

rev.relac.int.estrateg.segur.12(2):67-89,2017

LA PERCEPCIÓN DE LAS ÉLITES POLÍTICAS Y LA PREDILECCIÓN POR LAS FORMAS PRIVADAS DE VIOLENCIA: DE LOS MERCENARIOS A LAS COMPAÑÍAS MILITARES DE SEGURIDAD PRIVADA*

Mario Iván Urueña Sánchez**

Resumen

Este artículo parte de la siguiente pregunta: ¿qué factores han determinado primordialmente la predilección de las élites políticas por las formas privadas de violencia a través de la historia? Para esto se plantea como objetivo analizar la incidencia de los factores económicos, políticos y estratégico-militares en la predilección de dichas élites por la alternación de formas privadas y públicas de violencia. Para dar cumplimiento a tal objetivo, se combinará el análisis documental con las representaciones históricas desde el método cualitativo, lo cual es concordante con un enfoque teórico constructivista. La conclusión a la que se llega es que la toma de decisión de las elites políticas es lo

Recibido: 6 de febrero de 2017
Evaluado: 27 de febrero de 2017
Aceptado: 31 de marzo de 2017

Artículo de Investigación

Referencia: Urueña, M.I. (2017). La percepción de las élites políticas y la predilección por las formas privadas de violencia: de los mercenarios a las compañías militares de seguridad privada. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, 12(2), 67-89. DOI: <http://dx.doi.org/10.18359/ries.2742>

* El presente artículo es producto de los estudios doctorales en Derecho de la Universidad del Rosario.

** Doctorante en Derecho, de la Universidad del Rosario; estudios de Doctorado en Ciencia Política, en la Universidad de Quebec, Montreal; magíster en Geopolítica y Seguridad Global, Universidad de Roma "La Sapienza" y politólogo, de la Universidad Nacional de Colombia. Profesor de la Universidades Externado y la Gran Colombia. Correo electrónico: mario.urueña@urosario.edu.co

suficientemente versátil al momento de monopolizar o delegar la administración de los medios masivos de coacción. Esta versatilidad tiene que ver con la combinación de cálculos, tanto defensivos como ofensivos, para lograr sus intereses de clase.

Palabras clave: compañías militares de seguridad privada, mercenarismo, privatización de la seguridad.

THE PERCEPTION OF POLITICAL ELITES AND THE PREDILECTION FOR PRIVATE FORMS OF VIOLENCE: FROM MERCENARIES TO MILITARY PRIVATE SECURITY COMPANIES

Abstract

This article starts with the following question: What factors have determined the predilection of political elites for the private forms of violence throughout history? The purpose of this study is to analyze the impact of economic, political, and strategic-military factors on the predilection of these elites for the alternation of private and public forms of violence. In order to fulfill this objective, a documentary analysis will be combined with the historical representations from the qualitative method, which is coherent with a constructivist theoretical approach. The conclusion reached is that the decision-making of political elites is versatile enough to monopolize or delegate the administration of massive means of coercion. This versatility has to do with combining both defensive and offensive calculations to achieve their class interests.

Keywords: Private military security companies, mercenarism, security privatization.

A PERCEÇÃO DAS ELITES POLÍTICAS E A INCLINAÇÃO PELAS FORMAS PRIVADAS DE VIOLÊNCIA: DOS MERCENÁRIOS ÀS COMPANHIAS MILITARES DE SEGURANÇA PRIVADA

Resumo

Este artigo começa com a seguinte pergunta: Que fatores determinaram primordialmente a inclinação das elites políticas pelas formas privadas de violência através da história? Para o qual é sugerido como objetivo a análise da incidência dos fatores econômicos, políticos e militares-estratégicos na escolha destas elites pelo revezamento de formas privadas e públicas de violência. Para cumprir

com este objetivo se combinarão a análise documental com as representações históricas desde o método qualitativo, o qual é consoante com o foco teórico construtivista. A conclusão que se chega é que a toma de decisão das elites políticas é o suficientemente versátil ao momento de monopolizar ou delegar a administração de meios massivos de coação. Esta versatilidade tem a ver com a combinação de cálculos tanto defensivos como ofensivos para conseguir seus interesses de classe.

Palavras-chave: companhias militares de segurança privada, mercenarismo, privatização da segurança.

Introducción

¿Qué factores han determinado primordialmente la predilección de las élites políticas por las formas privadas de violencia a través de la historia? Este artículo comienza por problematizar el tema de las compañías militares de seguridad privada (CMSP) como parte de un fenómeno más amplio de honda raigambre histórica: el uso de formas privadas de seguridad. Si bien la estructura corporativa y el vínculo contractual que sostienen estas compañías con su personal pueden ser innovadores, las principales dinámicas características de ellas y los modos de relacionarse con el poder político reflejan más continuidades que rupturas con formas de violencia privada previas. Para tal efecto, se ha escogido partir de la figura del mercenarismo para ilustrar la evolución de las formas privadas de violencia hasta el tiempo actual. Tanto mercenarismo como CMSP han respondido a coyunturas históricas en las que las élites políticas han optado por redefinir el uso de los medios masivos de violencia y seguridad desde cálculos de diversa natura-

leza. De ahí que el objetivo propuesto aquí sea analizar la incidencia de los factores económicos, políticos y estratégico-militares en la predilección de dichas élites por la alternación de formas privadas y públicas de violencia.

Para desarrollar este objetivo, este texto parte de una investigación cualitativa en la que se parte de una serie temporal, la cual es útil para observar el desarrollo de las formas de violencia a lo largo de la historia y de cómo la predilección por formas privadas o públicas es moldeada por las preferencias de las élites políticas en los diferentes momentos. Con el fin de hacer operativa esta investigación, se combinan dos técnicas cualitativas: el análisis documental y las representaciones históricas. Esta representación histórica contrasta dos momentos. El primero estudia la evolución de los actores privados de violencia desde la antigüedad hasta los albores de la modernidad; el segundo retoma la discusión de la privatización de la seguridad desde la emergencia de las CMSP. Aunque el presente artículo no es eminentemente teórico, existe una afinidad

con la teoría del constructivismo de la disciplina de las relaciones internacionales. Esta afinidad toma en consideración elementos ontológicos de esta variante teórica como la combinación de aspectos materiales e ideacionales para explicar la valoración hecha por las élites políticas del poder relativo. También utiliza reflexiones epistemológicas del constructivismo al realizar un análisis multinivel entre la política doméstica y el sistema internacional.

Teniendo en cuenta lo anterior, este artículo se divide en dos partes. En la primera parte se abarca la evolución histórica de las formas privadas de violencia previas a la emergencia del Estado-nación a partir de la estimación de las élites políticas a través de los tres factores arriba postulados. En la segunda parte se hace un análisis análogo desde el surgimiento de las CMSP en la Guerra Fría hasta el final de la administración de George W. Bush en Estados Unidos. Finalmente, se cierra con unas conclusiones.

El mercenarismo en la historia

Las CMSP están lejos de ser un asunto del todo novedoso en la realidad internacional. Si bien los Estados del centro lograron consolidar sus ejércitos regulares propios durante gran parte del siglo XIX y la primera mitad del XX, el ejercicio de la violencia a lo largo de la historia ha recaído mayoritariamente en manos de agentes privados. En esta parte del artículo se toma en consideración al fenómeno de la privatización de la seguridad como una

constante, más que como una excepción en la historia política a partir de tres instancias: 1) los modos históricos de violencia privada mediante sus figuras emblemáticas; 2) el uso de formas organizadas de violencia en la Europa del mercantilismo y de la fase inicial del capitalismo, y 3) la gestación de las primeras CMSP en la Guerra Fría.

Una aproximación a la historia de las guerras permite aseverar que los agentes privados han estado desde el inicio de los tiempos acompañando y complementando a aquellos que detentan el poder político. Desde la victoria del faraón egipcio Tutmosis III en la batalla de Megido en el siglo XV a.C., en la que este lideró un ejército que incluía mercenarios, el recurso a combatientes motivados por un lucro material ha sido una práctica común en el arte de la milicia (Laboire Iglesias, 2012). Precisamente, las figuras históricas de la violencia privada dan la impresión de desprenderse de la noción del mercenarismo. Al entender mercenarismo como aquello que “refiere a las prácticas de consecución y reclutamiento de un ejército extranjero” (Thompson, 1994, p. 27), es pertinente en esta primera parte del artículo observar los matices de cada figura sobre la base de tres dimensiones: 1) las causas de su emergencia y auge; 2) la relación con el poder político constituido, y 3) su manera de proceder en los contextos de actuación.

En primer lugar, la urgencia por la cual los gobernantes en los diferentes momentos de la historia se vieron abocados a valerse de fuerzas privadas

de seguridad tiene que ver tanto con necesidades económicas, como con un Estado de necesidad militar. Por un lado, las diferentes formas de organización política han lidiado con escenarios de bonanzas y de escasez que las han constreñido a actuar de una u otra manera. Efectivamente, la delegación de funciones de seguridad a milicias privadas es más evidente en el segundo escenario.

Los Estados europeos modernos se hicieron a una estructura tributaria fuerte que les permitió la constitución de burocracias competentes y la instauración de ejércitos nacionales permanentes. En las formas de organización política precedentes no siempre primó la constancia en los métodos de obtención de recursos. Momentos de prosperidad por alguna victoria militar podían ser proseguidos por otros de insolvencia por alguna calamidad natural o humana. Las vicisitudes económicas contrastaban con las constantes exigencias en el frente de la seguridad. Por ende, adquirir los recursos para sostener, entrenar y armar tropas permanentes era una utopía en muchos casos. Ahí, el convenir con combatientes privados para suplir las urgencias de protección e involucramiento en guerras fue una opción plausible para las élites políticas en la historia (Thompson, 1994).

No obstante, el usar ejércitos privados ha cumplido objetivos que van más allá de garantizar la supervivencia económica de los reinos. Más aún, el delegar las funciones del uso de la violencia a

entidades privadas ha facilitado también prácticas imperialistas y de acumulación. En la antigüedad, fenicios, egipcios y persas reclutaron mercenarios para conformar ejércitos navales y terrestres multitudinarios que por siglos se expandieron, e impusieron su voluntad y establecieron colonias en varios puntos de Eurasia-África (Urueña Sánchez, 2011). En los albores de la modernidad, los corsarios y los piratas jugaron un papel clave en la transición europea, en la cual se pasó de la era clásica del imperialismo y la acumulación primitiva a un mercado global interoceánico (Policante, 2013). Este mercado global logró consolidarse con una nítida fusión entre el comercio y la política en la cual las grandes potencias navieras europeas se vieron involucradas. A lo largo de los siglos XVI y XVII la piratería fue tolerada e incluso patrocinada por ingleses, holandeses y franceses, y sus efectos fueron de tal calado que el proceso de acumulación que de ahí se derivó tuvo mucho que ver en la posterior Revolución Industrial en el siglo XIX (Policante, 2013; Mabee, 2009).

Así como los ejércitos privados han estado en el centro de los procesos de subsistencia y expansión de las formas de organización política, su participación también ha tenido repercusiones geopolíticas relevantes. Teniendo en cuenta que el poder de movilidad clave para la hegemonía europea de los últimos cinco siglos ha sido la supremacía naval, en la emergencia de este poder los actores privados cumplieron un papel determinante. La lucha por

el dominio del mar y el consecuente control de las principales rutas comerciales mediante el asentamiento de *hinterlands* dispersos en redes navales de alcance global no dependieron exclusivamente del poder propio de las potencias europeas, sino también de la capacidad para debilitar el comercio de las naciones enemigas. La iniciativa privada cumplió un papel prioritario en la obtención de estos objetivos (La-boire Iglesias, 2012).

Por otro lado, el apremio de los gobernantes por contratar fuerzas coercitivas de apoyo respondió igualmente a razones político-militares. Aquí, se hallan dos razones primordiales: una de tipo contingente que guarda relación con la insuficiente preparación ante la declaratoria de guerra y otra estructural relativa a las transformaciones del quehacer militar y sus consecuencias sobre las lealtades en la milicia. En lo concerniente a la insuficiente preparación, se toma como ejemplo el hecho de que en la baja Edad Media los príncipes contrataban frecuentemente compañías privadas organizadas para campañas específicas (Castro, 2005). Un caso significativo aquí es el de la *condotta*, el tipo de contrato que primó entre las autoridades políticas y económicas italianas medievales y los comandantes militares para proteger los dominios de los primeros y hacer la guerra. El éxito que tuvo esta figura durante siglos ilustra de qué manera algo que nació como una práctica contingente se convirtió en una institución permanente (Abrahamsen y Williams, 2007).

En lo que respecta a la relación entre el quehacer militar y la lealtad de los combatientes, cabe resaltar que las variaciones tácticas o estratégicas, las redefiniciones del vínculo entre comandantes militares y sus subalternos y las transiciones políticas tienen mucho que ver con la decisión de contratar ejércitos privados. En primera instancia, el paso de guerras de choque a guerras de largo alcance o devastación condujo al requerimiento de tipos diferentes de combatientes. En la antigua Grecia, un punto de inflexión en este sentido lo marcaron las guerras peloponésicas entre 431 y 404 a.C., en las cuales las confrontaciones breves se convirtieron en campañas prolongadas de desgaste, ataques a la población civil e incentivo a la rebelión de las *polis* enemigas. Entre los bandos involucrados, los espartanos marcaron la pauta al utilizar mercenarios y formaciones paramilitares, en la medida en que las hostilidades se extendían en el tiempo (Springer, 2005).

Este cambio en la estrategia de Esparta, que posteriormente se difundiría por toda Grecia, obedeció a la cada vez menor disponibilidad de ciudadanos guerreros (hoplitas) que fue compensada por la convocatoria de aspirantes a combatientes dentro de las clases populares (ilotas). Un cambio que no fue menor, dado que durante siglos los griegos ataron el concepto de *excelencia marcial* precisamente como una antípoda de las atribuciones de los esclavos. En su constante búsqueda por la perfección del arte militar, los espartanos encontraron en los mercenarios

experimentados soldados de un nivel superior al de sus propios ciudadanos, lo que con el periodo helenístico contrajo una masificación de esta figura en la ética de la guerra (Lendon, 2006).

Otro gran ejemplo de una guerra de larga duración que redefinió las tácticas de guerra conocida fue la guerra de los Treinta Años en Europa (1618-1648), que enfrentó a las coronas bohemias con el emperador y sus aliados. Al ser un tipo de guerra de devastación, los monarcas europeos de ambos bandos tuvieron que echar mano de fuerzas mercenarias para soportar una campaña de tal persistencia. Fue así como la Guerra de los Treinta Años contó con la composición de un híbrido entre actores estatales, semiestatales y privados. Es célebre el caso en esta confrontación del uso de los lansquenets alemanes, un tipo de mercenarios que contaban con sus propias leyes y costumbres (Münkler, 2003).

En segunda instancia, la manera como los líderes militares se ganaban el favor de sus tropas coadyuvó a mercantilizar las lealtades entre ambos. En su férrea oposición al mercenarismo y al papel que tiene la recompensa económica en la ética de los combatientes, Nicolás Maquiavelo apunta al generalato de Julio César como una de las claves de la decadencia romana. Las campañas de las Galias, en las que este general daba licencia para el saqueo y la posesión de botines a sus hombres, transformaron la figura ascética del legionario romano que debía lealtad a la república a la de un tipo distinto de

combatiente, uno más afín a los propósitos particulares de los caudillos de turno. Con el tiempo, este cambio en las lealtades daría el paso a la mercantilización de la milicia y a la mercenarización de las legiones (Maquiavelo, 1985, 2000).

En tercera instancia, los cambios en los regímenes políticos y en los tipos de gobierno facilitaron la recomposición de la propiedad de los medios de coacción. Es interesante observar cómo las transiciones políticas pueden dar cabida a la proliferación de actores privados de la violencia. Dos ejemplos pueden ilustrar esta afirmación. Uno de ellos es el del paso de la república espartana a la tiranía. De la mano de este cambio, se presentó un fenómeno de concentración de la tierra que dejó cesante a una mano de obra joven que terminó siendo absorbida por la milicia que los contrataba como mercenarios en tiempos de guerra (Lendon, 2006; Springer, 2005). El otro ejemplo tiene que ver con los tiempos finales del imperio romano, cuando la pérdida de poder de los emperadores y las invasiones bárbaras dieron como resultado la emergencia de una nueva clase de terratenientes con sus ejércitos privados propios (Duncan, 2006).

En segundo lugar, la relación con el poder político constituido sienta la base para identificar otros elementos de distinción entre las figuras privadas de seguridad. Dichos elementos tienen que ver con el tipo de contratación y con el nivel de subordinación al príncipe. En relación con el tipo de contratación, es

necesario discriminar entre las fuerzas privadas que acordaban formalmente servirle al poder público como los corsarios, los condotieros, los piqueros suizos y los lansquenetes alemanes. Los corsarios ingleses surgieron como sujeto jurídico en el siglo XIII, cuando el rey Enrique III emitió la primera comisión corsaria, en la que se estableció que el rey obtendría la mitad de lo producido.

El modo como se formalizó esta alianza entre lo público y lo privado fue conocida como la *patente de corso*, un permiso especial otorgado por el Estado exclusivamente en tiempos de guerra a los individuos para atacar el comercio enemigo y conservar una porción de lo incautado como su paga (Thompson, 1994; Laboire Iglesias, 2012). Asimismo, los condotieros, los piqueros suizos y los lansquenetes alemanes se erigieron como ejércitos privados, cuya valía los hizo famosos en toda Europa y donde su lista de clientes abarcaba desde el papado (hoy día la guardia suiza siguiendo la fuerza de seguridad del Vaticano), reyes como Gustavo Adolfo de Suecia durante la Guerra de los 30 Años hasta comerciantes y miembros de la nobleza. La convalidación del poder político a estas figuras de la seguridad privada contribuyó a que muchos de estos capitanes vivieran vidas opulentas y de gran reconocimiento social (Maquiavelo, 2000; Laboire Iglesias, 2012; Thompson, 1994).

En discordancia con los grupos que sí tenían una relación contractual con el

poder político, existieron otras figuras que rehuían constantemente de tal vinculación, como fue el caso de los piratas. Ellos, al tener como motivación central el *animus furandi* (afán de apropiación) se desmarcaron del concepto de lo político (Schmitt, 1984). Justamente, esta característica los diferenció de los corsarios. Mientras los corsarios actuaban bajo la autoridad del Estado y asumían responsabilidad por sus acciones, los piratas solo se regían por sus propios principios y autoridad (Thompson, 1994).

Aunque en el aspecto formal corsarios y piratas se escindían con claridad, en la práctica la distinción no siempre fue tan notable, al punto de que en varias ocasiones la línea divisoria se hacía menos evidente. Esta similitud no tenía únicamente que ver con su modo de actuar, sino también con el régimen jurídico al que se enfrentaran y con su papel en el sistema internacional en formación. Si bien la actividad de piratería era proscribida por el derecho de mar europeo, las acciones de allanamiento, caza de tesoros y la rotación de marineros entre buques legalmente autorizados y tripulaciones piratas, terminó por crear problemas conceptuales para diferenciar ambas figuras (Mabee, 2009). Estos problemas eran más notables en el mundo de los corsarios británicos, donde, a diferencia de lo que ocurría con sus similares en Francia, se les permitía atacar embarcaciones comerciales neutrales y eran una fuerza auxiliar de la naval, mientras que los corsarios franceses eran la naval propiamente dicha (Thompson, 1994).

La relación entre regímenes jurídicos y piratería en la edad media no fue de prohibición en todos los contextos. Para los juristas musulmanes, la piratería no era una acción ilegal siempre y cuando hubiera una sujeción a los principios imperantes de su derecho de guerra, haciendo de los piratas agentes independientes de la comunidad islámica en el amplio sentido (Bruce, 2010).

Complementariamente, corsarios y piratas, más que ir por caminos separados, formaban un *continuum* de formas de violencia privada o paraestatal para la obtención de ganancias relativas para los Estados, por el aumento de la riqueza propia o por el debilitamiento de las finanzas de las potencias enemigas (Mabee, 2009). Así las cosas, se puede afirmar que la criminalización de la piratería en la Edad Media y los inicios de la modernidad era una impronta marcadamente europea que descansaba mayormente en el ámbito de lo formal.

En tercer lugar, la manera como estas figuras de seguridad privada se desenvuelven en su contexto de actuación plantea otro parámetro de observación. Sobre este punto, la efectividad en el cumplimiento de las funciones asignadas y la interacción con la población civil dan una luz para el entendimiento de lo que son dichas figuras. En contravía a la opinión de Maquiavelo sobre las tropas mercenarias, los ejércitos privados fueron en cierta medida efectivos para los propósitos de los gobernantes. Los dos principales argu-

mentos para sustentar este punto están en la capacidad de estos para compensar asimetrías y en su perfeccionamiento y trascendencia en el tiempo.

Partiendo del primer argumento, el recurso a tropas privadas sirvió en muchos casos para hacer frente a situaciones de desventaja en las que una potencia se veía con relación a sus adversarios. En general, las figuras que han sido trabajadas en esta parte del artículo han probado su utilidad para desempeñarse en estilos de combate irregulares. Tal irregularidad ha compensado en varias oportunidades la falta de preparación y tecnificación de las comunidades políticas organizadas que optan por los servicios de ejércitos privados. Desde los mercenarios en las ciudades-Estado griegas de la antigüedad, pasando por los condotieros en las italianas de la Edad Media, hasta los corsarios en la guerra angloamericana de 1812, las fuerzas militares privadas han logrado, muchas veces sin proponérselo, garantizar la supervivencia de entidades jurídico-políticas vulnerables (Thompson, 1994).

Aunque la asimetría lograra ser superada en algunas ocasiones, la delegación de la fuerza en entidades privadas, lejos de cesar, podía acrecentarse en momentos de expansión imperial. Dicho de otro modo, el uso de ejércitos privados tiene utilidad tanto para ejercer poder defensivo (no dejarse someter de otros) como para hacer lo propio con el poder ofensivo (someter a otros). El ejemplo de las potencias navales europeas ilustra cómo las

tácticas privado/irregulares también pueden cumplir con los cometidos del fuerte contra el débil.

La adaptabilidad de las tropas privadas no se reducía únicamente a apoyar políticas defensivas o expansionistas como acaba de verse, sino que también se desprendía de la facilidad para renovar unas figuras por otras. Acá puede referirse la manera como los condotieros, que durante siglos fueron contratados en varias partes de Europa, se volvieron cada vez más inoperantes, hasta que finalmente en las guerras italianas del siglo XVI la efectividad de los piqueros suizos terminó por hacerlos obsoletos, lo que dio paso a la supremacía de estos últimos. Asimismo, este declive de los condotieros dio pie para la consolidación de los lansquenets alemanes, quienes tuvieron una participación decisiva en la Guerra de los Treinta Años (Laboire Iglesias, 2012; Münkler, 2003).

Una idea común que busca ser cuestionada en este artículo es que la modernidad fue el momento de la estatalización de la violencia. No obstante, los sucesos acontecidos durante gran parte de este periodo contrastan esta idea y reafirman la activa participación de la iniciativa privada. Un ejemplo de esta afirmación es el de las compañías mercantiles europeas, las cuales pueden definirse como “instituciones creadas por los Estados que usaban la violencia en búsqueda de obtener ganancias económicas y poder político tanto para los Estados como para los actores no estatales” (Thomp-

son, 1994, p. 41). Estas instituciones, al igual que los corsarios, surgieron del auspicio de poderosos países europeos que vieron en estas compañías privadas una posibilidad de tender redes más densas de comercio transoceánico. A pesar de que nacieron en el siglo XVII con un carácter mercantil, estas empresas se vieron obligadas a protegerse a ellas mismas de los ataques de piratas, compañías competidoras o nativos hostiles, por lo cual acabaron por disponer de su propia fuerza militar (Laboire Iglesias, 2012).

Aunque las grandes potencias navales europeas constituyeron compañías mercantiles con capacidad coactiva, al pensar en modalidades privadas autónomas de violencia hay dos casos que ameritan ser profundizados: el de las compañías holandesas y británicas. Estos países distaron de ser los únicos en contar con compañías mercantiles a su comando. Pese a que Francia, Portugal, Rusia y Turquía fueron otros Estados que recurrieron a compañías mercantiles para acrecentar su poder naval, sus empresas fueron verdaderamente de corte estatal (Thompson, 1994). Por su parte, las compañías holandesas y británicas tenían un componente privado más claro. Tanto las compañías unidas holandesas como la Honorable Compañía de las Indias Orientales inglesa se erigieron como auténticos para-Estados que gozaron de un alto nivel de autonomía ante las respectivas coronas para establecer el orden y proteger por igual las rutas del comercio y los nuevos territorios (Laboire Iglesias, 2012; Avant,

2004). Todo esto se logró sin perder su esencia como sociedades privadas o semiprivadas.

A pesar de su alto grado de autonomía, las compañías mercantiles holandesa y británica discernían en lo que atañe a sus fines estratégicos y en su estructura interna. Sin embargo, el ejercicio de sus funciones era más bien similar. En primera instancia, los fines estratégicos de la compañía holandesa occidental se caracterizaban por ser más revisionistas, mientras que en los de las compañías holandesas y británicas occidentales primaba una estrategia de *status quo*. En tanto que el objetivo primordial de la Compañía Neerlandesa de las Islas Occidentales era hacerle el mayor daño posible a la Corona española en sus dominios americanos, la filial en oriente y la Honorable Compañía de las Indias Orientales inglesa usaban su poder militar con fines defensivos (Thompson, 1994). Para cumplir con su cometido, la compañía inglesa llegó a contar hacia el final del siglo XVIII con más de 100.000 soldados británicos, alemanes, suizos e indios (Abrahamsen y Williams, 2007).

En segunda instancia, la estructura interna de estas compañías mercantiles dependía en buena medida del mandato que el poder político les otorgase. Al comparar las compañías holandesas con las británicas, puede notarse que mientras el mandato de las segundas era mayormente regulado por la Corona, las segundas eran más cercanas a entidades puramente privadas. Por un lado, el Gobierno holandés impo-

nía una carta a la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales para que los mercaderes independientes que la conformaban se organizaran y equipararan para hacer uso de la fuerza en la eventualidad de que la Corona portuguesa los atacase. Además, esta compañía se identificaba por poseer una estructura federal compuesta por seis cámaras, una para cada provincia, que en el nivel local la asemejaba a una sociedad anónima (Thompson, 1994).

Por el otro lado, en Inglaterra las compañías mercantiles se encontraban en un punto intermedio entre las empresas Estado-céntricas y el modelo federal holandés. Aquí, la Corona británica y el parlamento ejercieron un cierto control en diferentes momentos sobre la actividad de estas empresas. Este control cumplía con los objetivos de castigar la formación de asociaciones ilegales, autorizar el comercio exterior, darle estatuto legal a las asociaciones para que estas pudieran demandar, hacer cumplir los contratos y retener propiedades; que la Corona mantuviese jurisdicción sobre los empleados de las compañías en el extranjero y que al operar bajo la égida de la Corona británica, cualquier acto de agresión contra el personal de las empresas fuese sujeto a retaliación (Thompson, 1994).

En una gran medida, las compañías mercantiles holandesas y británicas se apuntalaron como poderes soberanos equiparables a los de los propios Estados. Esta premisa se puede analizar en tres dimensiones: la económica, la militar y la capacidad de relacionarse

con los poderes políticos. En la dimensión económica, estas sociedades mercantiles gozaban desde el privilegio del monopolio del comercio en varias regiones del orbe y en el tráfico de diversas clases de materias primas hasta la capacidad de acuñar su propia moneda. En la militar, tenían la capacidad de movilizar decenas de miles de mercenarios de diferentes nacionalidades de un lugar a otro para proteger mercancías, navíos y personal o para agredir a entidades competidoras. Finalmente, las compañías mercantiles poseían facultades que solo los Estados modernos se arrogaban en el trato a sus semejantes. Tenían capacidad para hacer tratados, firmar la paz con comunidades no cristianas, declarar la guerra, hacer alianzas e incluso poseían jurisdicción civil y penal sobre aquellos que estuvieran bajo su mandato o el del gobernador. Estas últimas facultades le fueron otorgadas a la Compañía Inglesa de las Indias Orientales en 1661 (Thompson, 1994).

El declive del monopolio estatal de la guerra: la emergencia de las compañías militares de seguridad privada

Esta segunda parte del artículo retoma el tema de las formas privadas de violencia, esta vez con las CMSP. La consolidación de un sistema internacional más conectado, tanto en alcance como en densidad, redefine e interconecta más decididamente las dinámicas económicas, políticas y estratégico-militares. Se hace imperioso, por lo

tanto, valerse de un análisis multinivel que mezcle el ámbito doméstico con el sistémico para preformar las preferencias de las élites al instante cuando ellas regresan a la predilección por las formas privadas de violencia después de la Segunda Guerra Mundial. Este análisis multinivel involucrará los síntomas y causas del retorno al centro del arte de la guerra de los actores privados de la coerción.

Para la teoría política, el periodo comprendido entre los inicios del siglo XIX y la primera mitad del XX se definió como una etapa en la que los Estados nacionales occidentales lograron en buena medida hacerse al monopolio de la violencia. Incluso en los países de la periferia, los grupos armados no estatales mantenían preeminente una aspiración política, cosa que incitó gran parte de las guerras civiles en tal lapso.

Este tipo de guerra moderna, o *guerras de choque* en el argot de Clausewitz, se caracterizaba por el uso de ejércitos permanentes de orden nacional debidamente uniformados, los cuales se enfrentaban principalmente en locaciones alejadas de las poblaciones civiles, usando armas ligeras y pesadas de tipo convencional, y en la que se empleaban tácticas regulares de confrontación. Las guerras de choque fueron una constante desde las guerras napoleónicas hasta la Primera Guerra Mundial (Urueña Sánchez, 2011).

Posterior a la culminación de la Segunda Guerra Mundial, el quehacer de la

guerra revolucionó hacia formas cada vez menos convencionales: las tácticas regulares se fueron degradando hacia la irregularidad del estilo de la guerra de guerrillas, los combatientes uniformados dieron paso a milicianos furtivos que privilegiaban la emboscada y la clandestinidad, las armas ligeras relegaron a las pesadas y la población civil dejó de estar aislada para volverse parte central de la estrategia de los comandantes militares. Además, el teatro de guerra no fue más en las potencias mundiales mayores, sino que tomó sede en los países de la periferia. En el trasfondo de esta revolución se encontraba una transformación en la hegemonía mundial, en la cual coincidió la decadencia de las potencias imperialistas europeas con el ascenso de Estados Unidos. Tanto la gran potencia decadente (Reino Unido) como la ascendente convergieron por ende en las guerras de descolonización en la primera parte de la Guerra Fría (Urueña Sánchez, 2011).

Las guerras de descolonización en Asia y África conocieron un punto álgido en la década de los sesenta, lo cual puso en riesgo los dominios coloniales británicos y franceses. Fue ahí donde se dio el punto de inflexión para el regreso de la privatización de los medios masivos de violencia, ya que estos nuevos modos de guerra y sus nuevos desafíos forzaron a quienes deseaban preservar su poder a convocar fuerzas no convencionales.

En comparación con los franceses, los británicos combinaron sus tácticas

contrainsurgentes con la creación de empresas militares de seguridad que complementaban sus objetivos geoestratégicos. Entre la década de los cincuenta y sesenta, Francia tuvo que lidiar con la Guerra de Argelia y con los embates del Frente de Liberación Argelino (FLN). Aun así, el enfrentamiento de este enemigo irregular no recayó en fuerzas diferentes al Batallón de Infantería Colonial, donde el capitán David Galula implementó una serie de iniciativas sociales que tuvieron éxito en aislar al grupo insurgente de la población. El caso de Galula y la guerra de Argelia ponen de presente que, durante las guerras de descolonización, el enfoque francés de contrainsurgencia conservaba un talante centrado en lo estatal (Galula, 2006).

La estrategia británica para hacer frente a estas guerras de descolonización constó de un desdoblamiento de sus fuerzas de seguridad hacia la constitución de sociedades militares. En 1967, el capitán David Stirling, antiguo comandante del Servicio Especial Aéreo (SAS, por sus siglas en inglés), fundó WatchGuard International, la primera CMSP contemporánea. Esta empresa se dedicó a entrenar a las fuerzas militares de países del golfo Pérsico y prestar protección a personalidades de la región, aunque estas labores nunca contaron con el beneplácito del Gobierno británico. Del seno de la jefatura del SAS surgieron otras corporaciones de seguridad como Control Risk Group, en 1975, y en la década de los ochenta, Keenie Meenie Services, Saladin Security, Risk Advisory Group

y Defense Services Limited (Cicchini y Herrera, 2008; Laboire Iglesias, 2012).

Paralelamente, en Estados Unidos el poder político también aunaba esfuerzos para trabajar mano a mano con contratistas privados en el sector defensa. La instauración del Complejo Militar-Industrial durante la administración de Dwight Eisenhower puso en un nuevo nivel la relación entre el Pentágono y los emprendedores privados. La emisión de la circular A-76 de la Oficina del Manejo del Presupuesto (OMB) exhortaba a los miembros de las agencias gubernamentales a “no competir con sus propios ciudadanos”, por cuanto “las actividades comerciales que pudieran llevarse a cabo por el sector privado no deberían ser asumidas por oficinas del gobierno” (Cusumano, 2015, p. 226). Desde ese momento hasta la actualidad, el Complejo Militar-Industrial no ha cesado de crecer y de estrechar las alianzas público-privadas en materia de defensa y seguridad.

Al igual que en el caso británico, las élites estadounidenses vieron en las guerras de descolonización la oportunidad idónea para poner en marcha su Complejo Militar-Industrial. El caso más emblemático en este sentido es la Guerra de Vietnam. Fue justamente con esta intervención militar como se vislumbró la participación activa de la empresa privada para la consecución de fines estratégicos. Firmas como Pacific Architects and Engineers, para la construcción y restauración de obras de infraestructura; Dyncorp, para el

transporte de carga; Halliburton y Vinnell, para el apoyo logístico, y Lockheed Martin y General Dynamics, para la producción de armas, hicieron su aporte a esta guerra (Cicchini y Herrera, 2008).

Si Eisenhower puso la primera piedra del maridaje entre los sectores militares y civiles en pos de la seguridad nacional estadounidense en la Guerra Fría, este se hizo más estrecho durante el mandato de Ronald Reagan. La invasión de la isla caribeña de Granada en 1983 fue el escenario propicio para que el Departamento de Defensa formalizara la relación entre los contratistas privados y las fuerzas militares que recurrían a ellos. Como resultado de esto, en 1985 se estableció el primer Programa de Aumento de Logística Civil del Ejército (Logcap) como un medio para “presupuestar el uso de contratistas de apoyo en crisis o contingencias” y “tomar ventaja de los recursos civiles existentes en Estados Unidos y en el extranjero para aumentar las fuerzas activas y de reserva” (Ellington, 2011, p. 136).

La conjunción de elementos arriba descritos (la aparición de empresas militares privadas británicas y estadounidenses en la Guerra Fría, la creación de un Complejo Militar-Industrial en Estados Unidos y la irrupción de la fase neoliberal de producción) se sumaron a la caída del muro de Berlín para crear un escenario totalmente nuevo en el quehacer de la guerra. La Posguerra Fría fue inaugurada con una nueva intervención militar hegemónica en Irak.

Este país asiático fue el escenario ideal para poner en funcionamiento el renovado Complejo Militar-Industrial. En la operación "Tormenta del Desierto" hicieron parte 10 CMSP, prestando apoyo en diferentes labores a las tropas enviadas al golfo Pérsico (Kurlantzick, 2003).

A partir de esa intervención, tanto el número de CMSP como su portafolio de servicios se diversificaron exponencialmente; además, su presencia fue copando espacios en los múltiples conflictos que estallaron en los países de la periferia con la culminación de la Guerra Fría. En África, la participación de CMSP en confrontaciones internas se hizo rápidamente notable por la polémica desatada por Executive Outcomes y Sandline International en Angola y Sierra Leona. Temas como el desacato a los embargos armamentísticos impuestos internacionalmente a estos Gobiernos pusieron en entredicho el papel que las florecientes empresas estaban cumpliendo en los lugares donde actuaban (Adams, 2002; Krahmman, 2005).

Las polémicas suscitadas por los casos de Executive Outcomes y Sandline International no fueron óbice para que la industria militar privada continuara su vertiginoso ascenso y desarrollo. Para 2002, el Reino Unido había subcontratado servicios militares por 1400 millones de libras esterlinas. El Gobierno de Estados Unidos marcaba una pauta ascendente en el mismo sentido, lo que hacía de este sector de la industria militar un negocio que ha excedido los 100 mil millones de dó-

lares (Krahmman, 2005). Por el lado del desarrollo, el modelo de empresas con una estructura corporativa sólida como Military Professional Resources Incorporated le brindaron un aire diferente a las CMSP, hecho que las hizo más cercanas a empresas transnacionales respetables que a los "perros de guerra" del pasado (Laboire Iglesias, 2012).

En el comienzo de este artículo, se observaron los factores que desde la Guerra Fría apuntalaron la progresiva privatización de la seguridad en los países del centro. A ellos, se sumaron otras causas propias de la Posguerra Fría (algunas de las cuales se derivaron directamente de los tres factores previos) que terminaron por afianzar la multiplicación de las CMSP. Se pueden hallar aquí tres tipos de causas que explican este fenómeno: las sistémicas, las que responden a los intereses y necesidades de las grandes potencias y las que hacen lo propio con los países de la periferia.

En las causas sistémicas pueden identificarse la reducción del pie de fuerza en los ejércitos del globo y el estallido de conflictos de alcance global en los países de la periferia. Con respecto a la reducción del pie de fuerza, la creencia de que el mundo iba a ser un lugar más pacífico con la caída del Muro de Berlín se presentó para las grandes élites políticas como una oportunidad inmejorable para hacer recortes en el presupuesto destinado a la defensa y reorientarlo a las cada vez más demandantes necesidades sociales. El recorte del presupuesto tuvo como

repercusión lógica una disminución del personal de las fuerzas militares en todo el globo, donde más de siete millones de efectivos fueron cesados de sus actividades (Heinecken, 2014; Ettinger, 2014; Singer, 2005; Macías, 2012). Solo en Estados Unidos, el Pentágono redujo su personal de más de dos millones de miembros en 1991 a 1,4 millones en 2003 (Klen, 2004; Kurlantzick, 2003). El excedente de hombres con experiencia en el arte militar por doquier hizo más accesible la posibilidad de contar con sus servicios a aquel que estuviera dispuesto a pagar por ello. Aparte de potencias globales como las europeas, Estados Unidos y particularmente la ex Unión Soviética, otras potencias regionales también contribuyeron al incremento de la oferta de expertos militares. En Sudáfrica, el fin del Apartheid y la resolución del problema de Namibia significaron un decrecimiento mayor en sus fuerzas de seguridad (Brooks, 2000; Osterud, 2016).

Los oferentes privados de la industria de la seguridad encontraron rápidamente un nicho de mercado con la explosión de conflictos armados internos en Europa Oriental, África Subsahariana y varias partes de Asia. La constante en la mayoría de sitios donde esta circunstancia se dio fue que allí regímenes esencialmente débiles y con poco apoyo popular que habían conseguido subsistir gracias a la ayuda de alguna de las dos superpotencias de la Guerra Fría ya no contaban con el patrocinio de sus benefactores para mantenerse con la misma solvencia en el poder, lo

que dio como resultado la fragmentación definitiva entre facciones por la toma del poder local o nacional (Krahmann, 2008). Aunque ni los dirigentes políticos ni los señores de la guerra que desafiaban su poder contaban con la liquidez suficiente para pagar con dinero los servicios de contratistas militares privados, las riquezas naturales (en especial minerales) del suelo que ellos controlaban hicieron las veces de moneda de cambio para hacerse a los servicios de estos últimos (Brooks, 2000).

En relación con las necesidades e intereses de las grandes potencias, las causas que los impulsaron a apoyar esta privatización de la seguridad tienen que ver con la búsqueda de eficiencia y con la decreciente voluntad de sus Gobiernos de comprometer sus fuerzas en misiones de paz. Como fue citado, la significativa reducción de presupuesto y personal de las fuerzas armadas de los principales ejércitos del mundo constriñeron las opciones de los altos mandos militares para armar un cuerpo altamente entrenado y competente para hacer frente a los escalonados desafíos en seguridad. Con ello, los estándares de calidad del personal militar iban en declive, y esto hizo que la subcontratación en CMSP se viera como algo cada vez más rentable y deseable para las élites militares (Shearer, 1998; Laboire Iglesias, 2012).

Por otra parte, la proliferación de conflictos en la periferia y la disolución de la Unión Soviética urgieron por el despliegue de misiones de paz en los contextos de mayor fragilidad. Sin

embargo, el confrontar a un enemigo propuestamente irregular en su territorio conspiró contra las expectativas de éxito de las potencias mundiales y regionales en el desarrollo de las misiones de paz en las que se comprometieron. El rutilante fracaso de la misión estadounidense en Somalia en el comienzo de la década de los noventa desestimuló nuevas aventuras militares del centro en la periferia (Krahmann, 2005). Para Peter Singer (2006), las CMSP han ocupado este déficit de fuerzas militares aptas para adelantar misiones de paz en zonas de difícil acceso.

Para los países periféricos, el uso de CMSP significó una oportunidad para hacer frente a amenazas domésticas, a la vez que logró compensar sus insuficiencias militares y de organismos de seguridad. La porosidad de fronteras proveniente de la globalización neoliberal planteó un reto a los tomadores de decisión de países débiles, en la medida en que tuvieron que hacer frente a enemigos locales que en muchas ocasiones tuvieron la capacidad de tener alcance transfronterizo. Las estrategias convencionales de contra-insurgencia demostraron su obsolescencia de cara a redes criminales y grupos beligerantes. La recurrencia a CMSP se ofreció como una alternativa plausible de contar con una fuerza militar altamente capacitada y experimentada para contrarrestar las amenazas internas. Dicha solución tenía la ventaja adicional de no hacerlos depender de sus fuerzas domésticas, las cuales eran un peligro latente, bien

sea por su bajo nivel de profesionalización, o por sus intereses políticos (Shearer, 1999; Ortiz, 2008).

Es pertinente señalar que la sola actuación de las élites económicas de las grandes potencias sería insuficiente para llevar a cabo semejantes reformas en el sector defensa, sin contar con la connivencia de su contraparte en el sector político; correspondería a este último la labor de controlar y regular la privatización de la industria militar y de prever sus efectos. A lo largo de este artículo, se ha visto la manera como los Gobiernos del Reino Unido y de Estados Unidos han sido fundamentales para la estimulación de la industria privada de la seguridad a lo largo de la historia moderna. Sin embargo, la potencia norteamericana fue un paso más allá en este sentido. Tanto Estados Unidos como el Reino Unido han padecido la pérdida de poder militar y de recorte presupuestal, al tiempo que han intentado responder a los compromisos operativos que conlleva el afán de establecer las nuevas agendas del nuevo orden mundial. No obstante, los comandantes de las fuerzas armadas británicas, en el sentido opuesto a su contraparte americana, se han abstenido de subcontratar algunas de sus funciones al sector privado (Cusumano, 2015).

Si bien en el Reino Unido ha existido una auténtica voluntad política para el involucramiento del sector privado en las iniciativas del sector defensa, el cuerpo militar ha sido mucho más precavido a la hora de dar este paso en

determinados aspectos. Por una parte, su Ministerio de Defensa ha estimulado el concurso de actores privados en actividades como la financiación de iniciativas de defensa y en la administración de bases e instalaciones domésticas. Por la otra parte, los jefes del sector defensa de este país han sido reacios a la hora de delegar funciones de apoyo operativo y labores armadas especiales a personal civil (Cusumano, 2015).

Esta realidad ha tenido un sustento jurídico desde el final mismo de la Guerra Fría. El paquete de medidas que refuerzan la presencia de los privados en el ámbito de la seguridad británica parten con el *Competing for Quality White Paper* de 1991, el cual sentó las bases para la libre competencia entre los servicios de defensa públicos y privados, a fin de mejorar la eficiencia y reducir el gasto presupuestal. Luego, en 1998, el *Strategic Defense Review* robusteció este proceso al considerar la posibilidad de usar apoyo de contratistas privados en misiones militares extraterritoriales. Posteriormente, serían promulgados la política de *Contractor on Deployed Operation (Condo)* y en 2004 el programa *Contractor Logistics (Conlog)*, el cual proveía a los Cuarteles Permanentes y a los Conjuntos Británicos la oportunidad de adquirir servicios de apoyo operativo del sector comercial (Cusumano, 2015).

Los Estados Unidos de la posguerra Fría ha creado por su parte un consenso político y militar para sacar adelante esta transformación de su aparato de seguridad. Su Departamento de De-

fensa durante la administración de Bill Clinton “se ha embarcado en un esfuerzo sistemático y vigoroso para reducir costos y mejorar el desempeño de sus actividades de apoyo a través de la subcontratación, la privatización y la competencia” (Cusumano, 2015, p. 226).

La transformación política en el caso estadounidense fue mucho más profunda que unos ajustes legislativos y se circunscribió en una transformación más amplia del sector defensa que modificó fundamentalmente la doctrina militar de ese país: la Revolución en Asuntos Militares (RAM). La RAM, al afianzar a la industria de la defensa como detentadora de la tecnología de punta, demandaba personal altamente calificado para el manejo del equipamiento. El mejoramiento de la capacidad de vigilancia e inteligencia proveniente de aviones tripulados o no tripulados y satélites, del perfeccionamiento del uso de la computación y de la búsqueda de precisión y aumento del rango de los misiles y bombas exigía la guía y el mantenimiento de técnicos y científicos civiles especializados. El progresivo nivel de sofisticación de los equipos de uso militar llevó a que cada vez contratistas privados se vincularan permanentemente con el Departamento de Defensa para que este finalmente terminara delegando dicho régimen a empresas privadas (Heineken, 2014). Tal revolución condicionó la seguridad nacional a la cooperación público-privada (Osterud, 2016).

La RAM vino acompañada tanto de otra revolución de orden económi-

co, como de un paquete de reformas gubernamentales que llevaron a una nueva dimensión al Complejo Militar-Industrial estadounidense. La Revolución en Asuntos en Negocios (RBA) se entrelazó con la RAM para hacer una revisión de cómo el Departamento de Defensa hacía negocios con el sector comercial desde cuatro pilares (reingeniería, consolidación, eliminación y competencia) para ponderar las prioridades de la seguridad nacional y de la economía (Lavalley, 2010; Bliss, 2002).

La confluencia entre lo militar (RAM) y lo económico (RBA) tuvo su materialización política con la Iniciativa de Reforma de la Defensa (DRI, por sus siglas en inglés) de 1997. La DRI cristalizó el modelo de subcontratación y abrió la puerta para que las CMSP pasaran de ser empresas familiares a grandes consorcios corporativos. La idea del DRI era la de crear un estamento militar más global y orientado a lo comercial, para lo cual se requería un esfuerzo por integrar las nuevas prácticas y mentalidades del mundo de los negocios en el Departamento de Defensa para la obtención de sus metas (Lavalley, 2010).

Todos estos cambios llevados a cabo en la administración Clinton tuvieron como efecto la instauración de una red de apoyo sólida de contratistas privados a las fuerzas militares. Los resultados que produjo esta nueva alianza en ese entonces, sobre todo en despliegues de pequeña y mediana escala, parecieron ser exitosos (Ellington, 2011). La demostración más palpable

de esta realidad se dio en marzo de 1997, cuando el XXI Experimento de Guerra de Infantería de la Fuerza de Tarea Conjunta estadounidense contó con la ayuda de alrededor de 1200 contratistas civiles pertenecientes a 48 proponentes distintos. Los mencionados se dieron cita en el Centro de Entrenamiento Nacional para proveer consejería, mantenimiento y soporte técnico (Avant, 2006).

Si los Gobiernos de Eisenhower, Reagan y Clinton fueron aquellos que poco a poco fueron desvaneciendo la frontera entre lo político-militar y lo económico en Estados Unidos, el Gobierno de George W. Bush marcó una etapa de clara dependencia de lo primero a lo segundo. Después de los ataques contra las Torres Gemelas el 9 de septiembre de 2001, las posteriores intervenciones en Afganistán en 2001 e Irak en 2003 fueron el escenario propicio para demostrar la nueva realidad de la relación público-privada en el sector defensa. En "Tormenta del Desierto", la proporción entre personal militar y personal civil fue de 50 a 1, mientras que en Afganistán e Irak la participación privada aumentó exponencialmente hasta alcanzar la paridad entre ambos tipos de personal. En el punto más alto de la guerra de Irak se llegaron a utilizar 190.000 contratistas que trabajaban directamente para el Gobierno estadounidense (Heinecken, 2014). Este punto de inflexión conoció un pico entre 2005 y 2006, cuando el número de operadores privados aumentó en un 92% (Ellington, 2011).

En el Gobierno de Bush, la desconcentración del sector de la defensa en las intervenciones en el extranjero no se vio reflejada únicamente en la delegación de lo militar a lo civil, sino también de la subcontratación del personal del propio país invasor a uno más nativo o de terceros países. Volviendo a Heinecken (2014), del total de contratistas utilizados en las intervenciones, aproximadamente el 90% no provenía de Estados Unidos (algo similar ocurrió con el Reino Unido). Aunque dependiendo de la ubicación las cifras podían fluctuar, en promedio entre el 60 y el 65% de la mano de obra usado por los oferentes privados era población nativa; asimismo, entre el 25 y 30% provenía de terceros países. Las funciones que estos trabajadores desempeñaban no solo se limitaban al apoyo logístico; sobre ellos también recaían responsabilidades de seguridad, destinadas a personal propiamente militar (Heinecken, 2014). Una delegación de funciones tal, por más que contara con el impulso del poder político, hubiera sido impensada sin los altos mandos militares jugando un activo rol en el delineamiento del proceso de privatización (Cusumano, 2015).

Para dar este salto de calidad, la administración Bush tuvo entre su gabinete a grandes emprendedores que ayudaron a instituir todo un andamiaje político y jurídico para delegar muchas de las funciones, otrora exclusivas del sector público, al sector privado. Tal vez el más destacado entre ellos fue el secretario de Defensa, Donald

Rumsfeld, quien desde el inicio de su mandato puso en marcha las ideas de privatización que habían sido delineadas en el Gobierno de Clinton. Él monitoreó la escritura del *Quadrennial Defense Review Report* de 2001, cuyo objeto fue “el cambio de las bases de la planeación en defensa de un modelo ‘fundado en las amenazas’ que había dominado el pensamiento en el pasado a un modelo ‘fundado en las capacidades’ para el futuro” (Ellington, 2011, p. 140). Aprovechando la autonomía que el modelo decisional de Bush le daba a su gabinete, presionado por la acumulación de problemas en ambos frentes, llevó a una toma de decisión inusualmente rápida que sacrificó la prudencia en las decisiones tomadas. Esto, sumado al estructural decrecimiento del pie de fuerza estadounidense después del fin de la Guerra Fría y que ya fue referenciado, tuvo como efecto un desproporcionado aumento en la subcontratación de asuntos militares a contratistas privados (Ellington, 2011).

Conclusión

Tomando en cuenta que este artículo buscaba exaltar los factores militares, económicos y políticos como determinantes en el cálculo de las élites políticas para decantarse por las formas privadas de violencia en momentos dados de la historia, puede establecerse que en efecto existe una relación causal entre factores y elecciones. A pesar de las creencias contenidas en una fuerte corriente de la literatura so-

bre actores privados de violencia, estos van más allá de la simple búsqueda de la supervivencia de las entidades políticas que las contratan y pueden ser agentes de prácticas imperialistas, cosa que los ubica como instrumentos tanto defensivos como ofensivos del poder político. La estimación hecha por las élites políticas para optar por las formas privadas de violencia excede sus propias valoraciones domésticas y cuenta también con variables sistémicas que la condicionan. Es evidente que en el caso de las CMSP hay mayores constreñimientos sistémicos para preferir su entrada en escena, en la medida en que estas emergen en un sistema internacional más maduro e interconectado.

Por otra parte, la sucesión y en muchos casos superposición de figuras de la seguridad o violencia privada demuestra que a pesar de que los cambios políticos o económicos mayores pueden atizar o atenuar su afianzamiento, no hay un único elemento distintivo de su conducta. Los grupos privados militares han tenido una relación armónica con el poder, así como también han sido proscritos y perseguidos por este en diferentes momentos.

Finalmente, se ha visto cómo la fase contemporánea de masificación de las privatizaciones del sector de la seguridad y la defensa se ha inscrito en el marco de la hegemonía angloamericana de los últimos tres siglos. Ambas potencias ligaron su política exterior a las condiciones impuestas por la mano invisible del mercado para apuntalar a

las CMSP como agentes paraestatales que muestran una cara renovada del colonialismo.

Referencias

- Abrahamsen, R. y Williams, M. C. (2007). Selling Security: Assessing the impact of military privatization. *Review of International Political Economy*, 15(1), 131-146.
- Adams, T. K. (2002). Private Military Companies: Mercenaries of the 21st Century. *Small Wars and Insurgencies*, 13(2), 54-67.
- Avant, D. (2004). The Privatization of Security and Change in the Control of Force. *International Studies Perspectives*, (5), 153-157.
- Avant, D. (2006). The implications of Marketized Security for IR Theory: The Democratic Peace, Late State Building and the Nature and Frequency of Conflict. *Perspectives on Politics*, 4(3), 507-528.
- Bliss, G. L. (2002). *Revolution in Business Affairs: Strategic Business Alliances in Army Transformation*. Carlisle Barracks: U.S Army War College.
- Brooks, D. (2000). Messiahs or mercenaries? The future of international private military services. *International Peacekeeping*, 7(4), 129-144.
- Bruce, T. (2010). Piracy as Statecraft: The Mediterranean Policies of the Fifth/Eleventh- Century *Taifa of Denia*. *Al-Masaq*, 22(3), 235-248.

- Castro, W. R. (2005). Regulating the new privateers of the twenty-first century. *Rutgers Law Journal*, (37), 671-702.
- Cicchini, J. y Herrera, R. (2008). Sociétés militaires privées: la guerre par procurement? Le cas de la guerre d'Irak. *Recherches Internationales*, (8), 9-26.
- Cusumano, E. (2015). The scope of military privatization: Military role conceptions and contractor support in the United States and the United Kingdom. *International Relations*, 29 (2), 219-241.
- Duncan, G. (2006). Los señores de la guerra: de paramilitares, mafiosos y autodefensas en Colombia. Bogotá: Planeta.
- Ellington, S. (2011). The Rise of Battlefield Private Contractors. *Public Integrity*, 13(2), 131-148.
- Ettinger, A. (2014). After the gold rush: Corporate Warriors and The Market of Force Revisited. *International Journal*, 69(4), 559-569.
- Galula, D. (2006). *Counterinsurgency Warfare*. Westport, Londres: Praeger Security International.
- Heineken, L. (2014). Outsourcing Public Security: The Unforeseen Consequences for the Military Profession. *Armed Forces & Society*, 40(4), 625-646.
- Klen, M. (2004). La privatización de la guerra. *Études*, (401), 181-191.
- Krahmann, E. (2005). Security governance and the private military industry in Europe and North America. *Conflict, Security and Development*, 5(2), 247-268.
- Krahmann, E. (2008). Security: Collective Good or Commodity? *European Journal of International Relations*, 14(3), 379-404.
- Kurlantzick, J. (2003). Outsourcing the dirty work: the military and its reliance on hired guns. *The American Prospect*, 14(5), 17-19.
- Laboie Iglesias, M. (2012). *La privatización de la seguridad: Las empresas militares y de seguridad privadas en el entorno estratégico actual*. s. l.: Secretaría Técnica General, Ministerio de Defensa.
- Lavalle, T. M. (2010). Civil-Military Integration: The Politics of Outsourcing National Security. *Bulletin of Science, Technology & Society*, 30(3), 185-194.
- Leander, A. (2007). Private Security Contractors in the Debate about Darfur: Reflecting and Reinforcing Neo-Liberal Governmentality. *International Relations*, 21(2), 201-216.
- Lendon, J. (2006). *Soldados y fantasmas: historia de las guerras en Grecia y Roma*. Barcelona: Ariel.
- Mabee, B. (2009). Pirates, privateers and the political economy of private violence. *Global change, Peace & Security*, 21(2), 139-152.
- Macías, A. (2012). The Impact of PMSC on the Role of Today's Military. *Opera*, (12), 221-238.
- Maquiavelo, N. (1985). *El príncipe*. Madrid: Alba.

- Maquiavelo, N. (2000). *Del arte de la guerra*. Madrid: Tecnos.
- Münkler, H. (2003). *Viejas y nuevas guerras: asimetría y privatización de la violencia*. Madrid: Siglo XXI.
- Ortiz, C. (2008). Private military contracting in weak states: Permeation or transgression of the new public management of security? *African Security Review*, 17(2), 1-14.
- Osterud, O. (2016). *The New Military Revolution - From Mercenaries to Outsourcing*. En J. Haaland Matlary y O. Osterud (Eds.), *Denationalisation of Defense: Privatisation and Internationalisation* (pp. 13-26). Londres y Nueva York: Routledge.
- Petersohn, U. (2014). The Impact of Mercenaries and Private Military and Security Companies on Civil War Severity between 1946 and 2002. *International Interactions*, 40(2), 191-215.
- Policante, A. (2013). The new pirate wars: the world market imperial formation. *Global Discourse*, 3(1), 52-71.
- Schmitt, C. (1984). *Teoría del partisaño: acotación al concepto de lo político*. Buenos Aires: Folios.
- Shearer, D. (1998). The expansion of the private military sector. *The Adelphi Papers*, 38(316), 23-37.
- Shearer, D. (1999). Private military force and challenges for the future. *Cambridge Review of International Affairs*, 13(1), 80-94.
- Singer, P. W. (2005). Outsourcing War. *Foreign Affairs*, 84(2), 119-132.
- Singer, P. W. (2006). Humanitarian Principles, Private Military Agents: Implications of the Privatized Military Industry for the Humanitarian Community. *Brown Journal of World Affairs*, 13(1), 105-121.
- Springer, N. (2005). *Desactivar la guerra: alternativas audaces para consolidar la paz*. Bogotá: Aguilar.
- Thompson, J. E. (1994). *Mercenaries, Pirates and Sovereigns: State-building and extraterritorial violence in early modern Europe*. New Jersey: Princeton University Press.
- Urueña Sánchez, M. I. (2011). *Leviatanes desnudos, piratas desbocados: Estados fallidos, nuevas guerras y derecho internacional de guerra*. Bogotá: Universidad La Gran Colombia.
- Weiss, R. P. (2007). From Cowboys Detectives to Soldiers of Fortune: Private Security Contracting and Its Contradictions on the New Frontiers of Capitalist Expansion. *Social Justice* 34(3-4), 1-19.