

Los nuevos desafíos a la seguridad: Perspectivas críticas en el debate sobre la legitimación de las prácticas contemporáneas de coerción militar para-privada ante los derechos humanos¹

Christian Olsson* y Teresa García-Berrio**

Sumario: I. INTRODUCCIÓN.— II. LA ESTRUCTURA DEL FALSO DEBATE EN TORNO A LAS EMPRESAS DE COERCIÓN (PARA)PRIVADAS.— III. LA NECESIDAD DE REDEFINIR LA IDENTIDAD DE LAS EMPRESAS DE COERCIÓN (PARA)PRIVADAS.— IV. ¿PRIVATE PEACE ENFORCERS O PROVOCADORES DE GUERRA?— V. ¿ES NECESARIO CONTROLAR A LOS EMPRESARIOS MILITARES PARA PODER CONTENER MEJOR SUS ACCIONES?— VI. LOS EFECTOS ESTRUCTURALES DE LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE UN MERCADO DE LA SEGU-

* CHRISTIAN MICHAEL OLSSON es actualmente Profesor-ATER de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales en la Universidad Lille II - IEP de Lille y profesor en el Institut d'Études Politiques de Paris (IEP - Paris), Francia. Miembro-investigador del *Centro d'études sur les conflits*-CERI (París). Miembro-colaborador de la Revista *Cultures & Conflits*. Miembro del equipo coordinador para Francia (IEP de Paris) del *CHALLENGE Projet for Liberty and Security* de la Comisión Europea.

** M^a TERESA GARCÍA-BERRIO HERNÁNDEZ, es Profesora Contratada Doctora - Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid. Miembro-investigador del *Centre de Théorie et Analyse du droit* de París (Francia) - Becaria de investigación Postdoctoral MEC-Fullbright en la Universidad Paris X-Nanterre (Francia) (2004-2005).

¹ Este artículo constituye la versión castellana, aumentada y revisada, de anteriores colaboraciones conjuntas de los autores; para mas información, remitimos a la lectura del N° 52 de la revista francesa *Cultures & Conflits. Sociologie politique de l'International* y concretamente a OLSSON, Ch., "Vrai procès et faux débats: perspectives critiques sur les argumentaires de légitimation des entreprises de coercion para-privées", en *Cultures & Conflits. Sociologie politique de l'International*, N° 52, invierno 2004. Textos consultables en: <http://www.conflits.org>.

RIDAD INTERNACIONAL. 1. *La “seguridad privada” desde la perspectiva de análisis de la seguridad en su calidad de práctica discursiva.* 2. *La dimensión política del concepto de seguridad y los defectos inherentes a la privatización de las operaciones de paz.* 3. *El papel verdaderamente jugado por las empresas de coerción (para)privadas en el campo propio de los profesionales de la seguridad.*

I. INTRODUCCIÓN

El presente estudio se enmarca dentro del discurso general de las prácticas sociales relacionadas con el fenómeno de la privatización de la función de la seguridad y, más concretamente, a través del papel jugado por las llamadas *private military companies*, “compañías militares privadas”. En efecto, nuestro interés no se limitará exclusivamente a este género de compañías de clara naturaleza militar, sino que tendrá como perspectiva direccional la de extrapolar esta cuestión puntual y sectorial a un debate de alcance mucho más general y de gran actualidad. Hoy en día, resultan ser muy numerosas las implicaciones jurídico-políticas que se derivan del conjunto de actores (*para*)privados que desarrollan actividades de vigilancia y de violencia —tradicionalmente reputadas como actividades de carácter militar— con fines exclusivamente lucrativos, bajo el pretexto recurrente de la necesidad de seguridad que actualmente se impone a nivel planetario. Desde esta perspectiva, fenómenos tales como las *private military companies* han de ser enfocados preliminarmente en el seno de un contexto de redefinición fluctuante del concepto de seguridad; pero, sobre todo, éstos han de ser analizados en su calidad de exponentes ejemplificadores de algunos de los más recientes debates (universitarios y científicos) en Sociología política en torno a las transformaciones operadas en la cuestión de la titularidad de los medios de coerción. ¿Qué enseñanzas se pueden extraer de la dinámica contemporánea imparable de privatización de los medios de defensa y coerción, tradicionalmente reputados de titularidad exclusivamente pública? ¿La superación

definitiva de la concepción westfaliana del Estado moderno? Y en su caso, ¿cuáles serían los elementos que caracterizan la relación del Estado postmoderno a la seguridad y al “monopolio” de la violencia?². El recurso a “empresas privadas de seguridad internacional” ¿constituye una solución idónea a los nuevos conflictos internacionales? Dicho recurso ¿traduciría, pues, la inadecuación del Estado para asegurar —con los medios tradicionales de coerción— la seguridad de sus nacionales ante nuevas formas privadas y transnacionales de violencia? O, por el contrario, ¿se trataría, más bien, de enmascarar auténticas estrategias “comerciales” de delegación por parte de dichos Estados?

Las *empresas de coerción (para)privadas*³ constituyen, así pues, un medio privilegiado de exposición y análisis para poder abordar esta serie de cuestiones de orden práctico y teórico. Tales entidades ejemplifican no sólo la aludida desmonopolización, al menos en apariencia, de los medios estatales de la coerción, sino que también, y por encima de todo, reflejan fidedignamente la marcada institucionalización *postmoderna* que viene experimentando el mercado de la seguridad con el fin de desmitificar la frontera de separación, tan propia al Estado moderno, entre *Mercado y Estado* o *Público y Privado*. Efectivamente, el actual mercado de la seguridad transforma el concepto de *seguridad*, desmitificándolo, en un “bien como cualquier

² Algunos de estos aspectos, en concreto la cuestión del monopolio de la fuerza como elemento constitutivo del Estado de Derecho moderno, fueron también tratados en el artículo publicado en el volumen precedente del Anuario de Derechos Humanos: GARCÍA-BERRIO HERNÁNDEZ, T., “Nuevas estrategias de desvirtualización del Derecho a la intimidad informática: La quiebra postmoderna del Estado de panoptismo”, en *Anuario de Derechos Humanos. Nueva Época*, Vol. 5, 2004, pp. 313-368; y más concretamente: pp. 320-327.

³ La expresión “empresas de coerción (para)privadas” ha sido fundamentalmente introducida en los debates doctrinales de la esfera francófona de *Relaciones Internacionales* —y más concretamente en el seno del *International Studies Association* (ISA) para la *International Section Political Sociology* (IPS) francesa— por el grupo de expertos e investigadores integrados en el *Centre d’Études sur les conflits* (IEP de Paris - CERI) que dirige y coedita la publicación científica trimestral *Cultures et Conflits. Sociologie politique de l’international*.

otro” —en un *bien cualquiera*— susceptible de ser objeto de intercambio dentro de un contexto mercantil en el que la oferta proviene de empresas que respetan, desde el punto de vista formal, todos los cánones de la empresa comercial moderna.

En el presente estudio, no trataremos de establecer en detalle todas las consecuencias teóricas de esta tendencia contemporánea —en el sentido de actual— a la *mercantilización de la seguridad* o del fenómeno de su canalización, sino que trataremos de interesarnos, con una cierta exclusividad, en uno de estos aspectos: en concreto, en explicar los factores conducentes a la relevancia y al predominio actual de la empresa privada (o si se quiere, más específicamente, las *private military companies*) en el contexto de la seguridad internacional imperante. Desde esta perspectiva de análisis podremos entender mejor por qué la parte más significativa de los soldados profesionales que operan en el sector privado en la actualidad provienen de este tipo de entidades; resultando ilustrativo, en este mismo orden de ideas, el hecho de que este tipo de efectivos privados constituyen en número y en importancia el segundo contingente dentro de la coalición internacional que actualmente opera en Irak, después del ejército americano y antes incluso del británico⁴. Fenómeno, éste último, que si bien ha recobrado actualidad con el conflicto bélico y la ocupación del territorio iraquí, no hemos de olvidar que ha estado muy presente desde la década de los 60 desde diferentes perspectivas. Por un lado, desde el enfoque que nos han procurado los debates políticos en torno a la tensión internacional entre el Occidente *post-colonialista* y los Estados del llamado “Tercer Mundo” *post-colonizado* creada por la denuncia unánime de estos últimos —en su mayoría Estados africanos— de lo que ellos mismos consideran la pasividad de los Estados occidentales ante auténticas actividades “mercenarias” desplegadas, lógicamente, fuera de

⁴ Estudio realizado por el diario británico *The Guardian*, citado en “The Privatisation of war”, TRAYNOR, I., *The Guardian*, miércoles 10 de diciembre de 2003.

sus fronteras. Por otro lado, desde la perspectiva que nos ofrecen un gran número de debates doctrinales y estudios científicos en el campo histórico de la Sociología política respecto a las similitudes y las relaciones que guardan las prácticas más recientes de las nuevas empresas de coerción (*para*)*privadas* —académicamente calificadas como “neo-mercenarios”— con el llamado “mercenario tradicional” de los años 60 y 70. En efecto, todos nosotros constatamos con gran perplejidad cómo la cuestión de los “mercenarios” individuales lejos de conservarse en la memoria histórica de un pasado postcolonial se renueva constantemente, haciendo así correr auténticos ríos de tinta en los periódicos de todo el mundo cada vez que surgen noticias en torno a la implicación de antiguos militares franceses, rusos o ucranianos en operaciones desarrolladas en la República Democrática del Congo (RDC), Madagascar o Costa de Marfil. Pero, *el mercenario de guerra, ¿no se trataba de una figura ya superada, de una “especie a extinguir” desde su rechazo unánime en los años ochenta a través de numerosas Resoluciones de Naciones Unidas y, sobre todo, a raíz de la experiencia de las guerras de liberación de los Estados africanos?*, se preguntará todo lector interesado en este tipo de noticias. La respuesta no es, cuanto menos, alentadora. Ya se trate de África, del Sudeste de Asia o de Medio-Oriente, la cuestión de los *mercenarios* se ha ido “mutando” y reactivado incesantemente a lo largo de estas últimas tres décadas en función de la actualidad política de los Estados; pues, en definitiva, la problemática ligada a la figura del “mercenariado” privado a efectos militares, ¿no ha resultado siempre proporcionalmente correlativa a la permisividad que manifestaran los Estados ante este fenómeno?

La revivificación del fenómeno de los “mercenarios” constituye, en primer lugar, algo intrínseco a la propia noción, pero sobre todo, en segundo lugar, es una manera de dejar constancia del *continuum* tecnológico que existe entre el fenómeno del mercenario “individual”, “tradicional”, y las contemporáneas empresas de coerción (*para*)*privadas* con su tan variado espectro de calificaciones [*private*

security companies, private peace-enforcers, private military companies, military service providers]. Este hecho encuentra su explicación más inmediata en los diferentes significados que ha adquirido el término de “mercenario” según el paso del tiempo; es el *espíritu de la época*⁵ reinante el que determina el sentido a atribuir a la noción de “mercenariado de guerra”. En efecto, estamos en presencia de una figura *de longe durée* cuya desaparición ha sido considerada como un hecho mucho antes de que haya tenido lugar efectivamente. Se sabe que el recurso fuera de Europa⁶ y la utilización de mercenarios en los conflictos coloniales al servicio de Estados como Francia o Inglaterra era una práctica común en el contexto inmediato a 1945, caracterizado por la laxitud de las disposiciones de los tratados internacionales reguladoras de la cuestión⁷, al punto que agrupaciones de renombre —cuya evocación genera un gran respeto por la valentía de sus acciones militares en el pasado— como la *Legión extranjera francesa*, o incluso se podría mencionar aquí a la *Legión española*, podrían ser catalogadas como ejemplos de fuerzas mercenarias en el sentido que, en su origen, se trataba de efectivos creados para proteger las posesiones coloniales de estos Estados. Con el transcurso del tiempo, teniendo así como factor potencializador el proceso de descolonización del continente africano que acompañara a sus sucesivas guerras de liberación durante la década de los 60, el concepto de “mer-

⁵ Tal y como determina Holds Bashir, “los diferentes sentidos que el término (mercenario) ha adquirido a lo largo de la Historia dependen del espíritu de la época”. BASHIR, Holds, citado por ZARATE, J. C., “The Emergence of a New Dog of War: Private International Security Companies, International Law, and the New World Order”, en *Stanford Journal of International Law*, 1998, núm. 34, p. 125.

⁶ SMITH, R., *Mercenaries and Mandarins*, New-York, KTO Press, 1978.

⁷ El único instrumento jurídico por el que se rige el tratamiento de la cuestión de los “mercenarios” individuales en el contexto de la post-guerra europea lo constituye la *Convención de la Haya de 1907* que integraba una serie de disposiciones por las que se prohibía el reclutamiento de mercenarios sobre el territorio nacional. En consecuencia, tal y como ocurría de hecho, ninguna limitación específica existía para que ciudadanos de dichos países, que aseguran el orden público sobre su propio territorio, atravesaran sus fronteras con el objeto de integrarse en el ejército de un tercer Estado.

cenario” adquiere todavía una mayor importancia para la comunidad internacional. No obstante, esta *toma de conciencia* en torno a la relevancia de la cuestión del “mercenariado” se traduciría en la producción y sucesión de tratados internacionales, en su calidad de herramientas jurídicas de control y regulación a nivel supra-estatal [por estricto orden de aparición, los *Protocolos Adicionales I y II de la Convención de Ginebra* de 1949⁸, la *Convención de la Organización para la Unidad Africana (OUA) para la eliminación de los mercenarios en África* de 1972⁹ y, por último, la *Convención Internacional contra el reclutamiento*]

⁸ La principal aportación de este texto es precisamente la de otorgar una definición de la figura del “mercenario” en el Derecho Internacional, consignado concretamente en que se han de excluir de la presente definición a los nacionales extranjeros miembros de fuerzas armadas de un tercer país (como fue el caso, por ejemplo, de los miembros de las Brigadas internacionales durante el conflicto de la guerra civil española), sin pronunciarse expresamente sobre el estatus a dispensar al personal militar extranjero integrado en las fuerzas armadas de otro Estado (caso concreto de la Legión extranjera francesa).

Reproducimos a continuación los criterios empleados por el Protocolo Adicional I en virtud del artículo 47 de la Convención de Ginebra (1949) para la definición de la figura del “mercenario”: (a) Primer criterio: que haya sido especialmente reclutado en el propio país o en el extranjero para combatir en un conflicto armado; (b) Segundo criterio: que tome de facto parte directa en las hostilidades; (c) Tercer criterio: que tome parte en dichas hostilidades con el objetivo principal de obtener así una ventaja personal; habiéndosele prometido, por una de las partes en conflicto o en su propio nombre, una remuneración material considerablemente superior que la que es prestada y efectivamente pagada a combatientes integrantes de las fuerzas armadas de dicha parte en conflicto; (d) Cuarto criterio: que no sea ni nacional de una de las partes en conflicto, ni residente en el territorio controlado por una de las partes en el conflicto; (e) Quinto criterio: que no sea miembro de las fuerzas armadas de una de las partes en conflicto; (f) Sexto criterio: que no haya sido enviado en misión oficial por un Estado diferente de las partes en conflicto como miembro de las fuerzas armadas de dicho Estado.

⁹ OUA *Convención sobre la Eliminación de los mercenarios en África*, OUA Documento CM/433/Rev. L., Anexo 1 (1972). Esta Convención responde fidedignamente al contexto general en el que se redactaron las principales Resoluciones de Naciones Unidas sobre la cuestión de los mercenarios. La principal novedad que presenta este texto es precisamente la de imponer una serie de obligaciones a los Estados con el objeto principal, pues, de controlar las actividades de sus nacionales. Dentro de este conjunto de obligaciones destaca expresamente la nueva responsabilidad directa que se le predica a los Estados signatarios de la presente Convención por toda actividad ligada a los mercenarios. El ámbito de aplicación de esta Convención se restringe únicamente a los Estados miembros de la OUA. Así pues, existe por parte de los Estados firmantes de la presente

to, la utilización, la financiación y la instrucción de mercenarios de 1989], que tienen por objeto principal regular las relaciones entre los Estados concernidos por la utilización de la violencia internacional privada, declarando así fuera de la ley cualquier empleo de “mercenarios” —“fuerzas mercenarias”— contra los movimientos de liberación nacional que luchan por la independencia de los territorios coloniales¹⁰.

Convención la obligación de impedir que sus nacionales participen en actividades mercenarias, tal y como expresamente determina la Convención en su artículo 2.3. considerando núm. 10. Correlativamente, todo Estado signatario debe perseguir dentro de su propia jurisdicción a aquella persona, con independencia de cuál sea su nacionalidad, que sea acusada de desplegar la actividad de mercenario (art. 6.7. Considerando núm. 10).

La principal ventaja que presenta este tratado es precisamente el abandono de la posición tradicional que convertía a los Estados en responsables individuales en favor de una nueva responsabilidad colectiva. Su principal defecto, que a pesar de todas estas disposiciones represivas y condenatorias de la actividad de los mercenarios, la Convención de la OUA no prohíbe de forma definitiva el reclutamiento de mercenarios. Tal y como expresamente determina su artículo 1, le está tajantemente prohibido a los gobiernos o a cualquier otro grupo emplear mercenarios con la intención de defenderse, a sí mismos, de acciones ligadas a un movimiento de liberación nacional expresamente reconocido por la OUA. Así pues, aprovechando dicha laguna del texto, se podría interpretar —y de hecho se interpretó—, que los no-nacionales —quienes no entran, por tanto, dentro de las categorías definidas de mercenarios por el artículo 1 de la Convención de la OUA— pueden ser reclutados por un gobierno con el objeto de defenderse de grupos disidentes en el seno de sus propias fronteras. [Véase en este sentido el completo análisis que realiza Mockler del proceso relativo a la captura, arrestación y condena, a muerte o a prisión, de trece mercenarios cubanos en Angola que combatían al lado del Movimiento Popular de Liberación por Angola (MPLA) durante la guerra civil en 1967. MOCKLER, A., *The New Mercenaries*, Londres, Corgi Boks, 1986, pp. 279-309. Para paliar, pues, este defecto fundamental en el que incurre la Convención de la OUA, se propuso con posterioridad la redacción de un nuevo proyecto de Convención —que recibiría el título de *Convención de Luanda*— en el que se insistiría de nuevo en esta cuestión, alargando para ello la esfera particular de responsabilidad de los Estados. Dichos Estados

- a) no sólo son responsables para impedir a sus nacionales formar parte de actividades mercenarias,
- b) sino que se les prohíbe expresamente que ellos mismos sean “mercenarios”, bajo la amenaza de imponerles una serie de penas por reclutar o ayudar a mercenarios. [Proyecto de Convención de Luanda sobre la prevención y la supresión de los mercenarios - Consultable en <http://www1.umn.edu/humanrts/instree/mercenaryconvention.html>].

¹⁰ Para esta cuestión particular, véase en concreto la aplicación de la Resolución 2465, 23 UN GAOR de la Asamblea General de Naciones Unidas sobre el

Dos eran los criterios tradicionalmente considerados —expresamente recogidos en los *Protocolos Adicionales I y II de la Convención de Ginebra* de 1949— para la identificación y la posterior construcción de una definición jurídica adecuada del término *mercenario*.

- a) En primer lugar, la definición moderna del “mercenario” se construye en referencia a *lo que efectivamente hacen y no a por qué lo hacen*. Ante la inoperatividad manifiesta de la definición clásica del “mercenario” como soldado que ofrece sus servicios “al mejor postor” con una motivación, pues, exclusivamente de enriquecimiento personal¹¹, la tendencia contemporánea [sobre todo como consecuencia de la publicación del Informe *Diplock*¹² con ocasión de la implicación de mercenarios británicos en Angola en 1976] es de describir jurídicamente el término de “mercenario” al margen de toda motivación personal, como todo aquel “no-nacional”, “no-residente” que

derecho a la independencia de los países y de los pueblos coloniales, Suplemento (núm.18), Document ONU A/7218 (1968). Dicha Resolución ha de ser interpretada a la luz de lo dispuesto en el art. 2 §4 de la Carta de Naciones Unidas: “Los Miembros de la Organización se abstienen, en sus relaciones internacionales, de recurrir a la amenaza o al empleo de la fuerza, tanto contra la integridad territorial o la independencia política de cualquier Estado, como de cualquier otro modo incompatible con los fines que persigue Naciones Unidas”.

¹¹ Entre los autores que han tratado la cuestión adoptando para ello una definición tradicional del término mercenario, destacan: ABRAHAM, G., “The Contemporary Legal Environment”, en *The Privatisation of Security in Africa*, South Africa, South African Institute of International Affairs, 1999, p. 97. TAULBEE, J., “Myths, Mercenaries and Contemporary International Law”, en *California Western International Law Journal*, 1985, Vol. 15, núm. 2, pp. 339-363. Este último enumera las condiciones (6) que caracterizan a los mercenarios individuales y que los diferencian de otros voluntarios extranjeros. V. en este sentido: TAULBEE, J., *op. cit. supra*, p. 351.

¹² Informe del *Committee of Privacy Counsellors* encargado de investigar sobre la cuestión del reclutamiento de mercenarios, 6569, p. 2. Citado por KINSEY, Christopher, “Le droit international et le contrôle des mercenaires et des compagnies militaires privées”, en *Cultures et Conflits*, núm. 52, Invierno-2004. Artículo consultable en línea en: <http://www.conflicts.org>: “[...] toda definición de los mercenarios que requiera un índice positivo de motivación sería (...) inoperante, o demasiado complicada para su aplicación entre dos casos individuales idénticos (...) Creemos que los mercenarios tan sólo pueden ser definidos en relación a lo que hacen, y no en relación al por qué lo hacen” [las cursivas son nuestras].

haya decidido combatir por una causa determinada —sin especificar cuál, pudiendo ser incluso de orden religioso—.

- b) En segundo lugar figura la procedencia geográfica empleada tradicionalmente a los efectos de definir el término de “mercenario”. Sin embargo, resulta evidente que estos dos factores de definición no bastan para poder abarcar la heterogeneidad que en la práctica presentan las actividades “mercenarias”, resultando prácticamente imposible proporcionar una definición jurídica precisa del término “mercenario” que pueda abarcar dicha heterogeneidad y que, al mismo tiempo, sea aceptada por los Estados.

En efecto, como consecuencia de esta toma de conciencia de la inoperatividad de los criterios de definición del fenómeno del mercenario “tradicional” —propio de los años 60 y 70—, se abriría un período de negociaciones en el seno de Naciones Unidas entre los diferentes Estados miembros, alentadas de forma crucial por los Estados africanos¹³, quienes por primera vez manifestaron expresamente su voluntad de extender esta definición *conservadora* de “mercenario” para integrar dentro de la misma aquellos supuestos no cubiertos por la definición específica del artículo 47 del *Protocolo Adicional I de la Convención de Ginebra* de 1949¹⁴. A tales negociaciones le siguieron numerosas Resoluciones de Naciones Unidas reguladoras de la actividad de los mercenarios, entre las que destaca particularmente la presentación el 4 de diciembre de 1989 de la *Convención internacional contra el reclutamiento, la utilización, la financiación y la instrucción de mercena-*

¹³ Uno de los principales argumentos que se alegaban por parte de los Estados africanos miembros de Naciones Unidas [es de destacar el *Proyecto nigeriano de Convención para la eliminación de los mercenarios en África*] era, precisamente, que la definición del Protocolo I tan solo comprende la figura de los mercenarios directamente implicados en conflictos internacionales. A su juicio, la definición que procura el art. 47 del Protocolo Adicional I habría de ser extendida también a las actividades infra-estatales.

¹⁴ Véase al respecto el art. 47 del Protocolo adicional I reproducido con anterioridad.

rios¹⁵. No obstante, resulta ser un hecho ya asumido que la actual legislación internacional sobre los mercenarios se enfrenta ante una serie de límites insuperables. Evidentemente, pese a sus debilidades y defectos, se le ha de conferir un valor positivo a este conjunto de Resoluciones en la materia, como el de crear un clima generalizado de *intolerancia ante el fenómeno de los mercenarios* y de *reprobación unánime* por parte de la comunidad internacional. Sin embargo, no podemos sino reconocer que la debilidad de la legislación internacional en la materia es, al mismo tiempo, consecuencia directa de una voluntad general de *pervivencia* y de *resistencia* de los Estados a excluir completamente el recurso eventual a actividades “mercenarias”, *si la circunstancia* —y el interés nacional— *lo requiere...* La dificultad de otorgar una definición precisa al fenómeno del “mercenario” y al problema de la coerción privada es, en suma, una cuestión esencialmente política y no así jurídica.

Entonces, ¿qué ocurre con las nuevas figuras de coerción (*para*)*privada*, exponentes contemporáneos de la institucionalización *postmoderna* del mercado de la seguridad actual? Al contrario de los mercenarios “individuales”, cuyas actividades son unánimemente tipificadas por la comunidad internacional como *ilegales*¹⁶, atentatorias y vulneradoras de los principios fundamentales de Derecho Internacional Público —tales como el principio de no-ingerencia—, en el caso concreto de las empresas de coerción (*para*)*privada*, éstas se muestran aparentemente transparentes y respetuosas con lo dispuesto por los principales textos jurídicos internacionales reguladores de la cuestión. Así pues, en un primer momento, no faltaron las estrategias argumentativas favorables a la legitimación de sus actividades, en virtud de las cuales este tipo de empresas se acabó imponiendo como un apoyo ideal en las interven-

¹⁵ Texto de la Convención [Núm. A/RES/44/34] consultable en <http://untreaty.un.org>.

¹⁶ MAJOR, M.-F., “Mercenaries and International Law”, en *Journal of Comparative and International Law*, núm. 22, 1992, p. 117.

ciones humanitarias y en las operaciones de mantenimiento de la paz¹⁷. Sin embargo, debido al recurso constante a tecnologías y técnicas propiamente militares y a estrategias de integración financiera por parte de un buen número de estas empresas, el fundamento ético de las actividades de dichas compañías de coerción (*para*)*privada* es objeto en la actualidad de un amplio debate en torno a su naturaleza *real*. El presente artículo se orienta, precisamente, hacia este último debate y, más exactamente, a analizar la pertinencia de los argumentos esgrimidos por quienes defienden la opción privada en el monopolio de la coerción; tratando, así pues, de determinar más concretamente cuáles son sus ventajas y sus desventajas, sus *pro* y sus *contra*. No obstante, lejos de reducirse a un simple análisis teórico-discursivo, nuestro estudio tendrá también por pretensión, en un segundo estadio expositivo, la de confrontar todas estas argumentaciones de legitimación con las prácticas sociales “realmente ejercidas” por las *private military companies*.

II. LA ESTRUCTURA DEL FALSO DEBATE EN TORNO A LAS EMPRESAS DE COERCIÓN (*PARA*)*PRIVADAS*

Como señaláramos con anterioridad, desde *un punto de vista normativo*, el debate mediático, político, pero también académico, sobre las “empresas militares privadas” se encuentra fundamentalmente estructurado entorno a la cuestión de la legitimidad del monopolio de la violencia legítima —que se supone que define el Estado— en la gestión de los problemas de seguridad —*seguritarios*— contemporáneos. Esta forma de presentar los términos del debate perfila, de forma anticipada, dos grandes vías de análisis, las cuales, aun siendo antinó-

¹⁷ En este sentido señalar que, en 1998, la totalidad del contingente americano de la misión internacional de observación del *Kosovo Monitoring Group* provenía de la empresa *DynCorps*, que figura entre las empresas de coerción (*para*)*privadas* más mediatizadas en la actualidad junto a, entre otras, *Sandline International*, *MPRI* y hasta hace poco *Executive Outcomes*.

micas, sí nos permitirían sintetizar el conjunto de las posturas existentes respecto a la cuestión del “neo-mercenariado”. Según la primera vía, la eficacia que se le supone al mercado en el campo de la seguridad, en estrecha relación con el Estado, convertiría inmediatamente en legítimo el modo de diseñar las vías de intervención militar clásicas (estatales) en caso de crisis internacional o interna¹⁸. Según el segundo modo de enfocar la cuestión, la preeminencia de los Estados en las cuestiones de seguridad, como únicos actores responsables y representativos, convertiría a los empresarios militares privados en actores ilegítimos¹⁹. Desde esta última perspectiva, cual-

¹⁸ Así pues, en un volúmen colectivo [TOFFLER, A. y H., *Guerre et Contre-guerre*, Fayard, París, 1994], Alvin y Heidi Toffler adelantaban visionariamente, en 1994, lo siguiente: *Quand les nations ont déjà perdu le monopole de la violence, pourquoi ne pas envisager de créer des forces de mercenaires volontaires organisées par des entreprises pour mener des guerres sur une base contractuelle pour le compte de l'ONU*. [Trad. “Cuando las naciones ya han perdido el monopolio de la violencia, por qué no tratar de crear fuerzas mercenarias voluntarias organizadas por empresas para llevar a cabo guerras sobre una base contractual por cuenta de Naciones Unidas”]. Citado en SAINT-QUENTIN, G., “Mercenariat et mutations stratégiques”, en *Revue de la Défense Nationale*, abril-junio 1998, p. 42.

¹⁹ Véanse en particular los informes elaborados por el comisario especial - *rapporteur spécial* - de la Comisión de Derechos Humanos de Naciones Unidas, Enrique Ballesteros: *L'Etat peut privatiser de nombreux secteurs de production et de services mais il ne peut pas privatiser ce qui est sa raison d'être* [Trad. “El Estado puede privatizar numerosos sectores de producción y de servicios, pero no puede privatizar aquello que constituye su razón de ser”] BALLESTEROS, E., Commission des Droits de l'Homme, *Rapport sur la question de l'utilisation de mercenaires comme moyen de violer les droits de l'homme et d'empêcher l'exercice du droit des peuples de disposer d'eux-mêmes*, 27 de enero de 1998, p. 14.

Esta misma posición la podemos encontrar también en un determinado tipo de discurso militar, ejemplarmente presentado por Grégoire de Saint-Quentin como sigue: [...] *il paraît indispensable de redéfinir la place et le rôle du soldat, afin d'éviter que la violence, cessant d'être l'affaire des nations, devienne celle des acteurs sans légitimité*. [Trad. “(...) parece ser indispensable redefinir el lugar y el papel del soldado, con el objeto de evitar que la violencia, que deja de constituir un asunto de las naciones, se convierta en una cuestión de actores sin legitimidad para ello”]. V. SAINT-QUENTIN, G., “Mercenariat et Mutations Stratégiques”, en *Revue de la Défense Nationale*, núm. 4, abril-junio 1998, p. 44. Por último, señalar que esta misma perspectiva parece también, en cierta medida, estructurar el punto de vista particular de Anna Leander. Véase para ello, LEANDER, A., “Global Ungovernance: Mercenaries, States and the Control over Violence”, Artículo publicado y consultable en línea en: <http://www.copri.dk/publications/workingpapers.htm>.

quier intrusión por parte de actores privados en la esfera de la política de seguridad constituye un crimen de *lesa-soberanía*.

Por consiguiente, la forma en la que este debate es actualmente conducido hace que cualquier crítica, que no sea estrictamente circunstancial, dirigida a las empresas privadas de seguridad internacional, tenga que pasar necesariamente por una apología del *statu-national* construido. A este respecto, bastaría tan sólo evocar las connotaciones fuertemente peyorativas atribuidas a la noción de “mercenario” —hecho bien percibido, todo sea dicho, por las empresas de coerción que rechazan de forma unánime que se les atribuya este calificativo— para que constatemos hasta qué punto esta noción permanece impregnada del sello indeleble de falta de fidelidad y de una permanente acusación de deslealtad frente al Estado de origen. Desde entonces, se puede ser o bien (un) partidario de la privatización de la función de seguridad, o bien (un) partidario del monopolio absoluto del Estado sobre los medios de coacción militar y/o policial. En definitiva, lo que se encuentra inserto en el centro del presente debate es, ante todo, el llamado idealismo *statu-national* y no así las empresas propiamente dichas. Con independencia de que dicho efecto sea intencional o no, lo mínimo que se puede decir al respecto es que esta manera de formular y presentar las cuestiones parece querer dispersar el debate en beneficio de quienes se muestran abiertamente partidarios de las “empresas militares privadas”. En efecto, estos últimos pueden encontrar así fácilmente argumentos en favor de su propia tentativa para subvertir el orden jurídico internacional fundado sobre la preeminencia de los Estados; afirmando para ello que estas empresas militares privadas sirven a los intereses y a los objetivos tanto de los Estados, en particular, como del orden interestatal, en general. Estas empresas constituyen *de facto* una versión revisionista, un cuestionamiento directo del monopolio público sobre la violencia legítima en su aceptación más estricta y pueden así jactarse de encarnar “lo mejor de dos mundos”: la

eficacia presumida del mercado y la legitimidad presumida del mundo interestatal²⁰.

Sin embargo, por poco que se le permita al monopolio teórico de la violencia legítima ejercer también un control absoluto sobre el debate en torno a la “privatización de la violencia”, no se puede impedir que se abran constantemente nuevas perspectivas de análisis. En efecto, adoptar una posición contraria al fenómeno del mercenario individual —al “mercenariado”— no implica necesariamente defender, cueste lo que cueste, el monopolio del Estado sobre la violencia legítima. Ello es así, sobre todo, porque dicho *a priori* normativo permanecería prisionero de una concepción de Estado que ignora todo el conjunto de dinámicas propias al fenómeno en cuestión. Plantear el debate en términos tan binarios, nos conduce necesariamente a tropezar con uno de los dos “escollos” que siempre se trata de evitar a la hora de razonar sobre el fenómeno de las empresas militares. El primero de tales escollos lo constituye, precisamente, el considerar que estas empresas materializan el dato revelador del fin de la capacidad de los Gobiernos de controlar los medios de coacción física²¹ y de coerción legítima. Lo cual sería verdad únicamente a condición de confundir el concepto institucional de Gobierno con la noción socio-histórica de Estado²² y de materializar así la esencia de los “Estados” hasta el punto de considerar que se trata de actores unitarios cuyas fronteras con la sociedad, el mercado o el sector privado resultan lineales e intangibles. La frontera entre lo público, procedente del “Estado”, y lo privado, procedente del mercado o de la sociedad civil, quedaría así claramente delimitada.

²⁰ Este argumento ha sido efectivamente utilizado por auténticos *praticiens* tales como Tim Spicer de *Sandline Internacional* o Doug Brooks del consorcio *International Peace Operations Association* (IPOA), pero también por analistas como David Shearer, o incluso por universitarios de la talla de Christopher Coker, con la finalidad de “dar un manotazo” a todas las críticas emitidas.

²¹ Ver VAN CREVELD, M., *The Rise and Decline of the State*, New York, Cambridge University Press, 1999.

²² Respecto a esta distinción, V. en concreto BADIE, B., *L'Etat Importé, l'occidentalisation de l'ordre politique*, Fayard, 1992.

Ahora bien, dicho punto de vista no tiene evidentemente en cuenta, de un modo suficiente, ni la porosidad de dichas fronteras entre lo público y lo privado, ni los campos transversales de las prácticas de seguridad —que rompen así con la distinción público/privado—, ni tampoco las estrategias de instrumentalización recíprocas entre los actores que se posicionan en el sector privado y aquellos actores que, contrariamente, se emplazan dentro del sector público. De todo ello podemos deducir que, más que contentarse con una serie de relatos sobre el declive de los “Estados” [cuando este término es utilizado en lugar de “Gobierno”], resulta pertinente elaborar una sociología del personal de tales empresas militares privadas, y más particularmente de sus cuadros de dirección, con el objeto de poder evidenciar así los vínculos que existen entre el personal de las empresas privadas y los profesionales tradicionales de la seguridad (militares, guardias, *gendarmes*, policía, servicios de inteligencia). En efecto, las “compañías militares privadas” y la política internacional de un cierto número de burocracias gubernamentales actuales resultan ser difícilmente separables. Así pues, se habla aquí de las llamadas empresas de coerción (*para*)*privadas* con el objeto de reseñar el hecho de que estas compañías se inscriben a menudo dentro de las inmensas redes de personales transversales a la mera oposición privado/público e incluso, a veces, transnacionales. Esta noción nos permitirá igualmente evitar el segundo escollo a la hora de razonar sobre las empresas militares (*para*)*privadas*. En efecto, hay quienes sin gran dificultad deducen y localizan con exactitud la existencia de vínculos estrechos entre dichas empresas de seguridad privada y las burocracias gubernamentales occidentales, tanto si se trata de “organizaciones-pantalla” como de meros instrumentos a cuenta de los Estados y de sus estrategias respectivas. Ahora bien, esta aproximación *neo-realista* del fenómeno cae en la misma ficción teórica del “Estado” unitario y racional en detrimento, así pues, de la capacidad de evidenciar la autonomía de las redes de profesionales de la seguridad que guardan una estrecha relación

con las “altas esferas” de Gobierno. En definitiva, las empresas de coerción (*para*)*privadas* no revelan ni un mercado puro, ni tampoco una visión correspondiente a la esencia del Estado.

Como ya señaláramos en los primeros párrafos introductorios de nuestro estudio, nosotros abordaremos el conjunto de las empresas de coerción (*para*)*privadas* que hacen uso —con un objetivo precisamente lucrativo y bajo la cobertura del etiquetado *securitario* actualmente imperante— de las tecnologías de coerción y de vigilancia tradicionalmente consideradas como militares. No pretendemos interesarnos únicamente en aquellas empresas que muestran de forma clara su naturaleza militar, tanto por los medios empleados como por los servicios propuestos (lo que se traduce expresamente por el término anglosajón de *private military company*). Incluso en el supuesto en que tratáramos aquí de empresas de seguridad de tipo militar en sentido amplio, así como también de las “redes” generales de profesionales de la seguridad que las sostienen, aquellas redes autónomas desprovistas de cualquier estructura empresarial serían excluidas de nuestro estudio. En lo sucesivo, nuestro análisis se centrará únicamente en aquellas empresas con vocación internacional en detrimento, pues, de aquellas otras que restringen sus operaciones y actividades al territorio nacional. Esta elección metodológica, previa y restrictiva, de nuestro objeto de análisis se debe fundamentalmente a nuestra preocupación por estudiar con exclusividad los discursos de legitimación y las estrategias de comunicación elaboradas a favor de la privatización de la función de seguridad a escala internacional; o dicho con otras palabras, nos limitaremos a continuación al análisis de la “nueva” forma postmoderna de empresas militares con vocación internacional (*neo-mercenario*) y no así a la “tradicional” figura de los mercenarios (*mercenario individual*).

Desde un punto de vista empírico, la tendencia generalmente adoptada por la gran mayoría de los discursos actuales en torno al fenómeno del “neo-mercenariado”, o las “empresas militares privadas” —con independencia de

cual sea la apreciación normativa del fenómeno—, consiste en buscar las causas específicas de este nuevo fenómeno. Con esta finalidad, se postulará la existencia de un mercado de la seguridad privada cuyas únicas variaciones de la oferta y de la demanda harían oficio de variable explicativa²³. Según este último modo de enfocar la cuestión, el fenómeno de la multiplicación de las empresas de coerción (*para*)privadas que viene operándose desde los años 90 se explicaría, en efecto, por una explosión simultánea de la oferta y la demanda de la seguridad privada. La oferta de seguridad privada se vería considerablemente aumentada con el fin de la *guerra fría*, como consecuencia de la tendencia mundial a la profesionalización de los ejércitos y de la consiguiente reducción de los efectivos. En efecto, como consecuencia de dichos factores desencadenantes, un amplio número de efectivos y de mano de obra cualificada se vería liberada, de un día para otro, en beneficio de la oferta privada. De forma paralela al transcurso de tales acontecimientos, la demanda de seguridad crecería exponencialmente en un contexto generalizado de desmultiplicación de crisis regionales —las más de las veces explicadas, estas últimas, a través de una parrilla de lectura en términos de “Estados hundidos”— con escaso interés estratégico para los gobiernos occidentales. Sólo estos datos bastarían ya para que nos demos cuenta del surgimiento y del crecimiento de la industria de la seguridad privada de tipo militar. Dicha aproximación, que si bien se presenta las más de las veces descriptiva y explicativa, sirve, no obstante, para despolitizar y desproblematizar —desmitificándolo— el fenómeno de la seguridad privada, en la medida en que plantea la existencia de un mercado de la seguridad privada como un hecho natural. Esto último supondría, por tanto, otorgar una escasa consideración al hecho de que este mercado —como, por otro

²³ Véase a este respecto los trabajos de BROOKS, D., “Messiahs or Mercenaries? The future of International Private Military Services”, en *International peace-keeping*, núm. 7.4, pp. 129-144. Así como también de SHEARER, D., *Private Armies and Military Intervention*, New York, IISS, Adelphi Paper 316, 1998.

lado, ocurre en cualquier institución o sistema de prácticas— se encuentra enquistado en un sistema discursivo de creencias que presenta el recurso a estas empresas como algo fundamentalmente legítimo.

En el curso de la oferta y de la demanda, entra en escena la cuestión de la justificación y de la legitimación de estas empresas de carácter *(para)privado*. En lugar de tratar de explicar el crecimiento de la fuerza de la seguridad privada a través de pretendidas leyes intemporales y a-históricas de mercado convendría interpretar este hecho, a nuestro juicio, a través de una serie de sistemas de creencias subyacentes a la institucionalización progresiva de un mercado de la seguridad que impondría dicha oferta y dicha demanda como si ambas procedieran del mismo. En efecto, su interpretación a través de las fuerzas del mercado tan sólo permite intuir la cuestión verdaderamente problemática: a saber, la *desmitificación del concepto de seguridad* y su concepción como “cualquier otro bien” susceptible de ser objeto de intercambio dentro de un mercado. Así pues, al margen de la explicación que el ambiente neoliberalista pudiera imponer a este hecho y al margen del recurso a hipótesis de culturas institucionales propicias a la aparición de dichas empresas (hipótesis de una cultura específicamente anglosajona y sudafricana de la seguridad privada), resultaría conveniente entrar a estudiar, a continuación, las estrategias de legitimación a las que recurren los empresarios, en general, e incluso ciertas burocracias gubernamentales²⁴, en particular. Una de las principales finalidades argumentativas de nuestro estudio es precisamente la cuestión del análisis de la pertinencia de las argumentaciones utilizadas por estas empresas —así como por sus defensores, ya sean públicos o privados—, a los efectos de justificar y legitimar sus actividades. Dicho

²⁴ En efecto, desde 1997, la agencia de inteligencia militar americana, la *Defence Intelligence Agency* (DIA) organiza cada año una serie de seminarios sobre el tema de la *privatización de la seguridad* con los representantes de las grandes empresas de seguridad, los representantes del Pentágono, los agregados militares africanos, las ONG que operan en el terreno y, por último, las agencias de Naciones Unidas.

análisis crítico permitirá poner de manifiesto todo “lo no dicho” en estos discursos de justificación, así como también las diferencias que pudieran existir entre dichos discursos y las prácticas sociales de los empresarios militares. Para ello partiremos, preliminarmente, de los discursos de justificación y de legitimación ya existentes para, a continuación, poder mostrar los posibles errores de razonamiento en los que incurren, la falta de fundamento ético y, por último, sus eventuales omisiones.

III. LA NECESIDAD DE REDEFINIR LA IDENTIDAD DE LAS EMPRESAS DE COERCIÓN (*PARA*)PRIVADAS

La legitimidad que determinados autores acuerdan en los debates doctrinales de Teoría política y Relaciones Internacionales a los empresarios militares no correspondería, a nuestro parecer, a la realidad de sus acciones de *securización*, las cuales han de desplegarse de conformidad con un mundo, como el actual, en el que las “nuevas amenazas” impondrían constantemente a los gobiernos respectivos delegar el ejercicio del monopolio de la violencia y de la coerción legítimas a empresarios privados. Por el contrario, nosotros consideramos que esta cuestión nos remite a estrategias discursivas que tratan de imponer una determinada representación de dichas empresas, así como también a una determinada idea de su utilidad social. Ahora bien, como ya demostrara con acierto Murray Edelman²⁵, cualquier discurso político o discurso sobre la seguridad —*securitario*— debe ser siempre analizado en relación a los “grupos de población restringidos” —*groupes cibles*— a los que se dirige, quienes dispondrían lógicamente de una sensibilidad particular ante el mismo. Así pues, los *groupes cibles* (Edelman) propios al discurso de las empresas de coerción (*para*)*privadas* estarían constituidos, en particular, por las agencias de seguridad guber-

²⁵ EDELMAN, M., *The Symbolic Use of Politics*, Urbana, University of Illinois Press, 1964.

namentales, así como también, cada vez más, por grupos capitalistas internacionales, otros tipos de empresas e incluso determinados accionarios potenciales. En este contexto, ya sea en los sites internet de estas empresas como en los discursos de sus defensores, podemos apereibir la presencia de una primera estrategia favorable a tratar este tipo de empresas como “cualquier otra empresa” y, en consecuencia, favorable a la tesis general de que la “privatización de la seguridad” constituiría un fenómeno banal. Los partidarios de este tipo de tesis insisten fácilmente en una serie de argumentos con el objeto de justificar así su propia posición:

- a) en el hecho de que estas empresas disponen de una identidad de gestión empresarial y de *management* muy significativa,
- b) en que respetan todos los dispositivos legales y financieros aplicables a las empresas,
- c) en que algunas de ellas cotizan en bolsa²⁶ y, por último,
- d) en que se encuentran sometidas y obligadas por la ley del mercado.

Conformemente a un determinado credo neoliberal, hoy en día muy en boga, la estructura fuertemente competitiva de este mercado, acompañada de una cierta reglamentación y de cláusulas contractuales precisas, aseguraría entonces el profesionalismo, la eficacia —fundamentada en la relación calidad/precio— y el respeto de las legislaciones en vigor. Los “malos estudiantes” serían automáticamente excluidos y la gestión transparente, por consiguiente, se vería inmediatamente favorecida²⁷. Por poner un ejemplo al respecto, estas empresas tan solo trabajarían para gobiernos reconocidos por la comunidad inter-

²⁶ Es el caso, por ejemplo, de las siguientes empresas: *Military Professional Ressources Incorporated* (MPRI), *Armors Holding Military Professional Ressources Incorporated* (AHMPRI).

²⁷ Ver en este punto particular BROOKS, D., “Don’t Kill the Cavalry, Rational Regulations for PMCs”, Comunicación presentada con ocasión de la Convención de la *International Studies Association* (ISA), Portland (Oregon), 2003.

nacional (excluyendo, así pues, los movimientos rebeldes); éstas serían registradas legalmente en dichos Estados reconocidos (incluso en algunos conocidos paraísos fiscales) y, a fin de cuentas, acabarían mostrándose infinitamente más competitivas —en términos de relación calidad/precio— que las operaciones llevadas a cabo por Naciones Unidas. Algunas de estas empresas dispondrían incluso de una doctrina militar propia. A este respecto, el conocido internacionalista Christopher Coker llegaría incluso a afirmar que el mercado resulta en sí mismo ético, puesto que el mismo se fundamenta en relaciones contractuales obligatorias: “el comercio (*de servicios militares*) ha sido por supuesto criticado por razones éticas. Sin embargo, el mercado resulta ético: las empresas tienden a cumplir con sus obligaciones contractuales en la condición y en la medida en que resultan imputables ante los clientes”²⁸. La figura contemporánea de la “empresa responsable” juega, por tanto, un papel estructurante de este discurso. No obstante, la idea de que la lógica del mercado obliga a estas empresas a respetar las normas en vigor y mantener una cierta “imagen de mercado” —a la que se podrían oponer, sin embargo, numerosos ejemplos— reposa sobre un determinado número de “falsas evidencias”.

No resultaría posible criticar, por el contrario, que estas empresas hacen prueba de profesionalismo, en el supuesto en que dicho concepto de profesionalismo fuera definido en términos de capacidades y de dominio de las tecnologías de vigilancia y de coerción militar²⁹. La eficacia militar a

²⁸ COKER, C., “Outsourcing War”, en *Cambridge Review of International Studies*, vol. 12, núm. 1, otoño-invierno 1999, p. 109.

²⁹ Así pues, algunas de estas empresas —ciertamente escasas— son capaces de proponer servicios especializados: capacidades en el campo del C3 I [*Command, Control, Communication, Information*], transporte pesado aeroportuario, actividades de formación para la guerra clandestina, operaciones de contraespionaje, operaciones especiales, servicios para-militares, formación de servicios médicos y lucha contra la droga. Entre las empresas más significativas al respecto podemos mencionar las siguientes: *Executive Outcomes* (más conocida bajo las siglas EO), disuelta en 1998, *DynCorps* y *Sandline*. Algunas de ellas, sobre todo EO, han llegado incluso a ser asimiladas a ejércitos privados con capacidad para movilizar aviones de combate, carros blindados y helicópteros en operaciones coordinadas.

corto plazo de estas empresas en la misión que les ha sido confiada es, la mayor parte de las veces, muy poco cuestionada; sin embargo, precisamente por esta razón, no se sabría cómo inferir la legitimidad de la eficacia militar. La evocación de la cuestión ligada a la eficacia de estas empresas permitiría, sobre todo, evitar abordar la cuestión del fundamento ético de sus acciones particulares. En efecto, si bien todas las empresas reivindican de manera general una ética rigurosa³⁰, el respeto efectivo que las mismas procuran a las normas internacionales en vigor, al código militar, así como a sus prácticas sociales, no se encuentran a menudo a la altura de dichos discursos. Este discurso “empresarial” trata de omitir al menos dos elementos que confieren una cierta especificidad a las empresas de coerción. En primer lugar, primer elemento, el hecho de que, como consecuencia del vínculo que media entre seguridad y confidencialidad, las cláusulas de los contratos firmados por estas empresas no sean muy a menudo reveladas. De este modo, el principio de transparencia podría ser alterado bajo el pretexto de la confidencialidad de informaciones “sensibles” relativas a los clientes y a la eficacia militar de la misión y, de hecho, hemos de reconocer que son muy pocos los detalles de los que disponemos sobre las operaciones llevadas a cabo por estas empresas de coerción³¹. En segundo lugar, más que por grupos constituidos y con una identificación definida, estas empresas son a menudo mantenidas por auténticas redes de personal —las cuales reposan, las más de las veces, en la pertenencia en el pasado a un mismo cuerpo del ejército, a los mismos servicios gubernamentales, etc.— que jue-

³⁰ Buena prueba de ello lo constituye el que la empresa MPRI dispusiera de un comité de ética y de control de calidad.

³¹ Por ejemplo, no se conoce con certeza el papel jugado por MPRI en la ofensiva mortífera del ejército croata que se llevara a cabo en Trajina en 1995. Lo mínimo que se puede decir al respecto es que todo ello no nos lleva a acordar una confianza *a priori* a estas empresas. Véase en este sentido el excelente trabajo de investigación de MACEK, L., *Mercenaires en ex-Yougoslavie dans les années 1990*, Mémoire de DEA, Institut d'Études Politiques de Paris (IEP), 1999.

gan sobre los repertorios de acción y de legitimación diferenciados; todo ello, concretamente, a través de la creación de diferentes escaparates legales. Si bien se puede observar aquí la presencia de una lógica de diversificación económica, estas prácticas entrarían asimismo de lleno dentro del marco de una lógica de desvío de las consecuencias nefastas de ciertas acciones de “dudosa” moralidad. En dicho contexto, distinguir entre los “buenos estudiantes” y los “malos estudiantes” y afirmar así, *a fortiori*, que la lógica del mercado permitirá eliminar a los segundos en beneficio de los primeros, resulta poco creíble. Uno de los avatares más inquietantes de dicha estructuración en una serie de redes informales lo conforma, ciertamente, el vínculo que une a estas empresas de coerción y la industria de la extracción de recursos naturales.

Si, como tratáramos de demostrar con anterioridad, resulta poco adecuado asimilar estas compañías a “cualquier otra empresa”, ello se debe fundamentalmente a que la naturaleza del servicio propuesto permite concebir modos de retribución poco ortodoxos. En efecto, resulta una práctica habitual que estas empresas intervengan en ocasiones con el objetivo de retribuir sus servicios mediante la obtención de concesiones mineras o petrolíferas que, a su vez, serán revendidas a empresas de explotación de recursos naturales a los solos efectos de rentabilizar la operación. Este tipo de prácticas se ven enormemente potenciadas —aún más si cabe— mediante la constatación y la presencia efectiva de estrechos vínculos financieros y personales entre algunas de estas empresas militares privadas y las empresas de extracción de recursos naturales. Así pues, en determinados supuestos, las empresas de coerción no se limitarían al sector de la seguridad, sino que procederían al ejercicio de sus actividades mediante estrategias de integración vertical; estrategias que reposan en una sinergia entre los sectores de la seguridad, de un lado, y el sector de la extracción minero-petrolífera, de otro³². El

³² Este tipo de estrategias de integración se encuentran particularmente bien analizadas en BÂNEGAS, R., “De la guerre au maintien de la paix, le nou-

registro legal de estas empresas, en cuanto personas morales diferenciadas, tan sólo serviría para disimular la existencia de toda una serie de redes de acumulación y de poder mucho más amplias³³. En otras ocasiones, se conocen peor cuáles son las redes personales y financieras que ligán las empresas de coerción a la industria minera y petrolífera. No obstante, las sinergias entre estos dos sectores de actividad en países poco solventes se encuentran en la base, justificándolas, de algunas de las intervenciones³⁴ que se han llevado a cabo. A este respecto, Richard Banégas habla, con razón, de auténticas “técnicas modernas de depredación” que se ponen en funcionamiento mediante estas estrategias de pillaje de los recursos del subsuelo y que implican, al mismo tiempo, tanto a empresas militares, como a empresas de extracción y, sobre todo, a representantes de los gobiernos locales³⁵. Es precisamente en

veau business mercenaire”, en *Critique Internationale*, núm. 1, otoño 1998, pp. 179-193.

³³ Así pues, *Sandline International* y EO, que han mantenido lazos financieros, y sobre todo personales, muy estrechos por intervención mediadora del hombre de negocios y antiguo miembro de las *Special Air Services* (SAS) Anthony Buckingham, han estado también vinculadas —por la constatación de una fuerte integración financiera y de personal comunes—, a empresas de extracción petrolíferas [entre las que destacan *Branch Energy*, *Heritage Oil & Gas* y *DiamondWorks*]. Por consiguiente, tampoco resultaría ser una mera casualidad el que *Branch Energy* haya obtenido concesiones de extracción de diamantes importantes en la región de Kono en Sierra Leona después de que esta última hubiera sido reconducida al *Revolutionary United Front* (RUF) por EO en 1995. En 1992, sería concretamente *Heritage Oil & Gas* la empresa encargada de hacer venir una empresa militar sudafricana en Angola con el objeto de expulsar la *Untadle* del centro petrolífero de Soyo. Del mismo modo, se podría citar aquí también la controvertida intervención fallida de *Sandline International* en la isla de *Buganville* en Nueva Guinea. Sobre esta última cuestión, véase el *compte-rendu* del proceso de discusiones en torno al proceso *Sandline*: Commission of Inquiry into Sandline, National Judicial Staff Services, *Transcript of Proceedings*. Texto consultable íntegramente en <http://www3.datec.com.pg/sandline/default.htm>.

³⁴ Por ejemplo, véase el caso de la sociedad israelí *LevDan*, dirigida por un antiguo general del ejército hebreo —indirectamente implicado en Sabra y Chatila—, quien en 1997 obtuvo en Congo-Brazaville importantes participaciones en un permiso petrolífero con dos empresas petrolíferas israelíes; todo ello con el objeto principal de permanecer fiel al contrato de apoyo al régimen de Pascal Lissouba.

³⁵ BANÉGAS, R., “De la guerre au maintien de la paix, le nouveau business mercenaire”, en *Critique Internationale*, *op. cit.*, p. 184

este contexto, cuanto menos extraño, que tales hechos han sido utilizados por algunos autores, entre los que destaca David Shearer, con el objeto de ilustrar el modo en que la intervención de empresas de coerción permite reforzar las economías de países africanos y crear así un clima de seguridad favorable a las inversiones de las industrias de extracción minera y petrolífera³⁶. Sin embargo, este argumento olvidaría, por un lado, que no es propiamente un “clima” general sino una serie de vínculos personales y financieros específicos los que hacen posible la intervención de estas empresas de extracción y, por otro lado, que estas prácticas se alimentan de la guerra como modo de acumulación primitiva de capital, al mismo tiempo que participan activamente en la misma.

Sin embargo, lo esencial de esta representación “de gestión” o *management* que actualmente acompaña a los empresarios militares se encuentra, probablemente, fuera de la negación de las especificidades del “sector de la seguridad”. En efecto, dicha forma de representación se inscribe dentro de una estrategia de comunicación que consiste en distinguir las empresas modernas —*private military companies*— tanto de los actores comúnmente conocidos como los *affreux* de los años 70, como del calificativo de “mercenario” que les acompaña. Así pues, si los principales dirigentes de estas compañías militares privadas —como es el caso significativo de Tim Spicer³⁷— insisten en el hecho de

³⁶ Precisamente, en este sentido Shearer afirma lo siguiente: “este papel mixto no constituye necesariamente un aspecto negativo de las actividades propias a una compañía militar; los gobiernos débiles han aceptado favorablemente, y por sí mismos, las inversiones extranjeras en su territorio, particularmente en el sector minero, lo cual ha sido posible mediante los servicios de seguridad proporcionados por las empresas privadas. La asociación de intereses económicos, entre las compañías militares y los Estados, resulta susceptible de ser desarrollada aún más en el futuro hasta llegar a convertirse en un componente importante de la estabilidad interior de países con una larga historia de conflictos internos”. Trad. de SHEARER, D., “Private Military Force and Challenges for the Future”, en *Cambridge Review of International Affairs*, vol. 12, núm. 1, otoño-invierno 1999, p. 88.

³⁷ SPICER, T., “Interview with Lt Col Tim Spicer”, en *Cambridge Review of International Affairs*, vol.12, núm.1, otoño-invierno 1999, pp. 165-171.

que sus empresas disponen de un remanente continuo de profesionales (como “cualquier otra empresa”, se sobreentiende) es precisamente con el objeto principal de desmarcarse del modo de reclutamiento *ad hoc* propio a los “mercenarios” del tiempo de la descolonización. Y todo ello, precisamente, para no caer bajo el yugo de la legislación internacional en vigor. Asimismo, esta distinción entre empresas militares privadas y “mercenarios tradicionales” permitirá también liberar al fenómeno contemporáneo del “mercenario” de un buen número de imágenes tremendamente negativas que acompañaron en su momento a las leyendas “negras” de célebres mercenarios de los años 60 y 70 (como Bob Denard, Christian Tavernier o Michael Hoare).

Como avanzáramos en los primeros párrafos introductorios de nuestro estudio, la cuestión del “etiquetado” juega pues un papel crucial; permitiendo así desplazar el debate a la cuestión puntual de saber en qué consisten estas “nuevas” empresas militares: sobre lo que son realmente, pero también sobre lo que no son. En efecto, este desplazamiento de argumento —según el cual se trataría de empresas “como las demás”— permite entonces demostrar que las nuevas *private military companies* se distinguen completamente del fenómeno de los “mercenarios” tradicionales —los *affreux* de los años 60-70—. Estos últimos, contrariamente a los soldados privados modernos,

- a) tan solo eran reclutados para misiones puntuales,
- b) se encontraban inscritos dentro de redes y no dentro estructuras estables y, lo que es más importante,
- c) su comportamiento estaba impulsado, antes que nada, por un espíritu aventurero y un ánimo de lucro personal y no así, evidentemente, por la preocupación del respeto de la legitimidad internacional y el *ethos* riguroso propio de los militares.

Esta distinción resulta ya ser frecuentemente asimilada en los trabajos doctrinales más recientes en torno a dicha oposición práctica entre el fenómeno anterior —los “mer-

cenarios”— y el nuevo fenómeno —las empresas militares (*para*)*privadas*—. El argumento de que las empresas de coerción constituyen empresas responsables “como cualquier otra” procede ciertamente de un *mito* que tan sólo podría mantenerse en vigor mediante la creación simultánea de un cierto número de *contra-mitos* relativos tanto a las prácticas sociales de los llamados “mercenarios tradicionales” como a la pretendida novedad “radical” del fenómeno de las empresas militares privadas³⁸.

Del mismo modo, consideramos pertinente en el estadio actual de nuestra investigación entrar a cuestionar la pertinencia y veracidad del discurso contemporáneo sobre la novedad “radical” que conlleva la figura de las empresas militares privadas. Estas últimas se inscriben dentro de una historia mucho más extensa³⁹, en la cual se difumina parcialmente la distinción entre las antiguas y las nuevas modalidades de la seguridad privada —en todo caso, si se

³⁸ Bob Denard, conocido “mercenario” de la década de los 70 —cuyo carácter de “mercenario individual” nadie pone ya en duda—, había intentado legitimar y justificar sus actividades mediante el recurso a una serie de estructuras legales y comerciales que le permitirían atraer inversiones extranjeras. Para ello, Denard había creado una empresa de seguridad —la Sociedad general comoreana, SOGECOM— establecida en las Islas Comores, encargada de proteger hoteles turísticos con fuertes intereses económicos en diversos países occidentales, lo cual le permitía disponer a estos efectos de una remesa permanente de profesionales para otras posibles misiones. Para toda información adicional sobre la cuestión, nos remitimos a la lectura de la excelente memoria de DEA consultable en el Institut d'Études Politiques de Paris (IEP) DEFAUD, N., “Mercenaires et pouvoir aux Comores, Concept ‘d’île de la tortue’ dans le système de représentation du mercenaire, micro-Etat et gestion étatique de la contrainte”, Mémoire DEA, IEP de Paris, 1999.

³⁹ Así pues, las empresas americanas *Vinnel* y *Pacific Engineers & Architects* (PA&E) ya habían intervenido tempranamente junto al ejército americano con ocasión de la guerra de Vietnam. Igualmente señalar que otras empresas de seguridad militar existían ya antes del giro operado en la década de los 90.

Téngase en consideración, a modo de ejemplo, que la empresa británica *Security Advisory Services Ltd* (SAS Ltd) fue creada en 1970 o, en segundo lugar, que en 1967, el fundador de las *Special Air Services* (SAS), David Sterling, crea la empresa *Watchguard International Inc*, cuyo objetivo principal era el de facilitar el derrocamiento de nuevos regímenes políticos que se crearan, especialmente en Oriente Medio, en ex-territorios militares británicos. Por último, figuraría también el ejemplo de *Keenie Meenie Services* (KMS), empresa especializada en la gestión de la guerra de tipo anti-insurreccional, creada en 1974.

considera la caída del muro de Berlín como la fecha histórica decisiva de delimitación—. Así pues, la distinción entre los “mercenarios tradicionales” y las llamadas “empresas modernas de seguridad privada” se encuentra fuertemente limitada por el hecho de que, más allá del carácter formalmente institucionalizado de este tipo de empresas de coerción (para)privadas, estas últimas se inscriben igualmente en el seno de redes informales de profesionales de la seguridad. En este sentido, a pesar de que los empresarios militares proclaman a menudo acordar una gran importancia en la fase de reclutamiento a la *ética de los postulados* y al respeto del código militar (adoptando para ello los criterios de selección más estrictos: ausencia de antecedentes penales, tests psicológicos, carrera militar intachable), lamentablemente, dicha selección parece a menudo llevarse a cabo de manera muy informal, sobre la base de un único criterio seleccionador: la pertenencia, pues, a una red determinada. Reticularidad e institucionalización aparecen aquí estrechamente vinculadas, lo que nos ha de permitir relativizar de forma todavía más considerable la distinción entre “mercenarios” (en el sentido tradicional) y empresas militares (en su sentido contemporáneo). Tal y como determinaría con gran acierto Richard Banégas *mas que de verdaderos ejércitos privados, se trata (...) de auténticas redes informales de combatientes y de técnicos rápidamente movilizables*⁴⁰.

La voluntad determinada que presentan este tipo de empresas por desmarcarse radicalmente del fenómeno del “mercenariado tradicional” les conduce, igualmente, a adoptar posiciones diferenciadas, incluso antagonistas, en su propio seno y entre ellas mismas. Esto último se comprende todavía más fácilmente en un contexto, como el actual, en el que la legitimidad de dichas empresas resulta cada vez más significativamente frágil, debilitada, y en el que incluso algunas de dichas empresas se exponen, unas más que otras, a ser acusadas de desplegar auténticas ac-

⁴⁰ BÁNEGAS R., “De la guerre au maintien de la paix, le nouveau business mercenaire”, *op. cit.*, p. 185.

tividades “mercenarias”⁴¹. Así pues, dentro de la distinción que se opera en el seno de las empresas militares, resulta todavía evidente la línea de demarcación que separa a las llamadas “empresas militares privadas” (PMC) de las “empresas de seguridad privadas” (*Private Security Companies*, PSC) propiamente dichas; mientras que las primeras ofrecen fundamentalmente sus servicios militares a Gobiernos, las segundas restringen sus acciones únicamente a asegurar la seguridad de otras empresas u organizaciones⁴². Dentro de la primera categoría de empresas, distinguimos frecuentemente los “activos”, quienes se comprometen directamente en el combate, de los “pasivos”, quienes se contentan en proporcionar apoyo logístico, entrenamiento, consejos y otros servicios no-combatientes [por ejemplo, es el caso de las empresas MPRI, Vinnel o KBR]. Ambas distinciones señaladas estructuran las identidades de tales empresas, así como su modo de legitimación, que consiste, en efecto, en desenmascarar este tipo de empresas de otras categorías —que se suponen más sospechosas— de “mercenariado”⁴³. Sin embargo, aquí también, hemos de evitar incurrir en el error de adoptar tales distinciones y calificaciones tal y como se presentan. En efecto, a pesar de que las diferentes categorías a las que aludimos (cuya denominación exacta puede variar en función de los autores) reposan sobre segmentos comerciales diferentes, y a pesar de que no debemos fiarnos de toda agregación estadística que no tenga en cuenta una serie de especificidades, hemos de reconocer que la utilización común y el recurso constante a tecnologías de coerción y

⁴¹ Concretamente, señalar aquellas que se encuentran directamente implicadas en el combate activo, como EO o *Sandline International*.

⁴² Como es el caso de *Defence Systems Limited*, DSL, filial de la compañía americana *Armors Holding*.

⁴³ Esto último podría servir para explicar por qué los dirigentes de la empresa MPRI llegan a afirmar en numerosas ocasiones que jamás se han implicado directamente en el combate, con el objeto de desmarcarse así de otras empresas como *Sandline International* o EO, o las razones que impulsan a los dirigentes de la empresa DSL a afirmar que no han transportado armas a territorios en conflicto, todo ello para desmarcarse también de empresas tales como MPRI o *Vinnel*.

de vigilancia tradicionalmente consideradas como militares genera, por tanto, un auténtico *continuum* tecnológico que produce efectos palpables, efectos “reales”, sobre el terreno. Evidentemente, el recurso habitual a un mismo tipo de personal, proveniente en la mayoría de los casos de las fuerzas especiales, crea inevitablemente pasarelas entre los diferentes oficios (guardia, guardaespaldas, vigilancia, logística militar). De todo ello resulta que las obligaciones sobre el terreno desempeñarían un papel decisivo a la hora de hacer bascular estas “empresas de seguridad” desde una postura de disuasión hacia una postura de guerra ofensiva⁴⁴. Asimismo, la estrategia de integración financiera de diferentes empresas que movilizarían a un mismo personal en el seno de conglomerados *multiposicionados*⁴⁵ hace que la presencia de “empresas de seguridad” pueda favorecer, a su vez, la presencia y actuación de empresas más ofensivas. Por último, cabría cuestionarse —a modo conclusivo, si bien significativamente evocador de la problemática que se desarrollará a continuación— acerca de la pertinencia de tal distinción entre *empresas de consejo* y de formación “pasivas”, por una parte, y empresas “activas”, por otra; sobre todo, si tenemos en cuenta el hecho —hecho que, lejos de constituir un dato anecdótico, se impone con crudeza y realidad— que los *Consejeros* de estas empresas se encuentran a menudo presentes en la línea ofensiva (*en el frente*, de emplear aquí la terminología propiamente militar) dirigiendo, personalmente, las operaciones sobre el terreno⁴⁶.

⁴⁴ En Sierra Leona, la empresa de vigilancia, anteriormente filial de EO, *Lifeguard*, llevaría a cabo en 1997 una serie de operaciones ofensivas contra las fuerzas de la *Junta de Koroma* con el objeto de desempeñar así la única misión que le había sido conferida: asegurar la protección y seguridad de extensas zonas ricas en diamantes.

⁴⁵ Por ejemplo, la empresa EO formaba parte de un conglomerado mucho más amplio, la llamada *Strategic Ressources Corporation*, del mismo modo que, correlativamente, la empresa *Sandline* había formado parte en el pasado del Grupo *Plaza 107* y posteriormente de *The Deterrent Group*.

⁴⁶ Según ciertas fuentes, algunos oficiales de la empresa MPRI habrían formado parte de las tropas croatas durante la limpieza étnica desplegada en Trajina.

IV. ¿*PRIVATE PEACE ENFORCERS* O PROVOCADORES DE GUERRA?

En una configuración internacional como la actual en la que la guerra ya no forma parte, salvo determinadas excepciones, de las opciones legítimas a disposición de los Estados, las empresas de coerción (*para*)*privadas* no pueden demostrar su utilidad social si no es a través del argumento del mantenimiento, del apoyo y del establecimiento de la paz. Esto último resulta todavía más evidente en la medida en que las diferentes instituciones de la ONU, así como las ONG humanitarias, parecen constituir uno de los “grupos *cibles*” —en su calidad de clientes potenciales— más importantes de las prácticas discursivas de las empresas de coerción. En efecto, el posible recurso a las empresas de coerción dispone de una importante simbología. El argumento de la paz constituye, por tanto, un referente central dentro de las estrategias discursivas de la mayoría de estas empresas, tal y como desarrollara ampliamente. A lo largo de sus artículos, David Shearer, investigador asociado al *International Institute for Strategic Studies* (IISS) y antiguo empleado de este tipo de instituciones, forja ampliamente su argumento fundamental —no obstante criticable y de hecho criticado—, según el cual toda resolución verdadera de un conflicto ha de pasar únicamente por el recurso a la fuerza, siempre que con anterioridad se haya juzgado sistemáticamente insuficiente la reconciliación únicamente por la mediación. En un contexto en el que tanto los Gobiernos como las Organizaciones Internacionales se muestran muy poco favorables a adoptar esta primera solución, demasiado costosa desde todos los puntos de vista, se consideraría entonces como algo deseable, e incluso necesario, delegar este tipo de tareas a empresas privadas estrechamente reguladas y controladas [“cualquier rechazo a cooperar con estas empresas conduciría a asumir el riesgo de privarse así de su potencial de ayuda en la resolución de conflictos aparentemente irresolubles”⁴⁷]. En

⁴⁷ SHEARER, D., *Private Armies and Military Intervention*, op. cit., p. 10.

definitiva, estas empresas constituirían el instrumento idóneo para paliar las debilidades del sistema de Naciones Unidas en el terreno del establecimiento de la paz, pero también de su mantenimiento y consolidación, incluso en su dimensión humanitaria. El análisis de Shearer alcanza todavía una mayor sutileza cuando el propio autor llega expresamente a afirmar que los efectos potencialmente destructores de este tipo de empresas —que él mismo reconoce y asume— deben ser reconducidos, regulados; debiendo enmarcarse, con esta finalidad, estrechamente las actividades de dichas empresas. Ahora bien, esto último no resultaría posible sino a condición de que se les reconozca plenamente en su calidad de actores, al menos potencialmente, legítimos⁴⁸.

Nos encontramos, en definitiva, ante un dilema moral: o bien rechazamos estas empresas potencialmente peligrosas, empujándolas así a la clandestinidad y, en consecuencia, a la libertad de acción más absoluta, o bien las regulamos con el objeto de limitar sus efectos, en cuyo caso se les habría de acordar preliminarmente una cierta legitimidad. Encontramos aquí representada, en filigrana, la distinción weberiana entre una “ética de la convicción”, la cual conduce a actuar según los sentimientos sin referencia a las consecuencias, y una “ética de la responsabilidad”, que interpreta así la acción en términos de medio a fin y que debe situarse en la base de la acción política. Si se plantea de este modo el problema, lógicamente, resultaría normal y coherente una postura como la de Shearer, partidaria pues de privilegiar la opción favorable al “compromiso constructivo” con este tipo de empresas de coerción. David Shearer reconoce igualmente, de forma absolutamente voluntaria, que la lógica de estas empresas es exclusivamente la del beneficio; éstas se orientan fundamentalmente a privilegiar la estabilización a corto plazo en detrimento, así pues, de la resolución de los problemas estructurales subyacentes a los conflictos. Desde esta

⁴⁸ SHEARER, D., “Private Military Force and Challenges for the Future”, *op. cit.*, pp. 80-94.

perspectiva, una estrecha cooperación entre empresas militares privadas e instituciones que trabajan por la “reconstrucción de la paz” no resultaría ya necesaria en una óptica de análisis temporal a largo plazo. Pero, nos preguntaremos, ¿todas estas grandes empresas acaban siendo tragadas por “la brecha abierta” por Shearer, mostrando así su capacidad de actuar en favor de la paz, de las operaciones humanitarias, de las instituciones multilaterales en general, y de las instituciones de *Bretton Woods*, en particular?⁴⁹. A modo de respuesta, reproduciremos aquí las palabras Doug Brook, para quien “en un cierto número de ocasiones, tanto Naciones Unidas como ciertas Organizaciones regionales de mantenimiento de la paz han utilizado silenciosamente a empresas militares privadas en el combate directo”⁵⁰. Resulta difícil comprobar la veracidad de estas afirmaciones, pero lo que nos importa resaltar aquí es precisamente que las mismas se inscribirían precisamente en una estrategia concreta —muy extendida en la actualidad— partidaria de suscitar una transferencia de legitimidad de las instituciones multilaterales y las ONG humanitarias hacia la industria militar privada⁵¹. Con independencia de que ya sea un hecho

⁴⁹ En este sentido, señalar que la *Banca Mundial* habría incluso negociado directamente con EO durante el período de 1995-1997 con ocasión de su operación en Sierra Leona. Por otra parte, esta misma empresa, EO, había ya percibido las ventajas del “mercado de la paz”, mucho antes de los escritos de Shearer; su PDG Eben Barlow no dudaba en presentarse a sí mismo como un auténtico *private peace-enforcer* a comienzos de la década de los 90. Más tarde, la empresa británica DSL, conocida internacionalmente como la empresa favorita del sistema de la ONU, habría trabajado en numerosas ocasiones para la propia organización, pero también para siete de sus agencias y para un determinado número de ONG. Asimismo, empresas como PA&E o *International Charter Inc.* (ICI) habrían trabajado por cuenta del ECOMOG en Sierra Leona y en Liberia. Por último, por lo que respecta a la empresa *Sandline International*, ésta se jacta de haber trabajado estrechamente con ONG de la talla de MSF, CARE, Caritas et World Vision.

⁵⁰ BROOKS D., “Don’t Kill the Cavalry: Rational Regulation for PMCs”, *op. cit.*, p. 4.

⁵¹ Buena prueba de que la paz se ha convertido en un argumento predominante lo constituye el hecho de que incluso en Estados Unidos se ha constituido un grupo de interés (*The International Peace Operations Association*, IPOA) que reagrupa el núcleo duro de la seguridad militar privada americana (PA&E, ICI,

constatable y efectivo el que los contratos al servicio de las operaciones de paz se encuentran ampliamente sobrepuestos al conjunto de las prácticas sociales de estas empresas privadas, no podemos ocultar, no obstante, que la argumentación de Shearer a este respecto reposa sobre bases teóricas muy frágiles (ver *supra*). A pesar de ello, de acuerdo siempre con los objetivos que nos hemos fijado para esta parte de nuestro estudio, nos contentaremos aquí con mostrar precisamente cuáles son los desniveles y las diferencias que existen entre los discursos teóricos y las prácticas sociales sobre el terreno. En efecto, estas diferencias o desniveles parecen evidenciar el fenómeno favorable a la constitución de las empresas militares de carácter privado, ante todo, como “vectores” propiciadores del conflicto, más que como verdaderos *peace-enforcers*. Así pues, el objetivo principal de este tipo de empresas sería el de contribuir a la estabilización y al mantenimiento de situaciones políticas frágiles y no así el de contribuir a la desestabilización de los regímenes ya existentes. Sin embargo, hemos de reconocer que abundan los *contrajemplos*⁵² para dicho fenómeno.

MPRI, Aircan International, TASK Internacional, etc.) con la finalidad de promover de esta forma una serie de normas industriales “al servicio de la paz”. La empresa IPO, por su parte, ha desarrollado asimismo un “código de conducta” por el que se afirman y establecen los principios de transparencia y de responsabilidad que rigen sus actividades, así como también un plan de apoyo concreto a la MONUC (Misión de la ONU para el Congo) en la República Democrática del Congo. Doug Brooks, Presidente de dicha institución, se ha mostrado siempre partidario de establecer un paralelismo entre su organización y las ONG humanitarias, declarando al respecto que “ganarse la vida y al mismo tiempo salvar vidas no es algo malo, con independencia de que se trabaje para una ONG o para una empresa militar privada” [V. BROOKS, D., *Ibid.*, p. 7].

⁵² En 1995, la empresa encargada de actividades de levantamiento de minas americana *Ronco* habría proporcionado armas a militares rwandeses, incurriendo así en la violación del embargo internacional que pesaba sobre Rwanda y Burundi. Esta operación de apoyo a Kabila y Kagamé habría sido llevada a cabo por medio de la intervención de antiguos militares americanos de las *Special Operation Forces* que trabajaban para dicha empresa, con el objetivo (previsto) de favorecer e incluso provocar el derrocamiento de Mobutu. Para una mayor información sobre la operación desplegada en Rwanda y Burundi, V. SILVERSTEIN, K., “Privatising War”, en *The Nation*, 28 de julio - 4 de agosto, 1997, pp. 11-17.

Con independencia de que podamos llegar a concluir que los objetivos señalados por estas acciones resultan ser intrínsecamente legítimos o no, lo que importaría determinar aquí es precisamente que tales actuaciones se asemejen, antes de nada y sobre todo, a auténticas acciones de ingerencia militar en los asuntos de un tercer país o a verdaderos actos de agresión según el Derecho internacional —en el supuesto en que un Estado se encontrara detrás de estas intervenciones, como así sugieren en numerosas ocasiones las respectivas fuentes acreditadas al efecto—. No se trataría, así pues, de “operaciones de paz” propiamente dichas. Asimismo, convendría también señalar al respecto que los métodos empleados en este tipo de acciones resultarían a menudo poco compatibles —y en ocasiones, incluso contrarios— con los propios discursos de estas empresas. A modo ilustrativo, como en su momento señalaran Philippe Chapleau y François Misser⁵³ —de citar aquí un informe publicado por tres importantes ONG canadienses—, la compañía canadiense *John Van Nostrand Associates Ltd* habría sido contratada por una empresa sudafricana en Ghana con el objeto de desalojar por la fuerza a 20.000 personas, lo que había dado lugar a enfrentamientos violentos en los que numerosos civiles perecieron, a la destrucción masiva de casas y escuelas y a la prohibición inmediata de continuar cultivando la tierra en dicho territorio⁵⁴.

Por lo que respecta a la empresa *AirScan* —tal y como expresamente determina Kevin O'Brien—, ésta se encuentra directamente implicada en los intercambios de armas desde Uganda a Sudán en apoyo a la rebelión del SPLA. Por último, señalar que *Sandline International* se pronunció, de manera oficial, favorable a apoyar las acciones de la UCK desplegadas en Kosovo en 1997.

⁵³ CHAPLEAU, P. y MISSE, F., “Le retour des mercenaires”, en *Politique Internationale*, invierno 2001-2002, p. 236.

⁵⁴ En este mismo sentido, podemos señalar otros ejemplos “ilustrativos” al respecto. Según fuentes diversas, con ocasión de la operación desplegada por la empresa EO en apoyo al gobierno del MPLA en Angola en 1994, se recurriría a la utilización de bombas incendiarias (de tipo NAPALM) contra las zonas controladas por la UNITA (Unión Nacional para la Independencia Total de Angola). Con posterioridad, la empresa EO fue directamente acusada de haber favorecido, por esta vía, las negociaciones con vistas a los acuerdos de Lusaka, lo que no impediría, sin embargo, que se le encargara a esta misma empresa —EO— en

Así pues, lejos de contentarse con alterar las relaciones de fuerza —*le rapport de force*— sobre el terreno, este tipo de empresas pueden incluso alcanzar de forma durable un cierto nivel de violencia; añadiendo para ello, adicionalmente, toda una amalgama de medios tecnológicos, relativamente sofisticados, a las dinámicas conflictuales locales ya existentes. Esto último resulta ser todavía más cierto en cuanto que, funcionando sobre la base de la lógica del beneficio, estas empresas se muestran muy poco alentadas para poder imponer así un límite a sus ventas de armamento. En efecto, los lazos que unen a las empresas de coerción (*para*)*privadas* y a la empresa armamentística —por no decir, “comerciantes de armas”— resultan ser

1995 una operación concreta de diseminación de minas anti-persona en los alrededores de la concesión de diamantes de Kono en Sierra Leona. Por último, recordar el más que probable papel (activo) jugado por la empresa MPRI en la ofensiva “operation store” llevada a cabo por el ejército croata en Krajina en agosto de 1995; operación que daría lugar a auténticos episodios de limpieza étnica que conducirían a la expulsión de más de 170.000 refugiados, que causaron cientos de muertos y que, con posterioridad, dieron lugar a numerosas recomendaciones de incriminación en crímenes de guerra de generales croatas en el seno del Tribunal Penal Internacional de La Haya (TPIY). [SILVERSTEIN K., *Private Warriors*, Londres, Verso, 2000, p. 172]. MPRI parece haber estado estrechamente implicada en esta operación. En efecto, algunos dirigentes de dicha empresa habrían tenido una decena de encuentros con oficiales croatas directamente implicados en la matanza de Krajina durante los 5 días anteriores a la ofensiva y las armas de las fuerzas croatas habrían sido proporcionadas por un comerciante de armas próximo a la dirección del MPRI. [SILVERSTEIN, K., “Privatising War”, en *The Nation*, 28 julio-4 agosto, 1997, p. 12] Según ciertos observadores, empleados del MPRI habrían incluso participado directamente en la ofensiva. [O'BRIEN, K., “The Role of External Security Forces in the Central African Crisis of 1997”, *Private Armies and External Instability*, *op. cit.*].

Si el comercio de armas es generalmente presentado como formando parte de los servicios propuestos por tales empresas, la realidad es bien diferente. Por ejemplo, en 1998, la compañía *Sandline International* reconoció haber vendido armas a las fuerzas del gobierno derrocado de Kabbah en Sierra Leona en 1997, en un acto de violación flagrante del embargo internacional de Naciones Unidas que pesaba sobre este país en ese momento. Al final, tal y como se reflejó en el transcurso de las negociaciones y reuniones del *Arms-to-Africa Affair*, se le acabó perdonando a dicha empresa el haber actuado sin el aval previo del *Foreign and Commonwealth Office* (FCO); lo cual no deja de revelarnos la capacidad real que tiene este tipo de empresas para proporcionar armas a grupos armados que operan dentro de un territorio sobre el que pesa un embargo internacional.

muy numerosos⁵⁵. El “flujo de tecnología” —eufemismo donde los haya— que resulta de estas actividades de intercambio hace aumentar considerablemente las capacidades de violencia de los actores en presencia y permite, en consecuencia, alimentar constantemente el conflicto⁵⁶. No obstante, estas dinámicas *propiciadoras de conflicto* —que hemos descrito aquí muy someramente— no han de sorprendernos en absoluto, en la medida en que se trata, en realidad, de auténticas organizaciones lucrativas con un interés manifiesto en prolongar y en intensificar los conflictos en su propio beneficio. En todo caso, lo que sí se les puede reconocer —como valor adicional— a dichas empresas de coerción es, precisamente, el haber jugado un papel decisivo en el proceso teórico de relativización del discurso sobre los empresarios militares como vectores de “estabilidad” y de “paz”.

V. ¿ES NECESARIO CONTROLAR A LOS EMPRESARIOS MILITARES PARA PODER CONTENER MEJOR SUS ACCIONES?

En el seno de la comunidad académica y política internacional parece imponerse hoy en día un cierto consenso en torno a la idea de que, dado que una interdicción pura y simple de este tipo de empresas no sería efectiva, resultaría adecuado, para Gobiernos y Organizaciones Internacionales, poner en funcionamiento una serie de modos de regulación de este fenómeno con el objeto de poder así en-

⁵⁵ *Gurka Security Guards* ha trabajado en estrecha colaboración con la empresa comercializadora de armas J&S Frankin, DSL trabaja con Heckler y Koch, MPRI con el distribuidor de armas *Cypress International* y, en último lugar, Vinel constituye una filial de *BDM International* (holding empresarial en el que la venta de armas constituye una de sus actividades principales).

⁵⁶ A finales de la década de los 80, como consecuencia de su intervención en el conflicto de Sierra Leona, la compañía *IAT Finance and Construction* sería fuertemente recompensada mediante el otorgamiento de numerosas concesiones de extracción de diamantes que serían, a continuación, empleadas para fomentar el comercio ilegal de diamantes, los cuales, a su vez, servirían para comprar armas con lo que se alimentaría de nuevo, prolongándose indefinidamente, el conflicto. V. a este respecto la interesante labor documental realizada por LEANDER, A., “Global Ungovernance, States and the Control over Violence”, *op. cit.*

cuadrarlos al mismo tiempo que se les legitima. En definitiva, se piensa que con dicha medida se podrían reducir los efectos destructores de la puesta a disposición de tecnologías de coerción y de vigilancia de tipo militar a verdaderos actores privados. El argumento que figuraría implícito en este discurso es, precisamente, que si bien las empresas de coerción pueden producir, y de hecho producen, efectos nefastos allí donde intervienen, esto no se debe únicamente a una insuficiencia de control sobre las mismas por parte de los Gobiernos occidentales. A raíz de tal constatación, analistas internacionales de la talla de Kevin O'Brien⁵⁷ —quien en algunos de sus escritos se mostrara extremadamente crítico con el fenómeno de las empresas de coerción militar—, evolucionan progresivamente hacia una posición cada vez más transigente con la fructificación de este tipo de empresas; pretextando para ello, precisamente, que los gobiernos pueden en todo momento ejercer un control sobre este fenómeno. Ahora bien, este argumento no tendría en cuenta el hecho de que determinadas burocracias gubernamentales tienen un gran interés en determinar cuál ha de ser el modo en el que se han de comportar las empresas de coerción militar, con las que mantienen lazos estrechos a través de redes de profesionales que están a solo un paso de la frontera entre lo público y lo privado. La existencia de tales empresas permite que determinados profesionales “públicos” de la seguridad continúen desplegando sus actividades, siempre que para ello se les asegure la posibilidad de negar cualquier posible implicación por su parte (argumento del *plausible deniability*). En otras palabras, es un dato conocido, *vox populi*, que la aparición de este género de empresas de coerción nunca se ha llevado a cabo en la clandestinidad y en clara ruptura con los servicios gubernamentales. Estas empresas no constituyen el *contrapeso* privado de la coerción estatal, sino que se trataría, en realidad, de uno de los diferentes recursos ofertados a determinadas redes de

⁵⁷ O'BRIEN, K., “Private Military Companies: Options for Regulation”, Memorandum consultable íntegramente en: <http://www.publications.parliament.uk>

profesionales de la seguridad que saben jugar bajo los dos registros de acción, el de lo *privado* y el de lo *público*. Desde entonces, resulta cuanto menos poco probable que la sola regulación de las empresas de coerción por los Gobiernos, o bajo el control de los mismos, pudiera detener los efectos nefastos del fenómeno.

Susan Strange⁵⁸ ya había demostrado con anterioridad cuan simplista resulta ser la distinción entre Política y Economía si se la reduce únicamente a la distinción que media entre Estado y Mercado. En efecto, las estructuras políticas (el Estado) se encuentran atravesadas por toda una serie de procesos económicos de la misma forma que, paralelamente, las estructuras económicas (las empresas) se ven atravesadas por procesos políticos de todo tipo. Sin embargo, se ha de ir más lejos todavía si se quiere demostrar cómo esta distinción entre Estado y Mercado, que Strange reproduce, fracasaría ante la presencia de campos de profesionales que rompen con la misma, y más concretamente, cuando se trata —como es el supuesto concreto de nuestro estudio— del campo específico de la seguridad. Como precisamente analizara Béatrice Hibou, la privatización de funciones estáticas, lejos de reducirse a un mero “repliegue del Estado”, sirve para perpetuar el poder de las élites políticas, permitiéndoles, en su caso, renegociar a su favor las fronteras oficiales de lo público y de lo privado. La privatización resulta ser así un modo particular de “gobernabilidad” en el sentido foucaultniano del término. En efecto, se trataría aquí de un “re-despliegue del Estado” por la intermediación de los llamados “actores privados”, y más concretamente, por la vía de la extensión de estrategias de delegación y de las redes de patronaje por parte de las élites gubernamentales que reinan en la frontera entre lo público y lo privado. Esta segunda autora, Béatrice Hibou, prefiere emplear para ello —alejándose en este aspecto, por tanto, del análisis de Strange— el concepto paradójico de “privatización del Estado”, a los mis-

⁵⁸ STRANGE, S., *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.

mos efectos de descripción de la nebulosa de fronteras que existen entre el Estado y el Mercado que derivaría del mismo⁵⁹. Desde nuestro punto de vista, esta última denominación adolecería de un error conceptual, en tanto en cuanto reposa, en primer lugar, sobre una única visión “esencialista” del Estado (el Estado permanece Estado a pesar de todas las reconfiguraciones de las relaciones de poder que se efectúen) y, en segundo lugar, en la medida en que esta autora confunde en su empleo las nociones de gobernabilidad, Gobierno y Estado. A pesar de tales “dolencias”, hemos de reconocer que dicha concepción abre, por el contrario, toda una serie de perspectivas de análisis diferentes a la mera tentativa de limitarse a una única distinción entre el sector público y el sector privado, pasando así directamente a analizar su *interface*. La primera implicación que se deriva de este modo de enmarcar la cuestión, que tan adecuadamente se aplicaría a la cuestión de la “privatización” de la seguridad, es precisamente que las empresas militares existentes —tanto aquellas empresas que mantienen abiertamente vínculos con su Estado de origen (en concreto, nos referimos a las grandes empresas americanas), como aquellas otras empresas que disponen de una relativa autonomía (como es el caso británico, sudafricano, etc.)— se encuentran, todas ellas, (sub)mantenidas por redes de profesionales ligados estrechamente a las burocracias y a los servicios gubernamentales. No nos resulta posible, por la gran extensión de la materia de estudio, establecer aquí una sociología detallada de estas redes. Nos contentaremos tan solo con señalar, en este punto concreto de nuestro análisis, que dichas redes de profesionales integran, en un primer nivel, a los profesionales “públicos” de la seguridad —a menudo, a través de unidades especializadas en operaciones-comando (*Special Operation Forces*, SAS británicas, legión extranjera francesa, etc.)— y, en un segundo estadio, a gran-

⁵⁹ Véase para un análisis detallado de este aspecto concreto de la obra de B. Hibou: HIBOU, B., “Retrait ou redéploiement de l’Etat?”, en *Critique Internationale*, núm.1, otoño 1998, pp. 151-168.

des agencias de seguridad, más concretamente, a los servicios secretos de los respectivos Estados. Por lo que respecta al primer nivel de profesionales que integran las empresas de coerción, en un contexto —como el actual— de reducción de los efectivos de las fuerzas armadas y de seguridad estatales, este tipo de empresas constituyen la vía de escape para aquellos militares que desean “reciclarse” en el sector privado sin dejar de desarrollar un mismo tipo de actividad profesional⁶⁰. El sector privado se convierte, entonces, en un garante de seguridad y de empleo en el que dichos efectivos militares “reciclados” pueden llegar a obtener, las más de las veces, mayor margen de actuación personal, un estatus privado-personal menos represivo que el militar⁶¹ y, lo que es más importante, mayores beneficios económicos que en el sector público. Por lo que respecta al segundo nivel de profesionales que integran las empresas de coerción, resultaría significativo señalar el gran número de profesionales de la política que componen la plantilla profesional de dichas empresas, en su mayoría originarios del personal adscrito a los Ministerios de Asuntos Exteriores y de Defensa de los respectivos Estados. El caso norteamericano resulta ser especialmente sig-

⁶⁰ Las operaciones desplegadas tanto en Afganistán como en Irak han demostrado que la privatización de la seguridad presenta la ventaja de permitir exteriorizar determinadas funciones que tradicionalmente no se consideraban formando parte del oficio de militar (“control de masas”, apoyo humanitario, vigilancia) y todo ello con el fin de liberarse así de la mano de obra militar exclusivamente para las operaciones de combate. No es, por tanto, una casualidad si las “sedes sociales” de estas empresas se encuentran a menudo localizadas al lado de grandes bases militares.

⁶¹ Como quedara demostrado con ocasión del trágico y vergonzoso caso de tráfico de mujeres en el que se viera implicada la empresa *DynCorps* en Bosnia-Herzegovina, los crímenes cometidos por empleados de estas empresas militares privadas no dan lugar, la mayor parte de las veces, a los “severos” procesos judiciales previstos dentro del aparato militar sino, por el contrario, a aquellos procesos previstos expresamente por el Derecho local. Así pues, los empleados de *DynCorps* directamente implicados en este denigrante asunto acabaron saliendo “airosos” del mismo ya que únicamente fueron despedidos sin que, por tanto, se les sometiera a ningún proceso judicial específico. En efecto, a través de este ejemplo concreto podemos evidenciar que el estatus privado de los empleados de estas empresas militares resulta, así pues, mucho menos represivo que el militar.

nificativo, en la medida en que sobre este tipo de empresas pesa un rígido sistema de licencia y de control por parte del Departamento del Estado y el Pentágono; dicho sistema de control se guía, en efecto, por los mismos criterios que para el caso concreto de la política sobre la venta de armamento militar. En el caso concreto de Gran Bretaña, el *Foreign and the Commonwealth Office* [en lo sucesivo, FCO] dispondría de una lista de todas las empresas de coerción disponibles para poder llevar a cabo aquellas misiones que, por razones de legitimidad política, no podrían ser asumidas directamente por los poderes públicos⁶². Todas estas prácticas presentan la ventaja de permitir evitar así el control parlamentario y, de este modo, “electrocutar” los mecanismos de toma de decisión habituales⁶³. Esta “privatización de la política extranjera” produce asimismo el efecto de desviar la opinión pública; dato, este último, extraordinariamente bien percibido por estas empresas de coerción, las cuales encuentran así un argumento fundamental a favor de su estrategia de marketing. Por último, resultaría particularmente significativo observar cómo por mediación de estas empresas determinadas burocracias gubernamentales consiguen esquivar las reglas internacionales en vigor⁶⁴. Estas empresas se inscriben, por tanto, dentro de una forma de gobernabilidad que, a pesar de la

⁶² En este mismo orden de ideas, señalar que la empresa KMS habría entrenado en 1993 al ejército srilankés en la guerra anti-insurreccional que se llevaría a cabo contra los Tigres Tamouls. Esta operación sería juzgada demasiado sensible para que fuera directamente asumida por el gobierno británico. Asimismo, la empresa británica *Saladin Security* sería la encargada de instruir a diferentes tropas del Sultanato de Omán.

⁶³ En el caso concreto americano, el Congreso tan solo puede pronunciarse al respecto cuando se trata de contratos de un montante superior a 50 millones de dólares. Lo cual permite dejar un margen de maniobra relativamente importante a determinadas redes de profesionales en el seno de la Secretaría de Estado norteamericana y del Pentágono.

⁶⁴ Un ejemplo de ello a señalar al respecto lo constituye el contrato de entrenamiento del ejército de la Federación croata-musulmana suscrito por la empresa MPRI en 1996, que permitiría al gobierno americano implicarse en las operaciones de mantenimiento de la paz dentro del marco de la IFOR en Bosnia lo que, en todo rigor, le obligaba a una cierta neutralidad al mismo tiempo que le permitía sostener el ejército de la federación.

existencia de regulaciones relativamente rígidas en la materia, permite esquivar las obligaciones democráticas y jurídicas. Se podría decir, entonces, que las empresas de coerción, entidades “libres de soberanía” según la célebre expresión de James Rosenau⁶⁵, permiten a los gobiernos escapar a las obligaciones de su propia soberanía.

No trataremos de reproducir en este punto concreto de nuestro estudio las tesis compartidas por ciertos autores, y más particularmente por un cierta sociología marxista, en torno al “complejo militar-industrial” o a “la elite del poder” (Wright-Mills), según las cuales existiría una convergencia estrecha de intereses entre todas las fracciones asociadas al ejercicio del poder⁶⁶. Por el contrario, nosotros consideramos que estas diferentes redes transversales deben ser analizadas de manera diferenciada y siguiendo sus propias lógicas. En efecto, la seguridad privada de tipo militar se estructura en una serie de redes diferenciadas en competición; no existen, así pues, alianzas objetivas. Resulta ciertamente muy difícil cartografiar con exactitud las diferentes redes existentes⁶⁷. Si bien las redes de profesionales de la seguridad y de la política que se encuentran integradas en el engranaje de las empresas de coerción

⁶⁵ ROSENAU, J. N., *Turbulence in World Politics*, Princeton, Princeton University Press, 1990.

⁶⁶ WRIGHT-MILLS, C., *L'élite du pouvoir*, Paris, Maspéro, 1969.

⁶⁷ No obstante, con el objeto de disipar aquí toda acusación de monismo sociológico, se habrá de señalar que numerosas e importantes tensiones tuvieron lugar a este respecto entre las empresas de coerción *Gurkha Security Group* y *Sandline Internacional*. En este sentido, resulta también importante precisar que la operación de esta última sobre la isla de Bougainville en Papouasie-Nouvelle-Guinée se saldaría con un evidente fracaso como consecuencia de la oposición generalizada a la misma del ejército local; la investigación que siguió revelaría que *Gurkha Security Group* había financiado esta rebelión y oposición, utilizando como intermediario a la empresa de armamento *J&S Franklin*. Del mismo modo, a lo largo del proceso del *Arms-to-africa-affair*, en el que la empresa *Sandline Internacional* se vería directamente implicada, se revelaría que el Alto Comisionado británico [el *High Commissioner* es el equivalente de Embajador en los países del *Commonwealth*] P. Penfold, así como también los servicios secretos británicos, habían trabajado estrechamente con dicha empresa. Sin embargo, una parte significativa del FCO británico, en la que figuraba el propio Ministerio de Asuntos Exteriores, había seguido manteniéndose al margen de esta operación.

implican a menudo a las burocracias gubernamentales, no se puede por ello considerar a dichas empresas como meros instrumentos de un gobierno unitario. Éste es, efectivamente, el caso y no existe ninguna razón particular que nos llevaría a afirmar que los profesionales de la política se encuentran en posición dominante en el interior de estas redes; es más, los fuertes vínculos que unen a estas empresas de coerción y a las empresas de extracción de recursos naturales parecen incluso sugerir lo contrario. Así pues, consideramos que reflexionar en términos de redes transversales que operan en la frontera entre lo público y lo privado, no supone en absoluto que tengamos para ello que inscribirnos en una lectura estado-centralizada de las Relaciones Internacionales; mas bien al contrario, este modo de reflexión nos conduciría concretamente a reconstruir el Estado en redes de poder que se inscriben en campos de prácticas diversas, las cuales superan con creces el estricto marco “único” institucional estatal y en las que la posición institucional no es mas que un recurso entre otros muchos.

De todo lo dicho se seguiría, en consecuencia, que los efectos destructores de las empresas de coerción en aquellos lugares en los que intervienen no se encuentran necesariamente ligados a una falta de implicación de los “poderes públicos”. Desde un punto de vista exclusivamente práctico, esto último equivaldría a decir que la mera regulación estatal de estas empresas —la cual instauraría un “derecho de observación” de los servicios gubernamentales—, no constituye en absoluto una panacea⁶⁸. La problemática no sería tanto la del control de las empresas de coerción como, en realidad, la del control de los gobiernos susceptibles de recurrir a las mismas para poder intervenir así en un espacio opaco que se escaparía del control democrático. Así pues, respecto a la cuestión relativa a los intereses de los profesionales de la política para trabajar de forma concertada con las empresas de coerción, podríamos precisar que resul-

⁶⁸ En efecto, como lo pone de manifiesto el caso americano, los términos en los que se aprueban los contratos específicos con estas empresas por los servicios gubernamentales son mantenidos las más de las veces en secreto.

ta poco probable que dichos profesionales aceptaran someterse a modos de regulación absolutamente transparentes, ya que de esta forma se les privaría de un posible recurso al argumento del *plausible deniability* en caso de “error” o de “resbalón”. Este último argumento resultaría también válido, por otra parte, para el caso concreto de los hombres políticos de los Estados en los que dichas empresas intervienen en el marco de las operaciones exteriores, puesto que, sin lugar a dudas, las empresas de coerción se inscriben también entre las principales redes de poder locales⁶⁹. Así pues, el carácter transnacional de estas redes de acumulación de poder limita también, de forma paralela, el alcance de las regulaciones nacionales. A través del desplazamiento y de la “deslocalización” de su sede social, estas empresas pueden jugar al mismo tiempo con diversos factores diferenciales de regulación. A raíz de estas últimas afirmaciones, comprenderemos entonces mejor por qué las empresas en sí mismas consideradas se muestran generalmente favorables a una “regulación flexible” de sus actividades por los gobiernos, puesto que se les permitiría así legitimar su existencia, al mismo tiempo que se mantendrían intactos sus vínculos estrechos, si bien relativamente disimulados, con las burocracias gubernamentales.

Esta parte concreta de nuestro estudio nos ha permitido, así pues, confrontar los diferentes discursos de justificación de las empresas militares de seguridad internacionales con sus respectivas prácticas sociales. Esto último nos lleva a considerar que no resulta necesario acordar demasiada importancia a toda una serie de críticas *naïves* [tales como aquellas críticas que aventuran el riesgo de que estas empresas militares se revuelvan contra sus Estados, que apoyen acciones terroristas, que se libren al tráfico de drogas o que conduzcan hacia un caos generalizado como consecuencia de la implosión de los Estados] para poder entrar a cuestionar en profundidad las prácticas de es-

⁶⁹ Por ejemplo, el hijo del Presidente de Kenya, Arap Moi, así como también el hermanastro del Presidente Museveni, habrían establecido lazos con la empresa EO en su calidad de representantes locales de sus filiales (Saracen).

tas empresas de coerción. Sin embargo, con este modo de razonar, nos hemos convertido en cierta medida en “prisioneros” de la lógica interna propia a la estrategia de legitimación de los empresarios privados. Y lo que es todavía más significativo, en nuestro razonamiento, nos hemos limitado únicamente a estudiar el alcance de las empresas de coerción (*para*)*privadas* en sus formas y en sus repertorios de acción actuales, algunos de los cuales pueden incluso parecernos meramente fortuitos. Una vez elaborada esta crítica sobre los argumentos de legitimación de las empresas de coerción, nos parece obligado pasar a una segunda crítica, a nuestro parecer mucho más fundamental, como sería precisamente la relativa a la *revisión del mercado de la seguridad*. En efecto, resultaría pertinente, en este estadio —casi conclusivo— de nuestro estudio, abordar con una óptica de análisis más general y más teórica los efectos estructurales que, como consecuencia de la proliferación de este tipo de empresas, pesarían sobre nuestra forma de idear “lo político” y su relación a la seguridad.

VI. LOS EFECTOS ESTRUCTURALES DE LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE UN MERCADO DE LA SEGURIDAD INTERNACIONAL

Hasta ahora hemos tratado de abordar la dinámica subyacente a las empresas de coerción (*para*)*privadas*, tratando siempre de evitar en nuestro análisis un doble obstáculo: por un lado, un primer “escollo” lo constituiría la asimilación de dichas empresas al Estado y, por otro, el obstáculo de su posible asimilación a un fin absoluto de control gubernamental sobre los medios de la coerción legítima. Sin embargo, no podemos mantenernos por más tiempo en esta idea, “entre dos fuegos”, fundamentada en la interpretación simultánea de la esfera pública y de la esfera privada. En efecto, existe una diferencia de naturaleza, que no de grado, en el seno de la noción de seguridad privada en relación a la opción teórica del monopolio del Estado. Esta diferencia reposa en una falsa evidencia,

según la cual, la seguridad sería un bien susceptible de intercambio dentro de un mercado, siguiendo para ello las fluctuaciones propias de la oferta y de la demanda. En la misma línea discursiva que en la década de los 80 desarrollara Karl Polanyi⁷⁰ —quien mostraría los efectos destructores de la constitución del trabajo, de la moneda y de la tierra en bienes económicos según la ideología del mercado—, nos compete ahora a nosotros demostrar, en lo sucesivo, que la seguridad no sabría ser convertida en mercancía —a través de la institucionalización de un mercado de la seguridad privada— sin que de ello se siga una serie de efectos estructurales mayores, incluso poco deseables. Todo lo cual resultaría ser, en primer lugar, consecuencia del estatus de la seguridad en tanto que *speech-act*, en segundo lugar, consecuencia de la dimensión política del concepto de seguridad y, por último, consecuencia de que esta noción refuerza la tendencia a la *(de)diferenciación* de los campos de la seguridad interior y de la seguridad exterior, levantando así un buen número de controles tradicionales existentes en torno a la utilización de la violencia.

1. *La “seguridad privada” desde la perspectiva de análisis de la seguridad en su calidad de práctica discursiva*

En ningún caso podría considerarse la seguridad como “mercancía” o como un “servicio comercial”, ya que ésta no se refiere a una situación objetiva que existiría, en tanto que situación de seguridad, de forma previa al etiquetado de la misma como situación de seguridad. Como con gran acierto demostrara Ole Waever⁷¹, inspirándose para ello de la lectura derrideana de la pragmática lingüística de Austin, la seguridad no se refiere a un contexto exclusivo de amenazas objetivas que existen independientemente de

⁷⁰ POLANYI, K., *La Grande Transformation, Aux origines politique et économiques de notre temps*, Gallimard, París, 1983.

⁷¹ WAEVER, O., “Securitisation and Desecuritisation”, en LIPSCHUTZ, R. (ed.), *On Security*, New York, Columbia University Press, 1995, pp. 47-86.

la enunciación que se haga de la noción de seguridad. Por el contrario, dicha noción está construida por un acto de discurso, un *speech-act*, que no se refiere a un objeto de seguridad preexistente, sino que construye ciertos fenómenos (considerados, por ejemplo, como simples riesgos) en tanto que amenazas a la seguridad; de ello se derivaría la necesidad imperante (*de*) *esencializar* la seguridad, es decir, de no considerarla en lo sucesivo como una “cosa” o como un “estado de hecho” independiente de la enunciación. Lo cual no quiere decir, evidentemente, que los fenómenos sociales “securizados” (grupos clandestinos que hacen uso de la violencia, muertes, asesinatos, inmigración, etc.) no existan antes de la enunciación “securitaria”, sino simplemente que en el análisis de estos fenómenos en tanto que problemas de seguridad, es precisamente el lenguaje lo que constituiría la realidad primera. La seguridad, así como la representación de las amenazas a las que se enfrenta, son el producto de prácticas discursivas que confieren un carácter político particular a ciertos fenómenos sociales y legitiman, por medio de ello, el recurso a prácticas de excepción que excluyen todo compromiso político. En lugar de hablar de la seguridad como si se tratara de una realidad estable y objetiva, deberíamos hablar más concretamente de procesos de *securización* y de *insecurización*. Ahora bien, la comercialización de la etiqueta *securitaria* como “producto” o “servicio” constituye por el contrario la objetivación, el fetichismo último del concepto de seguridad.

Esta diferencia de nivel corre el riesgo de producir una serie de efectos estructurales de lo más concretos. En efecto, la construcción de la seguridad en tanto que bien consumible e intercambiable permite a la oferta de protección —a condición de que esta última produzca simultáneamente un saber *securitario*— determinar la demanda de protección. Como expresamente señala Anna Leander⁷², la

⁷² LEANDER, A., “The Commodification of Violence, Private Military Companies and African States”. Artículo consultable en <http://www.copri.dk/publications/workingpapers.htm>.

protección constituye un “servicio” que, a través del proceso de *securización* que la mantiene, puede crear su propia demanda. Ello es así no en el sentido de la archifamosa “Ley de Say”, sino precisamente en el sentido más específico de que toda enunciación “securitaria” es al mismo tiempo reveladora de una determinada construcción de la amenaza que, en la medida en que se traduce en saber autorizado, produce efectivamente un sentimiento de inseguridad que exige ser completado. Resulta ahora evidente, así pues, que la seguridad no podría ser el objeto de un mercado en el que se encontraran una oferta y una demanda autónomas. En efecto, por la fuerza del acto de lenguaje que *securiza* un fenómeno, *insecurizando* al mismo tiempo la opinión pública, la oferta y la demanda de seguridad resultan ser literalmente indivisibles. Ambas proceden de un mismo proceso de *(in)securización*, el cual puede igualmente determinar la demanda de protección. Dos elementos principales han de tenerse en consideración en lo sucesivo, a los efectos de completar dicho análisis. En primer lugar diríamos, por oposición a lo que constituye el enfoque derrideano de Weaver, que la mera estructura performativa del lenguaje no es suficiente para *securizar* o *insecurizar*; resultando así necesario que el discurso sea efectivamente aceptado simultáneamente como legítimo y como la expresión de un saber autorizado. Es más, como con gran agudeza crítica demostrara Bourdieu, el discurso —incluso en su aspecto performativo— debe ser analizado de manera contextualizada y, más concretamente, teniendo especialmente en cuenta la posición que ocupan en el seno del espacio social quienes lo enuncian⁷³. Desde este punto de vista, el personal de las empresas de coerción encargado de la formación, el consejo y el entrenamiento de los servicios de seguridad extranjeros, se encontraría, pues, idealmente posicionado para producir de este modo un saber autorizado, en la medida en que sus miembros son reclutados precisamente por su calidad de reconocidos especialistas de la seguri-

⁷³ LEANDER, A., *op. cit. supra*.

dad. De este modo, este tipo de personal se encontraría habilitado a desplegar un tipo de discurso de *securización* que permite producir así la demanda a la que son obligados a responder⁷⁴. Mediante la determinación de las amenazas contra las que conviene saber defenderse con efectividad, se construye a su vez la oferta de protección que debe buscar la demanda. Se podría replicar a este respecto que la posición social del personal de las empresas de coerción no difiere finalmente de la de los consejeros militares enviados directamente por los Ministerios de Defensa de los respectivos Estados. Sin embargo, segundo elemento de análisis, en la medida en que se trata de empresas privadas que actúan precisamente dentro de una lógica de beneficio, éstas se verían tentadas, antes incluso que los consejeros públicos, a ampliar “el ámbito de las amenazas” a la seguridad. En efecto, mientras que estos últimos promueven verdaderamente sus lecturas *securitarias* del mundo, con el objeto de confrontar así su utilidad social, las empresas de coerción tienen un interés existencial y financiero evidente de promocionar “una política de miedo”, a la que responde la propia capacidad de protección y vigilancia de estas empresas. El carácter referencial de la noción “seguridad”, así como su propia afinidad con la urgencia política, permite situar estructuralmente a las empresas en una posición de fuerza sobre el “mercado de la seguridad”; esto último les permitiría así, en una cierta medida, orientar la demanda —ayudándoles, de este modo, a distinguir entre verdaderas amenazas y falsas amenazas— y determinar, a raíz de ello, el “volumen” requerido —mediante un proceso de extensión del ámbito de las amenazas a la seguridad—. Esto último

⁷⁴ En este sentido, no es de extrañar el hecho de que a empresas como *Vinnell* y *Strategic Applications International* (SAIC), encargadas de la formación de las fuerzas de seguridad saudíes, o como a *DynCorps*, encargadas de entrenar a las fuerzas de la “nueva” policía iraquí, les resulte fácil promover una serie de fantasmas *securitarios* que permitan ligar, concretamente, las pretendidas redes de “terrorismo internacional” con grupos de resistencia locales, con el objeto de justificar sus actividades de formación y suscitar así, a partir del mismo, la demanda *ex post*.

abre, en definitiva, la posibilidad de actuación a numerosas *rackets*. En efecto, tal y como adelantara Charles Tilly: “La idea que tenemos de la palabra *protección* depende principalmente de la estimación que hacemos de la realidad y de la exterioridad de la amenaza. Aquel que produce al mismo tiempo el peligro y la defensa, pagable, contra él mismo es lo que se define específicamente como un *racketteur*”⁷⁵.

La seguridad no puede ser considerada como un bien “como cualquier otro” susceptible de ser intercambiado en un mercado, ya que la oferta y la demanda proceden de un mismo proceso de *securización* y de *insecurización* y no así de lógicas autónomas. La oferta de protección puede suscitar aquí la demanda con una mayor amplitud que en otro tipo de sectores. Ello es así no sólo por la intermediación del “dilema de seguridad”, sino sobre todo por medio del acto de lenguaje que constituye la enunciación *securitaria*. No faltan quienes dirían aquí, sin embargo, que estas empresas no están siempre en posición de producir un saber calificado como *securitario*. En efecto, en algunos casos, estas empresas tan sólo son contratadas con el objeto de cumplir misiones preconcebidas, más concretamente, con vistas a un regreso a la paz. Así pues, en lo sucesivo, orientaremos nuestro trabajo a analizar con más detenimiento este último argumento.

2. *La dimensión política del concepto de seguridad y los defectos inherentes a la privatización de las operaciones de paz*

Los empresarios de coerción no representan, en efecto, la solución idónea a los “nuevos conflictos internacionales”. A este respecto, nos parece importante retomar el discurso de Shearer —al que aludiéramos en párrafos anteriores (V. *infra supra*)— con el objeto concreto de mos-

⁷⁵ TILLY, C., “La guerre et la construction de l’Etat en tant que crime organisé”, *Politix*, vol. 13, núm. 49, 2000, p. 99.

trar a continuación hasta qué punto éste resulta sesgado y difuso. En efecto, su enfoque voluntariamente favorable a las empresas militares parte de un postulado básico, “tratar las empresas militares como un sistema exclusivo de armas”⁷⁶, así como también de una percepción puramente instrumental y técnica de este tipo de empresas, que presuponen que un recurso a la coerción produciría los mismos efectos con independencia de cuál sea la identidad de los actores que han recurrido a la misma. Ahora bien, esta noción de “coerción” que presume Shearer partiría de la idea de que el poder —en este caso poder de coerción militar— constituye una capacidad cuantificable; desde esta perspectiva, ante cualquier situación conflictual, resulta necesario identificar preliminarmente al actor —o a los actores— que dispondrían de capacidad suficiente para llevar a cabo dicha tarea. Sin embargo, nosotros nos mostramos abiertamente favorables, en este estadio concreto de la controversia doctrinal, a las ideas del filósofo francés Michel Foucault, para quien el poder constituye un *proceso relacional* y no una pura capacidad⁷⁷; por lo tanto, no se podría inferir de ello que dicho poder produce los mismos efectos con independencia de los actores implicados, ya que una relación social varía, transformándose, según la identidad de los actores que entran en la relación.

Por oposición a una concepción estrictamente “política”, una concepción “técnica” del recurso a las empresas de coerción podría entonces ser definida como aquella que tiene por finalidad principal la de distinguir entre, por un lado, el recurso a la violencia y, por otro, la percepción que tienen de dicho recurso los actores concernidos, así como aquellos actores que recurren ampliamente al mismo. Sin embargo, la realidad es bien diferente... La resolución de conflictos no constituye un mero problema técnico en el

⁷⁶ SHEARER, D., “Private Military Forces and Challenges for the Future”, en *Cambridge Review of International Affairs*, vol.12, núm. 1, otoño-invierno 1999, p. 92.

⁷⁷ Para este aspecto concreto de la teoría de Foucault, nos remitimos a la lectura ampliada del volumen: FOUCAULT, M., *Dits et écrits*, Tome IV, Gallimard, París, 1994.

que se pueden ir ajustando las capacidades militares de tal forma que se produzca, como consecuencia de todo ello, una situación de paz. Al contrario, en la resolución de conflictos se trata, en realidad, de un proceso esencialmente *político*, en el que entrarían en juego, indistintamente, tanto procesos de legitimación como de deslegitimación. Tal y como demostrara de forma expresa John Crowley⁷⁸, toda sociología positivista que excluyera de la resolución de conflictos la dimensión de la ética y de la legitimidad, resultaría ser igualmente incapaz de concebir un regreso a la paz. En este campo de estudio se debe, así pues, poner un acento particularmente importante sobre la identidad social de los actores que pretenden poner fin a los conflictos. Recurrir a las empresas de coerción para resolver los conflictos significa, pues, postular preliminarmente que la seguridad proviene de un problema técnico y que, por esta razón concreta, dicha seguridad puede ser asumida por el mercado.

La idea del recurso a empresas de coerción militar ha disfrutado en los últimos tiempos de tanto éxito como consecuencia de que las violencias “proteiformes” propias de los países del Sur resultan ser muy a menudo consideradas como un problema técnico, y en todo caso apolítico. En efecto, estas empresas se presentan a menudo como empresas especializadas en los “conflictos de baja intensidad” caracterizados por una violencia desregulada, irracional, incontrolable y caótica. Ahora bien, los conflictos se inscriben por el contrario dentro de procesos de legitimación y de deslegitimación política y, así pues, resultaría conveniente comprender los resortes por los que éstos se rigen. La sola competencia técnica no podría poner fin a un cierto tipo de conflicto y, en este sentido, mediante el recurso a las empresas militares, se trataría de esquivar el problema de la legitimidad en favor del de la eficacia. Ahora

⁷⁸ En concreto, nos remitimos a la lectura de CROWLEY, J., “Pacifications. Réconciliations”, *op. cit.* Y sobre todo, su contribución: CROWLEY, J., “Pacifications et réconciliations: Quelques réflexions sur les transitions immorales”, en *Cultures & Conflits*, núm. 41, primavera 2000.

bien, este error —que constituye precisamente aquel error en el que incurre Shearer en sus análisis— lleva consigo efectos no deseables. En primer lugar, mediante la adopción de una postura estrictamente “técnica” en la resolución de conflictos, estas empresas no tendrían en consideración los efectos políticos, y sin embargo reales, de sus acciones. En segundo lugar, las empresas de coerción, en cuanto organizaciones lucrativas exógenas a los conflictos políticos, no serían consideradas como legítimas por los actores implicados en su resolución, incluso cuando esto mismo se efectuara por la fuerza. La idea del “mercado de la seguridad” elude analizar el concepto de seguridad en su relación con lo político y no ve más allá que su propia dimensión técnica, militar y estratégica. Como ya demostraran autores de la talla de Ron Lipschutz, el concepto de “seguridad” resulta constitutivo de “lo político”, en el sentido preciso de que toda lectura *securitaria* contiene también de manera subyacente una determinada representación de la comunidad política a la que decide defender⁷⁹. Y lo que es más importante, dicho concepto de seguridad definiría “el lugar en el que aparecen en el espacio público los actores así como las instituciones políticas y ‘securitarias’ que practican la mediación en nombre de la comunidad que representan”⁸⁰. Por consiguiente, la técnica de recurrir al mercado para afianzar la seguridad impediría ver una de las dimensiones esenciales de la seguridad y, en consecuencia, abriría la vía a un determinado número de efectos perniciosos. De este modo, el recurso a empresas privadas de coerción, si bien puede llegar en ocasiones a reforzar militarmente un Gobierno, a menudo lo acaba paulatinamente debilitando en términos de legitimidad política, ya se trate de grupos rebeldes, como de las propias fuerzas gubernamentales⁸¹. Así pues, si nos limita-

⁷⁹ LIPSHUTZ, R., “On security”, en LIPSHUTZ, R. (dir.), *On Security*, New York, Columbia University Press, 1995, pp. 1-23.

⁸⁰ CEYHAN, A., “Analyser la sécurité: Dillon, Waever, Williams et les autres”, en *Cultures & Conflicts*, núm. 31-32, otoño-invierno 1998, pp. 39-63.

⁸¹ En este mismo orden de ideas, señalar que si Shearer presenta la intervención de la empresa EO en Angola (1993-1996) y en Sierra Leona (1995-1996)

mos a analizar las empresas militares según criterios exclusivamente técnicos, nos estaríamos privando de la posibilidad de comprender en profundidad sus efectos políticos y estructurales.

Este último argumento crítico presenta un alcance mucho mayor que un segundo tipo de crítica muy generalizada dentro de la doctrina anglosajona, según la cual la diferencia que media entre los empresarios militares y la técnicas de resolución de conflictos propiamente dichas reside precisamente en su duración: las primeras desarrollan su acción en una perspectiva a corto plazo, mientras que las segundas suponen para su ejecución una perspectiva a largo plazo. En efecto, esta segunda tipología de críticas no se limita únicamente a la temporalidad de la intervención de los empresarios militares, sino que, al contrario, se extiende a la propia naturaleza del actor, quien formula la regulación de los conflictos como

como éxitos rotundos, estos ejemplos deben, por el contrario, hacernos reflexionar sobre el impacto real del recurso a las empresas de coerción. Es cierto que EO, con casi 500 integrantes, ha logrado en Angola obligar a la UNITA a sentarse en la mesa de negociaciones, a pesar de que su dirigente, Jonas Savimbi, nunca llegase a firmar los Acuerdos de Lusaka. Asimismo, en 1996 esta misma empresa jugaría un papel negociador decisivo en la firma, en Sierra Leona, de un Acuerdo de paz entre el RUF y el gobierno de Kabbah. No obstante, en los dos casos señalados, la salida del país (tanto de Angola como de Sierra Leona) de la empresa EO fue una de las condiciones impuestas para la firma de ambos Acuerdos. Paradójicamente, ambos conflictos fueron retomados y reavivados inmediatamente después de la salida del país de la empresa en cuestión. Sin embargo, consideramos pertinente precisar a este respecto que no se trata de incidentes fortuitos ligados a la mera salida de los empresarios militares de la esfera de actuación —tal y como presentara de forma reiterada en sus trabajos Shearer—. Estos conflictos encuentran una razón principal para su génesis y revivificación en la propia intervención de dichas empresas de coerción. En efecto, en el caso concreto de Sierra Leona, el descontento de los militares tras la intervención de “mercenarios extranjeros” fomentaría la creación de alianzas objetivas entre éstos y el RUF. En 1997, el gobierno de Kabbah fue derrocado por esta nueva alianza representada por Koroma, recrudeciéndose todavía más el conflicto. Por su parte, la intervención en Papouasie-Nouvelle-Guinée de la empresa *Sandline International* suscitó una auténtica revuelta por parte de los militares, tras la que dimitiría de su cargo el Primer Ministro. En el caso concreto de Angola, el acuerdo impuesto por una empresa militar extranjera no llegaría a ser considerado como obligatorio por la UNITA, ya que dicha organización pondría ciertamente en duda la legitimidad del mismo.

técnica y no como asunto político. Asimismo, tercera diferencia a reseñar entre estos dos tipos de críticas, este segundo género de críticas iría mucho más lejos que el primer grupo de las llamadas críticas “tradicionales”, las cuales se contentan únicamente en cuestionar las intenciones de estas empresas de coerción para, de este modo, limitarse a abarcar en exclusividad la problemática sobre los efectos no intencionales, pero intrínsecamente nefastos, ligada a este tipo de empresas. Para el desarrollo de este último aspecto no resultaría en absoluto necesario considerar que estas empresas militares son intrínsecamente “neocoloniales” o, ni tan siquiera, que las mismas se aprovechan de la guerra para volver a poner en duda su propia capacidad de jugar un papel positivo en la resolución de los conflictos. Esta última crítica trata de demostrar, en definitiva, cómo el argumento de la eficacia, concretamente militar, pasaría por alto lo esencial de la cuestión. A este respecto, convendría señalar aquí que la dimensión política del concepto de seguridad presenta también una segunda implicación. En efecto, de la combinación de una visión de la seguridad fundada en la mera coerción —a pesar de que la misma se inscriba en una lógica de mercado en la que la solvencia del cliente constituye el criterio último— se derivaría una concepción única de las empresas de seguridad como productoras de “exclusión”. En efecto, a aquella dimensión exclusiva de la seguridad, que concibe la lectura propiamente *securitaria* como mediación entre amenaza y orden, viene a añadirse ahora una lógica de clientela, por medio de la cual las empresas de seguridad se presentarían como auténticas proveedoras de seguridad (*security providers*), garantizadoras de la seguridad; pero, ¿la seguridad de quién? ... En efecto, del mismo modo que se ha demostrado que la mercantilización de la seguridad tiende a banalizar la propia noción de “seguridad”, tampoco debemos olvidar —como con acierto demostrara Waeber— que esta noción se encuentra estrechamente vinculada a toda una serie de políticas de excepción incapaces de ser aplicadas de manera homogénea, en la medida en que las mismas

se inscriben directamente dentro de una lógica de clientela. La seguridad se convertiría, así pues, en un factor discriminante entre quienes disponen de medios suficientes para pagarla y quienes no disponen de tales medios. Cada día son más numerosos los individuos y las organizaciones que otorgan su confianza a la industria de la seguridad privada con el objeto de sentirse reconfortados y protegidos en el pleno disfrute de sus intereses. El caso particular de las *gated communities* en Estados Unidos y en Sudáfrica nos proporcionan algunos ejemplos, poco reconfortantes, al respecto. Estos ejemplos evidenciarían, si bien de forma defectuosa, la cuestión específica de la relación entre seguridad y política, con el objeto de demostrar así, en primer lugar, que los efectos inherentes a dicha cuestión se han de medir en términos de enclave y exclusión en el seno de la propia sociedad⁸² y, en segundo lugar, que la dimensión “seguridad interior” propia de las empresas de coerción habría de ser igualmente objeto de crítica.

3. *El papel verdaderamente jugado por las empresas de coerción (para)privadas en el campo propio de los profesionales de la seguridad*

En su calidad de profesionales de la seguridad, las empresas de coerción responden precisamente a una lógica doble, aunque inseparable, de la concurrencia económica, por un lado, y de la lucha de intereses en el seno de un campo específico propio a los profesionales de la seguridad, por otro. Dichos profesionales se encuentran afectados por el mismo tipo de dinámicas que los actores públicos que operan dentro de este mismo campo, con la sola diferencia de que estos últimos se encontrarían además obligados, por añadidura, por determinados criterios de

⁸² Véase el respecto el elocuente artículo de PÉROUSE DE MONTCLOS, M.-A., “Pétrole et sécurité privée au Nigéria: un complexe multiforme à l'épreuve du 'syndrome de Monaco'”, en *Cultures & Conflits. Sociologie politique de l'International*, N° 52, Invierno-2004. Texto consultable en: <http://www.conflits.org>.

rentabilidad económica. Así pues, estas empresas de coerción comparten los sistemas de representación y la misma *doxa* sobre las que convergen los actores propios a este campo de actuación, participando así activamente en las luchas de definición y de jerarquización de las amenazas que caracterizarían a dicho campo. No conviene analizar aquí en detalle el papel jugado por los actores privados en el seno del campo de la seguridad, nosotros nos interesaremos simplemente en mostrar cómo estos actores se ven directamente afectados por los efectos propios a este campo de actuación, tanto a través de los propios servicios gubernamentales que los contratan como desde una perspectiva meramente relacional, y cómo al mismo tiempo éstos participan directamente en la *reconfiguración* de dicho campo. El campo de los profesionales de la seguridad se encuentra caracterizado en su forma actual por una tendencia concreta a la *de-diferenciación*⁸³ (Didier Bigo) de las cuestiones de seguridad interior y de seguridad exterior; tendencia que se alimenta, concretamente, de la sucesiva e imparable extensión de este campo de actuación a nuevos dominios *securizados*. Así pues, las empresas de coerción militar participan activamente en el desarrollo de esta tendencia, sirviéndose para ello —del mismo modo que ocurre con los militares, en su calidad de militares— de una serie de temáticas que proceden tradicionalmente de operaciones de policía o de seguridad civil, en general, y de seguridad interior, en particular⁸⁴. Este posiciona-

⁸³ BIGO, D., “Les entreprises de coercion para-privées: de nouveaux mercenaires?”, Editorial, *Cultures & Conflits. Sociologie politique de l'International*, N° 52, Invierno-2004. Texto consultable en: <http://www.conflits.org>; “La Mondialisation de la sécurité? Réflexion sur le champ des professionnels de la gestion des inquiétudes à l'échelle transatlantique et sur ses implications” [En prensa: a aparecer en el N° próximo de *Cultures & Conflits*, 2006].

⁸⁴ La empresa *DynCorps* se encuentra desde hace tiempo estrechamente implicada en la lucha contra el narcotráfico en Colombia, permitiendo así aumentar los efectivos americanos desplegados sobre el terreno y contribuyendo, de este modo, a la militarización de la intervención. Así pues, no contenta con pilotar los aviones encargados de destruir los campos de coca, esta empresa habría también participado activamente en el marco de la guerra secreta contra las guerrillas locales en este país. Incluso cuando se trataría aquí de una operación exterior por cuenta del Gobierno americano, la naturaleza específica de esta in-

miento en el seno del campo de la seguridad se explicaría, precisamente, mediante una serie de controversias internas al mismo:

tervención, tradicionalmente considerada de naturaleza estrictamente policial y procedente en concreto del campo del DEA (*Drug Enforcement Agency*), ilustra con claridad este potencial de militarización que supone el recurso a las empresas de coerción (*para*)*privadas*. El potencial de tales empresas de coerción se encontraría todavía más claramente representado en las actividades de formación policial desplegadas por dichas empresas. Así pues, a modo de ejemplo, señalaremos que en 1996, antiguos soldados-profesionales de las SAS, contratados por la empresa DSL, formaron en la guerra anti-insurreccional a la policía local colombiana en el marco de un contrato directo con *British Petroleum*. De forma similar, la empresa *DynCorps* formaría también a una buena parte de los efectivos de la policía haitiana. Ahora bien, en ambos casos estas operaciones han dado lugar a vulneraciones graves a los derechos humanos. La policía colombiana ha sido objeto de 169 informes sobre su implicación en asesinatos, muertes y desapariciones tras el contrato que suscribiera con la empresa DSL. En Haití, la policía es conocida por la “violencia gratuita” que despliega en sus intervenciones y, más concretamente, por el recurso frecuente a ejecuciones extra-judiciales. En efecto, resulta particularmente difícil conocer con exactitud la implicación del personal de estas empresas en dichos crímenes. No obstante, la formación de los cuerpos de policía de ambos países por antiguos miembros de fuerzas especiales (como es el caso concreto de DSL) resulta susceptible de reproducir así los modos de socialización y los *ethos* específicos que fundamentan tradicionalmente la distinción entre policías y militares. Como expresamente analiza Charles Moskos, el *ethos constabulaire* de los policías (fundado en el recurso “mínimo” a la fuerza) se distingue tradicionalmente del *ethos* militar (fundado sobre la máxima de la utilización de “toda la fuerza necesaria”). Véase, para este punto concreto, MOSKOS, C., “UN Peacemakers: the Constabulary Ethic and Military Professionalism”, en *Armed Forces and Society*, vol. 1, núm. 4, 1975, pp. 388-401.

Es cierto que, en cierta medida, el caso concreto de las operaciones de consolidación de la paz ha contribuido a borrar y difuminar la distinción que media entre “lo policial” Vs. “lo militar”; sin embargo, el recurso constante a las empresas de coerción —quienes contratarían a su vez a antiguos militares de carrera para entrenar a policías—, no deja de constituir, ciertamente, uno de los aspectos más inquietantes de esta nueva redefinición [*de-diferenciación*, Didier Bigo] de límites o fronteras. Por otra parte, esta *de-diferenciación* no se refiere únicamente a los modos de socialización, sino también a los sistemas tecnológicos a los que se recurre. Por poner un ejemplo, señalaremos a este respecto que a los empleados de la empresa *Sandline Internacional* que intervinieron en la isla de Buganvilla —antiguos miembros de las fuerzas especiales sudafricanas y británicas— se les fueron suministrados importantes medios militares en sus actuaciones en calidad de *special constables*. Este estatus jurídico especial, que procede con exclusividad de la policía, tenía como objetivo principal el de permitir a estos empleados recurrir directamente a la fuerza y proceder sin limitaciones específicas a arrestaciones, sin que para ello se sospechara que, en realidad, llevaban a cabo auténticas actividades mercenarias.

- a) en primer lugar, la controversia relativa al modo de constitución de las nuevas amenazas a la seguridad y a la manera idónea de responder a las mismas, pero también,
- b) en segundo lugar, la controversia propia a una lógica de diversificación económica que permitiría alargar así el mercado en el que dichos actores operan.

Por otro lado, estas dos lógicas se ven paulatinamente reforzadas en un contexto de vaguedad evidente respecto a la determinación de todo aquello que constituye una amenaza para la seguridad. En este sentido, no nos resulta en absoluto sorprendente observar cómo determinadas empresas militares privadas proporcionan efectivamente asistencia médica, luchan contra el tráfico de drogas, por el mantenimiento del orden, contra el terrorismo, operan en el campo de la consolidación de la paz, pretenden poder gestionar y controlar los riesgos medioambientales, desarrollan políticas activas en la prevención de conflictos o combaten la piratería en el Sudeste de Asia. No obstante, estas empresas contribuyen también, de forma decisiva, a la militarización de este tipo prácticas, aportando para ello su *savoir-faire* específico basado en la utilización de las tecnologías de vigilancia y control de tipo militar y en una lectura exclusivamente coercitiva de la seguridad.

Esta *militarización de la gestión de los temores*, al mismo tiempo permitida y suscitada por los empresarios militares en aquel sector tradicional procedente de la seguridad interior, ilustra muy bien el hecho de que detrás de la etiqueta *securitaria* se encontraría formulada, de forma concisa, la cuestión específica de su relación con la violencia. Comercializar la etiqueta *securitaria* supone también transformar las prácticas coercitivas, en el sentido de la supresión de un cierto número de *garde-fous* característicos del Estado de Derecho y, más concretamente, de la distinción entre policía y ejército. La *extensión del mercado de la seguridad* convierte a la distinción tradicional entre mercado nacional y mercado internacional en algo cada vez más más difuso y refuerza, asimismo, esta tendencia a

la *de-diferenciación* (Didier Bigo) —a la que aludiéramos en el párrafo precedente— entre el campo de la seguridad interior y el de la seguridad exterior. En este sentido, un determinado número de empresas operan al mismo tiempo tanto a escala nacional como internacional, sirviéndose para ello de los mismos tipos de tecnologías de coerción y, de este modo, hacen posible la consolidación de un auténtico *continuum* tecnológico entre las operaciones militares y las operaciones policiales. Creemos que merece la pena, aunque solo sea a efectos meramente conclusivos, explicar brevemente los efectos que se derivan de este fenómeno concreto.

Observamos, por tanto, cómo la contratación de empresas militares puede contribuir decisivamente a la *de-diferenciación* entre seguridad interior y seguridad exterior, en el sentido de una mayor militarización. Esto es todavía más evidente en la medida en que, a pesar de los lazos que ligan a estas empresas con las burocracias gubernamentales, el recurso a las empresas de coerción permite en cierta medida “autonomizar” a los profesionales de la seguridad de aquellos actores de la política (desvío del control parlamentario y de los individuos reticentes en el seno de los servicios gubernamentales...) y, en definitiva, permite establecer por adelantado el campo de la seguridad como campo de dominación. Así pues, a la pregunta concreta de saber *¿qué es lo que distingue la violencia ejercida por los Estados de la violencia ejercida por cualquier otro? en la Edad Media*, Tilly respondería que “a largo plazo, tan sólo la presencia de suficientes elementos para dar credibilidad a la distinción entre fuerza legítima y fuerza *ilegítima*” [la cursiva es nuestra]⁸⁵. No obstante, lo que está en juego hoy en día a través del surgimiento de empresas militares no es sólo el cuestionamiento de esta frontera, sino también, y sobre todo, la extensión progresiva de la esfera de la violencia legítima en el sector para-privado —cuestión diferente sería la de preguntarnos “¿para quién resultaría legítima dicha violencia?”—. Evidentemente, dicha

⁸⁵ TILLY, C., *op. cit.*, p. 101.

extensión constituiría un problema desde el preciso instante en que la misma viene a su vez acompañada de una consecuente *mercantilización* del concepto de seguridad, por un lado, y del propio concepto de político y de violencia, por otro. Sin embargo, a corto plazo, la cuestión que verdaderamente se perfila y que se plantea con insistencia es, precisamente, la de la limitación de los efectos potencialmente —“realmente”— destructores de estas empresas. En efecto, nada nos indica que los discursos de legitimación utilizados a favor de estas empresas de coerción militar —que trata de repertoriar nuestro propio análisis— puedan gozar de plena credibilidad. Éstos provienen, las más de las veces, de un repertorio simbólico y resultan ser poco coercitivos en aquellas cuestiones y actividades que se desarrollan sobre el terreno. Sin embargo, la cuestión permanece abierta. En efecto, como ya reveláramos con anterioridad, la respuesta a dicha cuestión probablemente no la encontraremos nunca “del lado” de las burocracias gubernamentales occidentales.