



VII ENCUENTRO NACIONAL DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS

LA TERCERIZACION DE LOS CONFLICTOS

Por el Prof. Dr. Adalberto C. Agozino

- Fuente: <http://www1.hcdn.gov.ar/dependencias/ieeri/ennee/vii/tercerizacion.htm>

LA TERCERIZACIÓN DE LOS CONFLICTOS

Por el Dr. Adalberto C. Agozino

En los primeros años de la Post Guerra Fría las principales potencias militares iniciaron un proceso de reducción del personal de sus fuerzas armadas. Los Estados Unidos, por ejemplo, en ese período redujeron sus efectivos militares de 2.100.000 a 1.400.000 hombres. Esta reducción acompañaba el proceso de distensión que siguió a los primeros años de la caída del Muro de Berlín, cuando se anunciaba el “fin de la historia” y algunos pensadores especulaban en con un brusco descenso del número de conflictos internacionales.

También incidió en este proceso el empleo de nuevas tecnologías, en especial de armas inteligentes operadas por un número reducido de hombres, como por ejemplos los dispositivos electrónicos de vigilancia y exploración.

Pronto fue evidente, sin embargo, que los conflictos bélicos mutaban su naturaleza pero no descendía ni en número ni en la virulencia de los enfrentamientos. Cuando el choque ideológico se transformó en choque de civilizaciones la violencia étnico – religiosa degeneró en violentos conflictos en regiones de escaso valor estratégico pero que terminaron involucrando a las potencias occidentales. Más aún, comenzaron a multiplicarse las denominadas “misiones de paz” y “actividades humanitarias” implementadas por los ejércitos que, aunque en raras ocasiones demandaban el empleo efectivo de la fuerza militar, implicaban el despliegue de numerosos contingentes militares en las más remotas geografías y su mantenimiento por períodos prolongados.

La multiplicación de sus compromisos militares globales ha obligado a varios países, pero especialmente a los Estados Unidos, a replantear el número de efectivos de sus fuerzas armadas e incluso a incrementar el reclutamiento de soldados. Pero, la incorporación de nuevos reclutas no ha sido un proceso sencillo pese a que el gobierno americano ha incrementado los incentivos económicos.

En un artículo elaborado por Rosendo Fraga, director del Centro de Estudios Nueva Mayoría, uno de los portales de análisis político más importantes de Iberoamérica, el autor nos brinda un detallado resumen de la política de reclutamiento implementada por la Administración Bush: “Los nuevos reclutadores –popularizados cinematográficamente por Michael Moore en Fahrenheit 09/11- forman una parte clave de la campaña. Para persuadir a los futuros soldados, el Ejército incrementará el número de reclutas para el servicio activo y la reserva de aproximadamente 6.000 a 7.000 para fines de año. La fuerza de los reclutadores en servicio activo aumentará de 5.111 a 6.029, y el número de reclutadores para la Reserva del Ejército aumentará de 954 a 1.062.”

“Funcionarios del Comando de Reclutamiento del Ejército dicen que las bonificaciones aumentarán a un máximo de 15.000 dólares para los soldados que estén dispuestos a registrarse para prestar servicios por tres años en ocupaciones en las que el personal escasea (más que duplicando las anteriores bonificaciones de 6.000 dólares).”

“Muchos de esos cargos se encuentran en las zonas de guerra. Los soldados pueden ganar hasta 9.000 dólares en bonificaciones, trabajando como especialistas en el suministro de petróleo y operadores en el servicio de comidas”.

“Hay también bonificaciones por nivel alcanzando: 8.000 dólares para los soldados que tengan una licenciatura, 7.000 para los que cuenten con un título otorgado después de dos años de estudios universitarios, y 6.000 para los que tengan el diploma de la escuela secundaria. Según el trabajo asignado, las bonificaciones de hasta 9.000 dólares serán pagadas a reclutas que se presentan al entrenamiento básico antes del 27 de septiembre (2004). Los civiles que tengan habilidades especiales podrán ganar una suma adicional de 3.000 dólares.”

“En los primeros meses de la guerra en Irak, el Ejército dio órdenes de impedir a las tropas partir durante la guerra. Luego aplicó las bonificaciones. A continuación, el Ejército adelantó las fechas fijadas de las tropas que debían comenzar el entrenamiento en 2005 y ofreció otros incentivos.”

“El Ejército está superando sus objetivos de reclutamiento para el 2004, a pesar de que fueron elevados de 72.500 a 77.000 efectivos, con una excepción: la Guardia Nacional del Ejército estima que sólo llegará a cumplir con el 88% de su objetivo de reclutamiento fijado para el 2004.”

Las necesidades de mayor personal militar y otras consideraciones de orden político, como la de sortear algunas de las limitaciones que el Congreso de los Estados Unidos ha impuesto al empleo de las fuerzas armadas en cierto tipo de conflictos internacionales o los problemas de posibles violaciones a los derechos humanos en ciertas operaciones militares –especialmente en las tareas de inteligencia- han llevado a las sucesivas administraciones estadounidenses a la contratación de empresas de seguridad e inteligencia, a las que se denomina “empresas de servicios militares”, que operando bajo la cobertura legal “consultores”, “especialistas” y “expertos”, constituyen verdaderas fuerzas mercenarias.

Los Estados Unidos incrementaron el uso de contratos militares externos durante los años noventa, debido a la citada reducción de sus efectivos militares, cuando el estallido de numerosos conflictos étnicos y regionales aumentó bruscamente la demanda de personal militar. Durante la operación “Tormenta del Desierto” el Ejército estadounidense empleó a un “especialista” civil por cada cincuenta soldados regulares. Los conflictos étnicos de Bosnia Herzegovina, a mediados de esa década, y el de Kosovo, en 1999, hicieron que la proporción aumentara a uno cada diez, cifra que se mantuvo en ese nivel durante la Guerra del Golfo en 2003.

Las empresas de servicios militares comenzaron a crecer cuando durante la presidencia de George Bush, su secretario de Defensa Dick Cheney ordenó la realización de un estudio que determinó la conveniencia para los Estados Unidos de impulsar la privatización de su ejército. Aquel informe fue elaborado precisamente por una consultora de servicios militares Brown & Root Services -filial de Halliburton, que luego dirigió el propio Cheney desde 1994 hasta que se incorporó a la vicepresidencia-, el estudio, que costó un total de nueve millones de dólares, demostraba que era mucho más rentable, tanto en términos económicos como políticos-delegar ciertas tareas militares en empresas privadas.

Poco más de una década más tarde, tal como estima Peter Singer, analista del Brookings Institution, un prestigioso centro de estudios internacionales de los Estados Unidos, las empresas de servicios militares manejan un negocio de 100.000 millones de dólares anuales – algunos estiman que en la próxima década este tipo de empresas duplicarán el volumen de sus negocios- y sus servicios incluyen el mantenimiento de sistemas de defensa o la modernización de las fuerzas armadas en países de los cinco continentes, la protección de minas de diamantes y pozos petroleros en las más remotas geografías del mundo.

Tal como afirma Rosa Townsend, corresponsal en Miami del diario español “El País”, las empresas de servicios militares “se encargan esencialmente de lo que los estados ricos no quieren hacer o los pobres no pueden hacer. Permite a los ricos reducir sus presupuestos de defensa concentrándose en guerras prioritarias para su seguridad y subcontratando el resto, y

hace asequible a los pobres un nivel de poderío militar del que carecen”.

LOS NUEVOS MERCENARIOS

El empleo de fuerzas mercenarias es tan antiguo como la guerra misma. Si nos remontamos en la historia al nacimiento de los tiempos modernos –para no ir más atrás–, en tiempos de las “Guerras Dinásticas” las tropas mercenarias constituían una parte sustancial de los Ejércitos de la época. A partir del Siglo II y hasta la paz de Westfalia, en 1648, los contratistas militares solían emplear soldados formados en las estructuras feudales y los enviaban a quienes estuvieran dispuestos a pagar por ellos, fueran ciudades – estado o príncipes italianos o hasta el mismo Vaticano. Aquellas fuerzas mercenarias llevaban a cabo tareas militares como librar guerras, o políticas: mantener el poder y recaudar impuestos. Algunos historiadores vinculan el ascenso de las tropas contratadas a finales de la Edad Media con la incapacidad del sistema feudal de hacer frente a las necesidades, cada vez más complejas, de una sociedad en pleno proceso de modernización.

No han faltado desde entonces quienes condenaban el empleo de este tipo de fuerzas militares. En pleno Renacimiento italiano, Nicolás Maquiavelo, dedicaba el Capítulo XII de su libro “El príncipe” al análisis: “De las diferentes especies de milicias y de los soldados mercenarios”.

En esta obra escrita en 1513, por el genial florentino podemos leer: “Las tropas que sirven para la defensa de un Estado son: o mercenarias, o extranjeras, o mixtas. Las de la segunda clase, bien sirven en calidad de auxiliares o como mercenarios, son inútiles y peligrosas, y el Príncipe que se confía en tales soldados jamás estará en seguridad, a causa de estar siempre desunidos, ser ambiciosos, carecer de disciplina y tener poca fidelidad; valerosos contra los amigos, cobardes en presencia del enemigo, y no tener ni temor de Dios ni buena fe respecto a los hombres. A causa de todo ello, un Príncipe no puede retardar su caída sino lo que tarde en poner su valor a prueba. O sea, por decirlo todo en pocas palabras: saquean al Estado en tiempos de paz como lo haría el enemigo en tiempos de guerra. ¿Cómo podría ocurrir esto de otro modo? Esta clase de tropas no sirven a un Estado sino por el interés de una soldada que jamás es suficientemente fuerte como para permitirles comprar lo que necesitan para vivir. Naturalmente, si no tienen inconveniente en servir mientras dura la paz (pues por no hacer nada se encuentran con algo), apenas la guerra ha sido declarada huyen o tan sólo piensan en hacerlo.”

Pese al paso de los siglos, la visión negativa con respecto a las tropas mercenarias no ha disminuido. Es así, como tras nueve años de arduas negociaciones la Asamblea General de las Naciones Unidas, aprobó el 4 de diciembre de 1989, la “Convención Internacional contra el reclutamiento, la utilización, la financiación y el entrenamiento de mercenarios”.

Este documento internacional establece importantes precisiones en su Artículo 1º sobre a que se denomina “mercenario”. Dice exactamente:

“1º se entenderá por “mercenario” toda persona que:

- a) Que haya sido especialmente reclutada, localmente o en el extranjero, para combatir en un conflicto armado;
- b) Que tome parte en las hostilidades animada esencialmente por el deseo de obtener un proyecto personal y a la que se haga efectivamente la promesa, por una Parte en conflicto o en nombre de ella, de una retribución material considerablemente superior a la prometida a abonada a los combatientes de grado y funciones similares en las fuerzas armadas de esa Parte;
- c) Que no sea nacional de una Parte en conflicto ni residente en un territorio controlado por una Parte en conflicto;

2º Se entenderá también por “mercenario” toda persona en cualquier otra situación:

- a) Que haya sido especialmente reclutada, localmente o en el extranjero, para participar en un acto concertado de violencia con el propósito de:
- i) Derrocar a un gobierno o socavar de alguna manera el orden constitucional de un Estado, o de,
 - ii) Socavar la integridad territorial de un Estado;
- b) Que tome parte en ese acto animada esencialmente por el deseo de obtener un provecho personal significativo y la incite a ello la promesa o el pago de una retribución material;
- c) Que no sea nacional o residente del Estado contra el que se perpetre ese acto;
- d) Que no haya sido enviada por un Estado en misión oficial; y
- e) Que no sea miembro de las fuerzas armadas del Estado en cuyo territorio se perpetre el acto.”

También resulta de particular interés el Artículo 5º de dicha convención que establece:

“1. Los Estados Partes no reclutarán, utilizarán, financiarán ni entrenarán mercenarios y prohibirán ese tipo de actividades de conformidad con disposiciones de la presente Convención.

2. Los Estados Partes no reclutarán, utilizarán, financiarán ni entrenarán mercenarios con el objeto de oponerse al legítimo ejercicio del derecho inalienable de los pueblos a la libre determinación reconocido por el derecho internacional y tomarán, de conformidad en el derecho internacional, las medidas apropiadas para prevenir el reclutamiento, la utilización, la financiación o el entrenamiento de mercenarios para tal objeto.

3.- Los Estados Partes establecerán penas adecuadas para los delitos previstos en la presente Convención en las que se tenga en cuenta su carácter grave.”

Conscientes de la mala imagen que su actividad tiene en la opinión pública internacional, una docena de empresas de servicios militares han creado la denominada Asociación Internacional para las Operaciones de Paz. Según su director, Doug Brooks, no se trata de despistar ni de lavar la imagen de las controvertidas corporaciones militares. “La paz y la estabilidad son siempre más rentables que las guerras –afirma Brooks- pero las guerras existen, y nosotros salimos al encuentro de unas necesidades que están ahí”. Lo cierto es que tan sólo en 2001, las corporaciones de servicios militares invirtieron treinta y dos millones de dólares en los distintos lobbys de Washington, aportando por igual a demócratas que a republicanos.

No obstante la visión negativa y hasta jurídicamente condenatoria que rodea a este tipo de cuerpos militares, muchas veces totalmente acertada y justificada, actualmente existen razones para la creciente utilización de empresas de servicios militares, entre las que figuran las presiones del mercado, la generalización del crimen organizado transnacional, la inseguridad en amplias regiones del Tercer Mundo, la industria del secuestro, el terrorismo internacional, las nuevas tecnologías, y el cambio social, entre otros riesgos y amenazas a la seguridad de un mundo globalizado crean múltiples demandas que a los cuerpos militares y de seguridad les resulta sumamente difíciles resolver.

En la actualidad, las empresas de servicios militares son compañías multinacionales que se encargan del apoyo logístico, labores de formación, seguridad, información, análisis de riesgos y mucho más. Operan en el contexto de un mercado abierto, trabajan varios “contratos” al mismo tiempo y presumen de su profesionalidad. Sus proyectos los llevan a cabo no personal permanente entrenado y formado por ellas sino agentes reclutados de bases de datos sobre personal con experiencia militar y antiguos miembros de las fuerzas del orden, en general se prefiere a individuos que registren experiencia de combate, que han prestado servicio en ejércitos nacionales en zonas de conflicto y que por tanto han demostrado su idoneidad en situaciones de alto riesgo.

Muchos de estos expertos figuran en varias bases de datos, pasan rápidamente de un contrato

–y de una empresa- a otra, llegando en ocasiones trabajar como “contratistas” independientes llegado el caso. Aunque la mayoría de ellos muestra una alta capacitación técnica y dominan la utilización de elementos tecnológicos de última generación, otros recuerdan peligrosamente a los mercenarios de los años sesenta. En esa época los mercenarios se movían al borde de la legalidad cuando prestaban servicios en Biafra o en el Congo y se reclutaban por avisos en la revista “Soldier of Fortune”.

LAS VENTAJAS DE LOS EJÉRCITOS PRIVADOS

Los defensores del empleo de empresas de servicios militares señalan que las mismas permiten a los gobiernos contar con personal con conocimientos técnicos especializados, su empleo no demanda de autorizaciones políticas especiales para enviar personal a regiones conflictivas. En 1994, Estados Unidos contrató a la empresa Military Professional Resources International –MPRI- para que “asesorara” al gobierno croata. De esa manera, el presidente del país, Franjo Tudjman, obtuvo las ventajas de la ayuda militar estadounidense a través de una empresa privada. Londres también ha promovido contratos, de este tipo en países donde empresas británicas tenían intereses comerciales. Algo similar ocurrió en Colombia, cuando el Congreso estadounidense aceptó proporcionar 1.300 millones de dólares en asistencia para la seguridad en el marco del “Plan Colombia”, pero impuso una cláusula, estableció que no podían permanecer en forma simultánea más de 500 soldados estadounidenses y 300 empleados civiles en territorio colombiano, tampoco podían participar directamente en combates. El gobierno norteamericano burló estas limitaciones empleando personal de diversas empresas de servicios militares que incluso en ocasiones se vieron involucrados en acciones militares directas.

Por último, según otras informaciones, la empresa Lagie Aviation Service and Technology, Inc. –LAST-, subcontratada por la DynCopr, ayudó al teniente coronel Oliver North, durante el escándalo Irán – Contras de los años ochenta, a transportar armas y municiones para los insurgentes nicaragüenses en su lucha contra el gobierno sandinistas.

Por último, el empleo de estas empresas en tareas logísticas o de protección de objetivos secundarios permite que las fuerzas nacionales que son escasas estén disponibles para su utilización en operaciones estratégicas de mayor relevancia.

Los gobiernos que emplean a empresas de servicios militares suelen afirmar que los expertos privados resultan más económicos. Sin embargo, los informes existentes sobre la Guerra del Golfo indican que los civiles contratados para tareas de seguridad reciben sueldos muy elevados –20.000 dólares mensuales- que triplican lo percibido por un soldado reclutado. Otros afirman que las empresas privadas resultan más económicas porque los gobiernos ahorran los gastos de reclutamiento, formación y especialización del personal militar. Sin embargo, la mayoría de los civiles contratados han adquirido su capacidad para el trabajo militar y de seguridad cumpliendo funciones dentro de algún ejército nacional. Incluso algunos gobiernos han mostrado preocupación porque el atractivo de los altos sueldos abonados por las empresas privadas de seguridad atenta contra la capacidad de los ejércitos nacionales para retener al personal más calificado, en especial a cuerpos elite, de lucha antiterrorista, expertos en contramedidas electrónicas, etc.

Probablemente, la mayor ventaja económica reside en el hecho de que la empresa privada de seguridad trabaja por contrato y una vez finalizado el mismo cesan los costos que ellas ocasionan. Mientras que los soldados reclutados deben conservarse aún en periodos de paz y luego ocasionan erogaciones en forma de jubilaciones, pensiones, gastos médicos y otras compensaciones por las lesiones sufridas.

Por último, la actividad de especialistas privados disminuye las repercusiones sobre la opinión pública del empleo de personal militar. Tal como ha admitido la ex embajadora de los Estados Unidos en Colombia, Anne Peterson, si un especialista militar contratado por una empresa internacional de seguridad fallece en el transcurso de alguna operación la repercusión es mínima, es un empleado más que muere en un “accidente de trabajo”, mientras que si el caído

es un militar estadounidense llegará a Washington un ataúd con una bandera estadounidense y mucha gente comenzará a hacer preguntas y se llevará a cabo una investigación de cómo y bajo que circunstancias se produjo su deceso.

Tal como veremos a continuación, las empresas privadas de seguridad constituyen en verdad filiales de holdings mayores que ofrecen también tecnología de computación, servicios de aviación, asesoría financiera y de administración. Por lo general, su directorio está integrado por antiguos y brillantes jefes militares, ex diplomáticos y ex funcionarios de organismos internacionales y hasta algún ex jefe de Estado en retiro.

En la mayoría de los casos, estas empresas son contratadas por gobiernos débiles. Su propuesta comercial es realmente atractiva: guardar la seguridad interna, aniquilar grupos sediciosos armados, formar e instruir a las fuerzas de seguridad y militares locales, crear e instruir los servicios de inteligencia, conformar cuerpos de elite o guardias de seguridad para los dirigentes locales, etc.

Las empresas de servicios militares firman contratos legales con organismos internacionales o gobiernos constitucionales. Sus dirigentes argumentan siempre que gran parte de sus tareas están al servicio de gobiernos legítimamente elegidos y constituidos o que desarrollan misiones "humanitarias" de mantenimiento de la paz.

LAS TRANSNACIONALES DE LA GUERRA

Un conjunto de importantes empresas multinacionales de seguridad consiguen los principales contratos del sector, para ellas trabajan un gran número de "especialistas" militares, cuentan con importantes instalaciones, centros de entrenamiento y sofisticado equipamiento. Veamos algunos ejemplos:

a) MILITARY PROFESSIONAL RESOURCES INCORPORATED –MPRI-:

Su presidente Ed Soyster, fue jefe de inteligencia militar del Pentágono. Uno de sus vicepresidentes, el general de dos estrellas retirado Carl E. Vuono, un veterano de la guerra del Golfo, firmó un nuevo contrato con el gobierno de Croacia, país en el que funciona desde 1994. En esa época por petición y bajo contratación del ministerio de Defensa de los Estados Unidos entrenó al ejército croata. Meses después, el ejército croata, lanzó la "Operación Tormenta". En el curso de la cual ingresó a las zonas de seguridad controlada por la ONU en Krajina y efectuó la limpieza étnica de la zona. Se estima que unos doscientos mil serbios fueron forzados a desplazarse y centenares resultaron muertos. La publicación especializada Jane's Intelligence Review ha señalado que su intervención fue clave en los éxitos militares del ejército croatas contra los serbios. También entrenó a las fuerzas armadas de Bosnia y Herzegovina para hacer frente a las tropas de Milosevic.

En septiembre de 1999, el Departamento de Defensa de los Estados Unidos contrató, por un monto de seis millones de dólares, a la empresa MPRI, para trabajar con el Ejército colombiano en planeamiento de operativos, inteligencia, logística y entrenamiento.

b) EXECUTIVE OUTCOMES:

Tenía su sede en Pretoria, capital de Sudáfrica. Surgida después de la desaparición del gobierno blanco del apartheid, fue organizada por ex militares. Cuando sus actividades fueron prohibidas en Sudáfrica trasladó sus oficinas a Londres. Tiene capacidad para movilizar en naves propias a 2.000 hombres armados y equipados. Presta sus servicios en Sierra Leona, Colombia, Croacia, Bosnia, Congo, Nigeria y Guinea Ecuatorial. Se especializa en la protección de minas de diamantes y pozos de petróleo en Angola

Un documental del Canal 4 de Londres –titulado The War Business- difundió que, en mayo de 1998, los mercenarios de Executive Outcomes bombardearon con NAPALM el mercado de un pueblo africano, matando a 500 civiles en un solo día.

Sandline International habría enviado helicópteros y equipo militar a Sierra Leona, en febrero

de 1998, y en esta forma habría violado un embargo de armas decretado por el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas un año antes. Al parecer, esta acción contó con el apoyo del gobierno británico, por lo que el Comité de Relaciones Exteriores de la Cámara de Comunes habría efectuado una investigación al respecto.

Luego, esta empresa asesoró a la fuerza para militar de Kamajor –leal al presidente restituido Tejan Kabbah- que combatía a los depuestos golpistas de la Junta Militar. Pero sus procedimientos han sido condenados por los organismos internacionales quienes los responsabilizan de la aplicación de torturas y crímenes contra los prisioneros. Por ejemplo, tan sólo en una semana, en noviembre de 1998, 70 personas –acusadas de ser combatientes rebeldes- habrían resultado muertos en el combate de Gberay, llevado a cabo a unos cien kilómetros al norte de la ciudad capital de Freetown, y sus cuerpos mutilados fueron incendiados.

El gobierno de Sierra Leona retribuyó a Executive Outcomes con importantes contratos de explotación de los recursos naturales del país para las empresas ligadas al holding: Branch Energy, Heritage Oil and Gas y Diamond Works. Esta última empresa fue constituida en 1996, en Vancouver, y es una de las más grandes productoras de diamantes, además de tener líneas aéreas, como Ibis Air, y otras empresas de transporte, logística y servicios.

c) SANDLINE INTERNATIONAL:

Registrada de Bahamas, tiene sus oficinas centrales en la ciudad de Londres. Operó junto a Executive Outcomes en Sierra Leona derrocando a la junta militar integrada por el Consejo Revolucionario de las Fuerzas Armadas –AFRC- y por el Frente Unido Revolucionario –RUF-, permitiendo la restauración del derrocado presidente Tejan Kabbah.

d) DYNACORP:

Según consigna su publicidad en Internet: “es una de las más grandes compañías tecnológicas y de servicios de los Estados Unidos. Es reconocida por sus innovaciones en las áreas de ciencia, ingeniería, administración tecnológica y apoyo técnico. Es considerada la número 65 dentro de las 100 principales firmas sobre actividades de defensa en todo el mundo”.

La empresa fue creada en 1946, bajo el nombre de “California Easter Airways Inc.” Por un grupo de pilotos norteamericanos que después de la Segunda Guerra Mundial decidieron fundar una empresa aérea de carga. Desde 1987 lleva su nombre actual. Prestó sus servicios en la guerra de Corea, Vietnam, en la Operación Tormenta del Desierto, en tareas de contrainsurgencia en El Salvador, Bosnia y actualmente son conocidas sus operaciones en Colombia e Irak.

Su casa matriz está en Reston, Virginia. Es la número 65 entre las 100 más importantes firmas de defensa del mundo. Tiene aproximadamente veintitrés mil empleados desplegados en varias partes del mundo, cuenta con 550 clientes y sus ventas anuales rondarían los 1.960 millones de dólares. El 98% de sus ingresos provienen de 34 instituciones gubernamentales estadounidenses, tales como el Departamento de Estado, el Departamento de Defensa, el FBI, la DEA, el ejército, el departamento de prisiones, etc.

Tan sólo la dirección aeroespacial de DynCorp se ocupa del mantenimiento de 80% de las naves de la NASA y de 60% del parque de helicópteros con que cuenta el ejército estadounidense.

Desde 1997, la empresa tiene un contrato de seiscientos millones de dólares con el Departamento de Estado de los Estados Unidos. En la llamada “guerra contra las drogas”, fumiga desde el aire los cultivos de coca en Colombia con el herbicida glifosato, entrena a los pilotos de las fuerzas armadas colombianas, peruanas y bolivianas, y es responsable del mantenimiento de los helicópteros.

El contrato con el Departamento de Estado no establece que el personal de DynCorp deban participar de operaciones de combate en Colombia, mientras el personal militar estadounidense

permanece como entrenadores en las bases militares. Sin embargo, fueron empleados de la DynCorp quienes intervinieron el 18 de febrero de 2003, cuando los guerrilleros de las FARC obligaron a un helicóptero de las Fuerzas Armadas Colombianas que realizaba fumigaciones a un aterrizaje forzoso en la región de Cáuqueta, los mercenarios, con uniforme estadounidense, arribaron al lugar en tres helicóptero Huey II para rescatar al piloto colombiano, Giancarlo Cotrino, y mientras uno de ellos aterrizó, los otros dos le brindaban cobertura de fuego. Después de este incidente, el gobierno de Washington declaró que se trató un ataque de la guerrilla contra personal civil.

En Ecuador, tal como informó Juan Miguel Maúrtua, jefe del Puesto de Operaciones de Avanzada, la DynCorp está presente en la base militar estadounidense en la costa ecuatoriana de Manta desde marzo de 2003. El trabajo de los 117 empleados, según Maúrtua, consiste en barrer las pistas del aeropuerto, en la limpieza de las oficinas y la alimentación de los soldados estadounidenses. Aunque esta explicación resulta bastante dudosa, dado que la DynCorp insiste en su propaganda que presta servicios y proporciona personal de alta calificación que naturalmente no hace referencia a tareas de limpieza.

Sin embargo, la alta especialización del personal de DynCorp no parece impedir que sus hombres cometan errores, violaciones a los derechos humanos o se vean involucrados en hechos delictivos. En 1999, empleados de DynCorp en Bosnia fueron acusados de comprar y traficar niñas, para utilizarlas como esclavas sexuales, y en Colombia, en el 2000, sus hombres se involucraron en el tráfico de drogas.

e) DUNN AND MCDONALD INC –BDM-:

Es un consorcio dedicado a la ingeniería. Consiguió en los años ochenta contratos importantes con el gobierno norteamericano: los bombarderos Stealth, la Iniciativa de la Defensa Estratégica y el análisis de las lecciones de estrategia de la guerra de Vietnam.

Dicha compañía –que hasta 1990 era parte de la Ford- fue comprada por la Carlyle Group, uno de cuyos socios es el ex secretario de Defensa de presidente Ronald Reagan, Frank C. Carlucci. Emplea además como asesores, entre otros importantes personajes, a James Baker, ex secretario de Estado; a John Major, ex primer ministro británico, y a Karl Otto Pohl, ex presidente del Bundesbank alemán.

En noviembre de 1997, Carlyle Group vendió BDM a la firma TRW System Integration Group, de Cleveland, Ohio, fabricante de equipo espacial y de defensa, así como de partes automotrices. En enero de 1998, ambas empresas se fusionaron en TRW Systems and Information Technology Group. TRW-BDM ocupa el décimo lugar en la lista de los más importantes contratistas del departamento de Defensa de los Estados Unidos, sus contratos alcanzan un monto de 1.346 millones de dólares.

f) GLOBAL RISK STRATEGIES:

Una de las mayores empresas de servicios militares que opera en Irak, sus efectivos en ese país alcanzan a 1.100 hombres, esa cifra la sitúa en sexto lugar entre las potencias de coalición, exactamente entre Italia y España. Muchos de sus empleados son ex soldados gurkas, quienes gozan de una merecida fama por su ferocidad en combate.

EL IMPACTO DE LA PRIVATIZACIÓN DE LOS CONFLICTOS SOBRE LOS DERECHOS HUMANOS.

La actividad de estas multinacionales de la seguridad suele provocar importantes violaciones de los derechos humanos. En estos casos, los estados contratantes suelen descargar sus responsabilidades sobre las empresas y estas a su vez sobre su personal aduciendo que actuaron bajo su exclusiva responsabilidad, que excedieron las órdenes recibidas o que aprovecharon la situación para cometer delitos.

Uno de los mayores problemas al momento de controlar la actividad de las empresas privadas dedicadas a brindar servicios militarizados de seguridad suele ser la falta de legislación al respecto. Salvo Sudáfrica, ningún gobierno ha aprobado de manera reciente una legislación que sancione como delito la actividad mercenaria. Gran Bretaña e Irlanda del Norte tienen una ley que prohíbe a sus ciudadanos convertirse en mercenarios, pero el último caso de una

persona sometida a proceso judicial por esta causa se remonta al año 1896.

El Protocolo Adicional 1 de 1977 de los Convenios de Ginebra se limita a definir que se entiende por "mercenario" desde la perspectiva del derecho humanitario. Y la Convención Internacional contra el Reclutamiento, Utilización, Financiación y Entrenamiento de Mercenarios, a que hemos hecho referencia, no está en vigor debido a que sólo la han suscrito 16 de los 22 gobiernos que, como mínimo, se requieren para su puesta en práctica.

Según señala Enrique Bernales Ballesteros, relator especial de Naciones Unidas sobre la utilización de mercenarios como medio de violar los derechos humanos y obstaculizar el ejercicio del derecho de los pueblos a la libre determinación de los pueblos, señalaba en un informe de 1999: "La Comisión de Derechos Humanos debe prestar prioritaria atención al hecho de que una especie de privatización de la guerra está siendo alentada a través de posiciones unilaterales que se despliegan a través de estas empresas. La comunidad internacional no puede aceptar, sin lesionar principios que sustentan su existencia, que el mercado libre y globalizado también funcione para operaciones de venta de asistencia militar y operaciones de construcción y mantenimiento de la paz que corresponden a organizaciones internacionales. Lo contrario sería admitir, en la práctica, la intervención en asuntos internos de fuerzas paramilitares donde el componente mercenario está presente".

CONCLUSIONES

La tercerización de los conflictos es una muestra más del retroceso de los estados nacionales frente a la globalización. Los ejércitos nacionales que desde los tiempos de la Revolución Francesa fueron un símbolo de soberanía hoy son reemplazados por empresas privadas.

Las empresas de servicios militares, cuando los países más importantes del mundo se encuentran en plena "guerra contra el terrorismo y el narcotráfico" son uno de los sectores empresariales de mayor expansión en la presente década. Estas empresas crecen incluso a un ritmo mayor que las empresas de Internet o las de biotecnología.

La tercerización de los conflictos permite a los gobiernos eludir las limitaciones que les imponen sus propios pueblos, las disposiciones del derecho humanitario y la presión de la opinión pública internacional desplazando su responsabilidad sobre las acciones militares y las eventuales violaciones a los derechos humanos sobre empresas privadas aprovechando las falencias que presenta la legislación internacional.

La difusión del empleo de mercenarios a través de empresas de servicios militares constituye una forma racional de aprovechar y "reciclar" al personal de militar de alta capacitación -tropas de elite, especialistas en guerra electrónica, pilotos, expertos en lucha antiterrorista, etc.- impidiendo que preste sus servicios en países que desafíen el orden internacional vigente o incluso que se conviertan en "soldados" de las organizaciones criminales, tal como ocurrió con algunos de ellos en los países del antiguo Bloque Socialista.

Este proceso parece destinado a incrementarse en la medida que el estado sigue retrocediendo, el número de conflictos incrementándose y los pobladores de los países de mayor desarrollo, que disponen de un alto estándar de vida, no muestran mayor predisposición para involucrarse en cruentas guerras en escenarios geográficos remotos y adversos. En consecuencia, su lugar será ocupado cada día más por soldados profesionales que aceptarán tomar grandes riesgos a cambio de altas remuneraciones e impunidad frente a la justicia internacional.

También resulta evidente de este análisis, que la falta de "mano de obra militar" que evidencian tanto los Estados Unidos como otros países europeos no sólo impulsará el crecimiento de las empresas de servicios militares sino que incrementará las presiones políticas para que los estados del tercer mundo se involucren a través de "misiones de paz" en los numerosos conflictos que agotan las energías de las potencias que están actuando como "policías Internacionales".