwater aprovecharon la creación de lo que se convertiría en una burbuja especulativa relacionada con la defensa frente al terrorismo internacional para poner *Blackwater Security Consulting* y que registraron en 2002. Sus contactos políticos pronto les consiguieron su primer contrato, consistente en ofrecer servicios de seguridad a los agentes

estadounidenses destinados en Afganistán. Erik Prince y su nuevo colaborador, Jamie Smith (antiguo agente de la CIA), se trasladaron en persona a Afganistán para supervisar las actividades de la compañía y aprovecharon la ocasión para ponerse en contacto con miembros del Departamento de Estado allí presentes. Esta misión, en la que fueron desplegados 20 empleados de seguridad, les abrió las puertas al que sería su negocio más lucrativo: proporcionar seguridad en el Irak ocupado. Blackwater ha tenido una plantilla constante de empleados destinados en dicho país desde prácticamente el momento de la invasión estadounidense encargándose de diferentes labores de protección que engloban enclaves estratégicos, convoyes y VIPs. Pero la presencia de Blackwater no sólo ha supuesto la creación de un flujo de capital dirigido hacia las arcas de sus propietarios, sino que también ha creado un beneficioso mercado para otras empresas de este nuevo complejo industrial-militar privatizado (J. Scahill, 2008, pp. 84-120).

En la actualidad, la entidad conocida como Blackwater ha desaparecido, pero no porque haya sucumbido al agresivo mundo de los negocios de seguridad. Esta sociedad ha cambiado de nombre dos veces, dándose a conocer a día de hoy como *ACADEMI*. Entre los servicios que la empresa ofrece actualmente, enumerados en su página web, figuran los siguientes: entrenamiento y apoyo orientado a clientes domésticos e internacionales; servicios de seguridad para personal e instalaciones; apoyo logístico y aumento de personal; gestión de riesgos y consulta en servicios de seguridad; estrategias de apoyo a la seguridad y respuesta a las crisis y, finalmente, entrenamiento de civiles, agentes de seguridad y personal militar. Este fugaz repaso por la historia de las actividades de *Blackwater* resulta muy útil para analizar las tendencias que la industria militar y de seguridad privada presentan a día de hoy.

En cuanto a la estructura de las EMSP, los profesores Carlos de Cueto Noguera y Miguel García Guindo han acertado en resaltar el fuerte carácter corporativo y empresarial de los nuevos soldados de fortuna (2008, p.389). La tendencia a ser absorbidas o formar parte de un conglomerado empresarial de mayores proporciones, registrada durante la última década del siglo XX, se ha ido acentuando a medida que transcurren los años. Con el fin de acceder a los recursos de los que son ávidas de la manera más barata y beneficiosa posible, estas compañías tienden a poner los ojos en países tercermundistas, cuyos gobiernos no pueden garantizar la seguridad de los empleados e instalaciones necesarias para la explotación de las riquezas materiales presentes en su suelo. La forma más fácil de controlar los riesgos es recurrir a empresas especializadas en dicho campo (M. Laborie Iglesias, 2010, pp. 90-91), que en ocasiones es más rentable incluso adquirir. Esta táctica tiene quizás su caso más representativo en la adquisición de la empresa *Kellogg Brown & Root* por la gigante *Halliburton*.

Adicionalmente, los últimos años han presenciado un incremento de las estrategias, de dudosa moralidad, por parte de la alianza entre las empresas y los militares privados para maximizar sus índices de beneficio a costa de los presupuestos públicos. Se trata del sistema de subcontratas, por el cual una compañía es contratada por dos o más entidades para la realización de un mismo servicio, lo que se traduce en un nutrido aunque absurdo caudal de dinero despilfarrado que fluye directamente hacia la empresa contratista. Sirven como ejemplo las maniobras realizadas durante la ocupación de Irak por parte de varias empresas de nacionalidad estadounidense y kuwaití, y que tuvieron trágicas consecuencias que se explicarán más adelante. En este contexto, *Blackwater* fue contratada para ejercer de escolta a un convoy de suministros de comedor de la empresa *Eurest Support Services* tanto por la estadounidense *KBR* como por *Regency Hotel*, firma registrada en Kuwait. Esta doble paga se veía incrementada, a su vez, por los fondos que *Blackwater* recibía del gobierno federal de los Estados Unidos de América por realizar idénticas actividades en el suelo iraquí (J. Scahill, 2008, pp. 131-132). Toda una maniobra que se ha vuelto el común denominador entre los actores del panorama.

Las empresas de la talla de *Blackwater* se cuidan mucho de mantener entre sus filas a algunos de los hombres más sobresalientes que las fuerzas militares y de seguridad que los sistemas de mejor reputación en el mundo han formado. Estas firmas extraen su material principalmente de los cuerpos de especialistas de las Fuerzas Armadas Estadounidenses (*rangers*, SEAL, boinas verdes, *Delta Force*), el *Special Air Service* en sus ediciones británica, canadiense y australiana, el GROM polaco y los comandos chilenos de la era de Pinochet, entre otros (J. Scahill, 2008, pp. 119-120). Además, la oferta en recursos humanos era tan vasta que *Blackwater* llegó a poder elegir para sus

misiones entre 21.000 profesionales registrados en la base de datos de la compañía, y a desplegar simultáneamente hasta 2.300 soldados en 9 países diferentes (J. Scahill, 2008, pp. 26-27). A pesar de esto, ase ha producido un paulatino descenso de la calidad de los contratistas, a medida que el mercado se saturaba con empresas proveedoras de este tipo de servicios. Éstas tuvieron que empezar a acudir a otras fuentes de recursos humanos, de peor calidad y con un historial en respeto a los derechos humanos bastante deficiente. Las empresas de seguridad privada también se han convertido en una herramienta que perpetúa las diferencias entre las regiones del globo, como se desprende del distinto trato que se les da los contratistas dependiendo de sus orígenes. Como llegó a declarar José Miguel Pizarro Ovalle, principal suministrador de mano de obra chilena a *Blackwater*, “por el precio de un ex-militar estadounidense, [la empresa] se lleva a cuatro y hasta cinco miembros de los comandos chilenos” (J. Scahill, 2008, p.254).

En la mayoría de las ocasiones, el dinero se convierte en el principal reclamo para atraer al personal necesario para que la industria se pusiera en movimiento. Los salarios que perciben trabajando para particulares motiva a estos soldados a abandonar el cuerpo o la reserva, a donde muchos se han visto relegados. Un profesional de la guerra norteamericano trabajando en Irak para una empresa de esta índole durante dos meses podría ganar el dinero necesario para liquidar su hipoteca o pagarles la carrera a sus hijos, lo que supone una oferta muy tentadora. Pero a esta motivación se le une también el ansia de aventura y acción que, según declaran algunos, se vuelve adictiva (J. Scahill, 2008, pp. 125-129).

A pesar de las indudables ventajas económicas, el tipo de trabajo que los empleados de las EMSP realizan en los lugares en los que están destinados dista mucho de ser seguro. De hecho, su condición suele llegar a ser más peligrosa que la de sus homólogos en las Fuerzas Armadas, una situación de la que en gran parte es responsable la empresa contratista. Por ejemplo, al carecer de uniforme, estos individuos suelen ser confundidos por la población local del país ocupado con miembros de los servicios secretos, lo que incrementa las probabilidades de que sufran un ataque (J. Scahill, 2008, p.128). Pero los casos más graves de falta de profesionalidad con consecuencias fatales suelen ser los provocados por la firma para la que trabajan. Por ejemplo, la emboscada de Faluya a finales de marzo de 2004 se saldó con la muerte de cuatro contratistas a causa de la escasa planificación de la operación, el reducido número de personal destinado a la misión y la ausencia de material apropiado (J. Scahill, 2008, pp. 140-147). Esto demuestra los peligros innecesarios a los que se ven sometidos los empleados a causa del excesivo interés por el ahorro de sus superiores. Muchos están sujetos a un contrato paupérrimo, en el que los horarios de trabajo excesivos, el recorte salarial, el impago, el trato vejatorio y la desatención de las necesidades básicas son una constante (M. Ozden, 2010, p.13).

En cuanto a su relación con los gobiernos, éste siempre ha sido un factor decisivo en la obtención de los contratos aunque pueden detectarse ciertas diferencias con sus precedentes. De hecho, la ecuación en la que era necesaria cierta mediación entre gobiernos, empresas y EMSP, se ha simplificado. Algunas partes se han fusionado hasta generar un panorama en el que la economía y la política están más interconectadas que nunca. Algunos autores han llegado a calificar a muchos gobiernos, entre los que se encuentra el estadounidense, de corporativistas, pues entre sus altas esferas existen individuos que poseen intereses económicos capaces de interferir en sus decisiones políticas. Dirigentes como Dick Cheney, Donald Rumsfeld, James Baker III, George Schultz; Joseph Schmitz y Richard Pearl estuvieron, durante el periodo de auge de las EMSPs en Irak y Afganistán, muy ligados a firmas que se beneficiaban de los decretos y mandatos que confeccionaban (N. Klein, 2010, pp. 411-428).

Sin embargo, probablemente el cambio más significativo en las relaciones entre EMSPs y gobiernos no sea en sus actores. En el periodo precedente, la tendencia era que las firmas más importantes firmaran contratos con países en vías de desarrollo o gobiernos representantes de estados fallidos. Hoy en día, EE.UU. monopoliza los contratos de esta índole, por lo que las empresas a su servicio se convierten en herramientas para imponer el dominio norteamericano allá donde éste las requiera. Para lograr este objetivo, las EMSPs actuales ofrecen una gran cantidad de servicios, la mayoría de los cuales se han perpetuado a través de las décadas. A causa de las polémicas que en su día levantaron empresas como *Executive Outcomes* o *Sandline International*, las EMSPs procuran evitar prestar servicios relacionados con el combate directo. Otras se especializan

en la seguridad, tanto de instalaciones como de VIPs y convoyes, además de actividades de carácter policial. Hoy en día, el servicio estrella de estas firmas es el apartado de logística; le sigue muy de cerca el entrenamiento y la formación militar de contingentes nacionales (House of Commons, 2002:13). También destacan las actividades de inteligencia, contrainteligencia, servicios lingüísticos y asesoramiento cultural. Peter Singer se ha esforzado en realizar una clasificación que sintetice todas estas funciones, y ha dividido, según las mismas, a las EMSPs en tres categorías: *firmas proveedoras de servicios militares*, *firmas consultoras militares* y *firmas de apoyo militares*. Mientras que las primeras se encuentran en decadencia a causa de la inevitable semejanza que poseen con las compañías mercenarias más clásicas, las que caen dentro de la segunda y tercera categoría están viviendo un periodo de auge sin precedentes que no parece a frenarse en el futuro próximo (M. Laborie Iglesias, 2010, pp. 87-89).

A causa de la rápida expansión de la industria, los diferentes estados del mundo se han propuesto generar una legislación que regulase este mercado y reforzar la normativa ya existente. Resultaba alarmante que uno de los mayores logros del estado contemporáneo, el monopolio del uso de la fuerza, se encontrase en peligro a causa de la proliferación de los servicios militares privados. La privatización de la fuerza armada también suponía un nuevo factor que podría alterar el panorama internacional (House of Commons, 2002:20). Antes de este periodo, las naciones más implicadas en la industria habían generado ya su propia normativa. Los contratistas norteamericanos estuvieron blindados frente a todo tipo de acusaciones en Irak gracias a la Orden 17 promulgada por Paul Bremer. Ésta impedía que los contratistas destinados en el país oriental pudieran ser juzgados ante tribunales iraquíes. Finalmente, en 2007 estos individuos fueron obligados a adherirse al Código Uniforme de Justicia Militar de las Fuerzas Armadas estadounidenses, lo que permitió que pudieran ser procesados por crímenes de guerra y contra los derechos humanos (J. Scahill, 2008, pp. 28-30). Reino Unido también ha generado una normativa al respecto de las EMSPs, las cuales florecían en su territorio. A la altura de 2002, el Parlamento comenzó a dar los primeros pasos en esta dirección con la confección del denominado *Green Paper* en el que se recogían una serie de propuestas en base a las cuales generar un cuerpo legislativo. Estas iban desde la prohibición del suministro de servicios de esta índole a un régimen de licencias de diferente grado y complejidad, pasando por el registro de las firmas y la autorregulación de las mismas (House of Commons, 2002, pp. 22-26). Finalmente, tras años de deliberación, en 2009 el Parlamento británico se decantó por la última opción (M. Laborie Iglesias, 2010, pp. 119-120).

La legislación internacional sigue siendo muy laxa y ambigua, permitiendo a las EMSPs realizar sus actividades sin temor a sufrir represalias. El derecho internacional que regula a la industria está influenciado por cuatro esferas: la del derecho internacional consuetudinario, los derechos humanos, el derecho internacional humanitario y la legislación penal internacional. Actualmente, tanto los estados que hacen uso de las EMSPs como aquellos en cuyo territorio actúan y dentro de cuyas fronteras están registradas deben asumir ciertas responsabilidades de las acciones de estas empresas, procediendo a su denuncia y persecución en caso de ser necesaria (Documento Montreux, 2008, pp.7-9).

Los dos verdaderos hitos, en el marco de la regulación internacional, los representan el Documento Montreux y el Código Internacional de Conducta para los Proveedores de Servicios de Seguridad Privada. El primero, elaborado por iniciativa del gobierno de Suiza y el Comité Internacional de la Cruz Roja, realiza, en su primera parte, una síntesis de la legislación internacional vigente, mientras que el resto del documento se reduce a 70 buenas prácticas que todas las EMSPs decentes, y los órganos que las contratasen, deberían hacer cumplir. Estas buenas prácticas hacen hincapié en los derechos humanos, las normas éticas de la guerra y la soberanía de los estados en cuya jurisdicción actúan dichas empresas (Documento Montreux, 2008). El documento fue elaborado por 17 estados, y se hoy en día ha sido reconocido por un total de 44 países. En este texto no se realiza distinción alguna entre empresas de seguridad privada y empresas militares privadas, englobándose ambas bajo un mismo término.

Siguiendo los pasos del Documento Montreux, las propias empresas militares y de seguridad privada, auxiliadas esta vez por los gobiernos suizo, británico y estadounidense, confeccionaron el Código Internacional de Conducta para los Proveedores de Servicios de Seguridad Privada. En él se hallan implicadas no sólo empresas de seguridad privada y estados, sino

también organizaciones no gubernamentales, organizaciones civiles, humanitarias, etc. Recogiendo la dinámica de su predecesor, las empresas adheridas se comprometen a velar por los derechos humanos y la legislación vigente, tanto nacional como internacional, durante el transcurso de sus contratos (ICoC, 2010).

En la actualidad, más de 600 EMSPs de todo el mundo reconocen el Código, lo que demuestra su grado de impacto internacional. Quizá la rápida aceptación de ambos documentos dependa, en gran medida, de que las medidas que proponen no tienen ninguna vigencia legal, pues sus diferentes artículos son no vinculantes. Esto demuestra que, en la actualidad, se necesita de una normativa internacional que vaya más allá de una simple declaración de intenciones carentes de un estricto cumplimiento, acompañada siempre de un férreo control y una supervisión efectiva y multilateral de las actividades de las empresas relacionadas con esta industria.

Conclusiones

Del análisis pormenorizado de los tres periodos en los que se ha dividido el presente trabajo se extraen una serie de conclusiones que nos permiten vislumbrar la evolución de la profesión del soldado privado. Si nos remontamos a su reaparición en la era contemporánea y la comparamos con las formas que en la actualidad presenta la profesión, los cambios acaecidos en el seno de la industria resultan indudables. En lo que respecta a terminología, ésta ha avanzado a pasos agigantados: de no existir una definición legal y clara con respecto a la profesión a mediados del siglo pasado se pasó, durante el último cuarto del mismo, a empezar a reflejarla en documentos jurídicos, emanados por organizaciones internacionales. La naturaleza e intencionalidad de estas definiciones variaba, yendo desde lo eminentemente legal y formal hasta aquéllas en las que los componentes ideológicos primaban sobre todo lo demás. Pero, a medida que el mundo ha ido aceptando la existencia de soldados de fortuna y su utilización se ha ido ampliando a más y más estados, las definiciones se han transmutado. Hoy en día, las compañías militares y de seguridad privada se muestran de cara al público como cualquier otra empresa, y sus asépticas definiciones están prácticamente monopolizadas por una larga lista de los servicios que son capaces de proveer.

Una de las transformaciones más notables que ha sufrido la industria ha sido en la esfera de su composición interna, en la que la tendencia a la complejización resulta más que evidente. Los primeros grupos de mercenarios no eran más que pequeñas brigadas con una organización puramente militar, que requerían de actores externos para desplegarse, recibir suministros y desenvolverse en el terreno. A partir de finales de los ochenta, las empresas militares privadas empezaron a incluirse en amplias estructuras corporativa, formando parte de una vasta red de servicios que les proporcionaban una autonomía nunca vista hasta la fecha. Hoy en día, la proliferación de los conglomerados no excluye de los mismos a la industria militar y de seguridad privada, cuyas empresas presentan numerosas ramificaciones especializadas y a su vez están insertadas en gigantescos *holdings* de la talla de *Halliburton*. Sin embargo, siempre han existido lazos entre la economía y la guerra privatizada, como demuestra el estímulo a la participación mercenaria por la *Union Minière du Haut Katanga* en el conflicto que asoló dicha provincia.

En lo que respecta al los hombres y mujeres empleados que trabajan para las compañías militares y de seguridad privada, puede afirmarse que éstos presentan un grado de profesionalidad cualitativamente superior a sus predecesores. La industria militar y de seguridad privada intenta que la extracción de los mismos se realice de los cuerpos de élite mejor considerados del planeta. Sería una falacia ignorar la presencia de soldados de la mejor extracción entre los aventureros de principios de la segunda mitad del siglo pasado, pero la presencia de aspirantes a mercenario sin la más mínima formación militar es un hecho que tampoco se debe pasar por alto. Por otro lado, y frente a la excelencia y profesionalidad de los contratistas de la década de los noventa y principios del 2000, parece que últimamente la industria tiende a volver a hacer uso de personal de extracción mediocre. Con el fin de aumentar la oferta, las compañías del sector han bajado el listón de reclutamiento, aceptando a individuos que en años anteriores no hubieran tenido posibilidad de ser contratados. A esto se le unen unas condiciones laborales cada vez menos atractivas, y unos salarios con tendencia a la baja. Sin embargo, la materia prima más selecta sigue recibiendo estipendios muy atractivos, al igual que lo hacían los mercenarios blancos de mediados de siglo.

La relación de las empresas militares y de seguridad privada con sus clientes también ha variado enormemente con el paso de las décadas. En un principio, la implicación de los mercenarios en las políticas gubernamentales era, por lo general, clandestina. Por otro lado, los mercenarios clásicos solían prestar apoyo no sólo a gobiernos legítimamente reconocidos por los organismos internacionales, sino también a movimientos secesionistas e insurgentes, como demuestra su participación en las luchas de Tshombé, Ojukwu y Roberto. Hoy en día, la industria militar y de seguridad privada sólo acepta contratos de entidades legítimas. Sin lugar a dudas, uno de los cambios más importantes reside en la identidad de los contratantes. Al principio, los soldados de fortuna trabajaban para países con serias carencias militares, pero hoy en día el gobierno que más empresas militares y de seguridad privada contrata es Estados Unidos de América. Y no sólo hace uso de los contratistas para intervenir en el exterior, sino que en la década pasada invitó la industria a instalarse en casa, haciéndose cargo de la seguridad nacional.

Los servicios prestados por la industria también han variado enormemente, detectándose una dinámica heterogeneizante al respecto. Frente a las limitadas funciones que cumplían los hombres de Hoare y Dénard, el elenco de prestaciones de la industria actual se torna muchísimo más variado. Hoy en día priman los servicios de logística, recopilación de información, contrainteligencia, manipulación de aparatos de alta tecnología, entrenamiento especializado y seguridad pasiva. En este último punto es en el que se diferencian las Empresas de Seguridad Privadas de las Empresas Militares Privadas como Executive Outcomes o Sandline International. La puesta en práctica, de forma cada vez más generalizada, de estrategias de guerra asimétrica para poder combatir a oponentes con capacidades bélicas notoriamente superiores, han invertido esta tendencia, haciendo que los contratistas lleguen a ver más acción incluso que los soldados envueltos en las ofensivas más tradicionales.

Finalmente, el marco legal que envuelve a la profesión también se ha visto sujeto a numerosos cambios. De no existir ninguna referencia formal para las actividades mercenarias, se ha ido progresivamente desarrollando toda una amalgama de documentación referente a la materia. El Protocolo I y la Conferencia de Libreville supusieron los primeros hitos, respondiendo a las necesidades políticas e ideológicas de la época. Hasta finales del siglo XX los esfuerzos se centraron en condenar las actividades mercenarias al considerarlas criminales. Sin embargo, la complicidad hacia los mismos por parte de los poderes mundiales acabó por dar giro radical a la naturaleza de estos documentos. Mientras que la legislación nacional de la mayoría de los países no condena el uso de contratistas, sino que simplemente lo regulan, las penas de los que sí lo hacen son tímidas e irrisorias. En cuando a la legislación internacional, ésta ha demostrado ser completamente ineficaz. La tendencia imperante se decanta por la autorregulación de las mismas EMSPs en vez de por un estricto y férreo control por parte de los gobiernos y organizaciones internacionales, y al simple enunciado de un código ético no vinculante no se le contraponen una normativa que estas compañías tengan que cumplir a rajatabla. Hasta que no se cumpla esta última necesidad, nada garantiza que los contratistas y las potencias que de ellos hacen uso puedan cometer, de manera totalmente impune, todo tipo de crímenes y vejaciones que recaerán, en la mayoría de los casos, en las poblaciones a su merced.

Fuentes primarias

Comité Internacional de la Cruz Roja (1977): *Protocolo Adicional a la Convención de Ginebra del 12 de agosto de 1949, relacionado con la protección de víctimas en conflictos armados internacionales (Protocolo I)*, 8 de junio de 1977.

Comité Internacional de la Cruz Roja (2008): *Documento Montreux sobre las obligaciones jurídicas internacionales pertinentes y las buenas prácticas de los Estados en lo que respecta a las operaciones de las empresas militares y de seguridad privadas durante los conflictos armados*, Montreux, Departamento Federal de Relaciones Exteriores del gobierno de Suiza, <http://www.eda.admin.ch/etc/medialib/downloads/edazen/topics/intla/humlaw.Par.0078.File.tmp/Montreux%20Brochuere.pdf>. [Consulta: 15/04/2013]

Comité Internacional de la Cruz Roja (2010): *International Code of Conduct for Private Security Services Providers*, Ginebra, Confederación Suiza, <http://www.eda.admin.ch/etc/medialib/down>

loads/edazen/topics/intla.Par.0001.File.tmp/INTERNATIONAL%20CODE%20OF%20CONDUCT%20dtc.pdf [Consulta: 15/04/ 2013].

House of Commons (2002): *Private Military Companies: Options for Regulation*, The Stationery Office, London, <http://www.globalsecurity.org/military/library/report/2002/mercenaries.pdf> [Consulta: 15/04/2013].

Organización para la Unidad Africana (1977): *Convention for the Elimination of Mercenarism in Africa*, Libreville.

Bibliografía

Cilliers, J.: “Private security in war-torn African States”, en Cilliers, J. y Mason, P. (eds.): *Peace, Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies*, Pretoria: Institute for Security Studies, 1999, p. 1-9.

Cilliers, J. y Douglas, I.: “The military as business – Military Professional Resources, Incorporated”, en Cilliers, J. y Mason, P. (eds.): *Peace, Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies*, Institute for Security Studies, Pretoria, 1999, pp. 111-122.

Cleary, S.: “Angola – A case study of private military involvement”, en Cilliers, J. y Mason, P. (eds.): *Peace, Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies*, Institute for Security Studies, Pretoria, 1999, pp. 141-174.

Cornwell, R.: “The end of the post-colonial state system in Africa?”, *African Security Review*, 8:2 (1999), 60-64.

Cornwell, R.: “The Collapse of the African State”, en Cilliers, J. y Mason, P. (eds.): *Peace, Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies*, Jakkie, Pretoria: Institute for Security Studies, 1999, pp. 61-80.

Cueto Noguerras, C. de y García Guindo, M.: “La privatización de los conflictos y su incidencia en los procesos de democratización”, en Navajas Zubeldía, C. y Iturriaga Barco, D. (coord.): *Crisis, dictaduras, democracia: I Congreso Internacional de Historia de Nuestro Tiempo*, Universidad de La Rioja, La Rioja, 2008, pp. 389-394.

Douglas, I.: “Fighting for diamonds – Private military companies in Sierra Leone”, en Cilliers, J. y Mason, P. (eds.): *Peace, Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies*, Pretoria: Institute for Security Studies, 1999, pp. 175-200.

Foakeng, M. H.: “Private military and security companies and the nexus between natural resources and civil wars in Africa”, en Sabelo Gumedze (ed.): *Private Security in Africa*, Pretoria: Institute for Security Studies, 2007, pp. 40-56.

Grundy, K. W. : “On Machiavelli and the Mercenaries”, *The Journal of Modern African Studies*, 6:3 (1968), pp. 295-310.

Howe, H. M.: *Ambiguous Order: Military Forces in African States*, London: Lynne Rienner Publishers, 2005.

International Institute for Strategic Studies: “Complex irregular warfare: the privatisation of force”, *The Military Balance*, 106:1 (2006), p. 411-416.

Klein, N.: *La doctrina del shock: El auge del capitalismo del desastre*, Barcelona: Ediciones Paidós, 2010.

Laborie Iglesias, M. A : “La controvertida contribución de las empresas militares y de seguridad privada (EMSP) a la resolución de conflictos”, en Aldecosa Luzárraga, F. (coord.): *Cuadernos de Estrategia: Los actores no estatales y la seguridad internacional: Su papel en la resolución de conflictos y crisis*, Madrid: Instituto Español de Estudios Estratégicos, 2010, pp. 77-138.

Lemarchand, R.: “The C.I.A. in Africa: How Central? How Intelligent?”, en *The Journal of Modern African Studies*, 14 (3), 1976, pp. 401-426.

Mockler, A.: *The New Mercenaries*, Aylesbury: Corgi, 1986.

LOS SERVICIOS MILITARES PRIVADOS EN EL MUNDO ACTUAL: RESURGIMIENTO,
TRAYECTORIA Y PANORAMA PRESENTE

- Ndlovu-Gatsheni, S. J. y Dzinese, G. A.: “One man's volunteer is another man's mercenary?”, en Sabelo Gumedze (ed.): *Elimination of Mercenarism in Africa: A Need for a New Continental Approach*, Pretoria: Institute for Security Studies, 2008, pp. 75-97.
- Ozden, M.: “Mercenarios, mercenariado y derechos humanos”, en *Cuaderno crítico n°8: Business y derechos humanos*, CETIM, 2010, pp. 1-26.
- Pech, K.: “Executive Outcomes – A corporate conquest”, en Cilliers, J. y Mason, P. (eds.): *Peace, Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies*, Pretoria: Institute for Security Studies, 1999, pp. 81-109.
- Sandoz, Y.: “Private Security and international law”, en Cilliers, J. y Mason, P. (eds.): *Peace, Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies*, Pretoria: Institute for Security Studies, 1999, pp. 201-226.
- Scahill, J.: *Blackwater: El auge del ejército mercenario más poderoso del mundo*, Barcelona: Editorial Paidós, 2008.
- Shearer, D.: “Outsourcing war”, *Foreign Policy*, 122 (1998), pp. 68-81.
- St. Jorre, J. de: “Looking for Mercenaries (and Some Pen-Portraits of Those We Found)”, en *Transition*, n° 33 (1967), pp.19-25.
- Talón, V.: *Diario de Guerra del Congo*, Madrid: Sedmay, 1976.