

# *De la alza a la baja: la privatización de la guerra en los noventa*

Kim Richard Nossal\*

**E**n los últimos veinte años, la privatización y la concesión administrativa han sido las consignas en gran parte del mundo desarrollado. Inspirados por el discurso de los economistas neoliberales que arremeten contra la “mano visible” del Estado, los gobiernos de muchas jurisdicciones en el mundo occidental han conferido cada vez más la propiedad de un buen número de empresas públicas al sector privado con el fin de permitir que la “mano invisible” del mercado ponga en práctica su afamada magia. El apoyo a la privatización ha sido la concesión administrativa, otorgando contratos a actores privados para que lleven a cabo funciones que solían ser realizadas por agencias estatales. El resultado ha sido lo que muchos críticos han llamado un “ahuecamiento” del Estado, un aparato de Estado más pequeño y con menos tareas a su cargo que en el pasado.

Dado el extendido entusiasmo por las soluciones de mercado para varias cuestiones políticas, tal vez no sea una sorpresa el hecho de que la última década también haya visto el surgimiento de algunas fuerzas del mercado privado en las funciones más centrales del Estado, como el financiamiento de la guerra. Durante la década de los noventa la guerra se había privatizado, comercializado y concesionado a niveles que no se habían visto en los 45 años posteriores a la segunda guerra mundial, por razones que, de hecho, estaban directamente relacionadas con el fin de la guerra fría. En varias guerras que es-

---

\* Traducción del inglés por Lenin Calderón

tallaron después de la guerra fría, actores no estatales jugaron papeles importantes en el campo de batalla, y en algunos casos en el resultado final de la guerra misma.

DE MERCENARIOS VAGABUNDOS A COMPAÑÍAS  
TRANSNACIONALES DE SEGURIDAD

En cierto nivel, la aparición de soldados que combaten en las guerras de otras gentes a cambio de dinero no es un fenómeno nuevo: a través de la historia los mercenarios han sido contratados para hacer precisamente eso. Sin duda, el surgimiento del Estado soberano nacional en los últimos doscientos años ha servido para desacreditar a los mercenarios y sus actividades: la ideología del nacionalismo considera arriesgar la vida por la nación propia como el sacrificio máximo por la comunidad; de forma paralela, el nacionalismo califica el hecho de combatir la guerra de alguien más, particularmente por dinero, como indecoroso y sucio. No hay duda de que durante el siglo XX la palabra “mercenario” ha llevado consigo una profunda desaprobación, e incluso aversión. Además, las actividades de algunos mercenarios en las guerras civiles que tuvieron lugar en África en los años sesenta y setenta confirmaron esa imagen negativa de aquellos que Anthony Mockler llama mercenarios “vagabundos”.<sup>1</sup>

Pero mientras que los años noventa atestiguaban el surgimiento ocasional de mercenarios vagabundos –en lo que fue Zaire, por ejemplo– hacía su aparición un nuevo actor más común en el escenario internacional: las corporaciones de seguridad transnacional (TSC por sus siglas en inglés) o las compañías militares privadas. A diferencia de los mercenarios vagabundos, que tenían una actividad constante durante la guerra fría, las TSC posteriores a la guerra fría parecían estar altamente corporativizadas, manejadas por administradores que no se involucraban directamente en los combates. Como muchas otras corporaciones, estas compañías militares privadas se inclinaban por hacer énfasis en la buena prensa y en las relaciones públicas sólidas. Siempre y cuando no figuraran en las listas públicas, tal como muchas otras corporaciones en el mercado

<sup>1</sup> A. Mockler; *The new mercenaries*, Sinwick and Jackson, Londres, 1985.

global, las TSC hicieron difícil la indagación de sus propietarios reales al crear redes de monopolios y de fideicomisos de valores. Mostraban una tendencia a ser tan abiertas como la mayoría de las demás firmas en lo que respecta a sus clientes y sus servicios –tendencia que no se extendía a otros aspectos de su funcionamiento–. Por otra parte, muchas de estas corporaciones tenían sitios en internet que proporcionaban información completa acerca de sus servicios. La mayoría de las TSC ofrecían una variedad de servicios de seguridad que iban desde el entrenamiento militar hasta la protección de instalaciones vitales, o incluso combatir realmente en las guerras de sus clientes. Pretenciosamente, la mayoría se esforzaban por ser vistas como actores legítimos en la política mundial. Rechazaban fervientemente la idea de que fueran “mercenarios”, haciendo notar, por ejemplo, que ellas no vendían sus servicios de combate a nadie que no fuera un gobierno soberano o una organización internacional.

Muchas TSC operaban en el mercado global a principios de los noventa, incluyendo Executive Outcomes (EO), una firma sudafricana; Military Professional Resources, Inc. (MPRI), con base en los Estados Unidos; Gurkha Security Guards (GSG), una firma británica que empleaba ex gurkhas del ejército británico; y Sandline International, una firma con base en la Gran Bretaña que tiene nexos con EO (conocida por sus exitosas actividades militares en Angola y Sierra Leona a mediados de los noventa). Por ejemplo, la corporación MPRI, que ofrece una variedad de servicios militares pero se rehúsa a participar directamente en los combates, fue contratada por el gobierno croata a mediados de los noventa para entrenar a su ejército. El gobierno de los Estados Unidos también concedió a la MPRI algunos de los papeles de observadores de la paz en la antigua Yugoslavia. A su vez, la GSG proporcionó seguridad a Lonrho en Mozambique y a una compañía minera en Angola, e incluso servicios de evacuación de minas en Mozambique. También buscó diversificar sus operaciones al firmar un contrato con el gobierno de Sierra Leona y tomar parte en el entrenamiento militar. Sandline es mejor conocida por su participación en la guerra de Sierra Leona y por firmar un contrato con el gobierno de Papuasía Nueva Guinea para acabar con una rebelión en la isla de Bougainville.

EN EL LUGAR ADECUADO EN EL MOMENTO ADECUADO

Como puede verse, la primera mitad de los noventa constituyó un mercado a la alza para las TSC. Pero, ¿por qué estas compañías emergieron en ese momento de la historia? La respuesta, en pocas palabras, es que la conjunción de fuerzas de mercado tuvo lugar muy pronto en esa década. Del lado de la demanda, existía un mercado creciente en el número de conflictos nacionales en el mundo; los colapsos de la Unión Soviética y de Yugoslavia trajeron consigo guerras civiles; en África, las tensiones económicas de los ochenta se manifestaron intensificando las guerras civiles en Sudán, Angola, Sierra Leona, Rwanda y la antigua Zaire.

En África las condiciones eran particularmente favorables para la privatización de la guerra. Los gobiernos africanos que tenían que combatir a los movimientos rebeldes poseían ejércitos poco efectivos. Sin embargo, generalmente estos gobiernos tenían acceso a los recursos naturales, que podían ser usados para pagar a extranjeros que aportaran experiencia de tipo militar. De hecho, hay evidencias de que algunas TSC recibieron pagos por sus servicios tanto en efectivo como en derechos minerales; por lo menos se puede apuntar una relación entre los recursos naturales y el despliegue de las TSC; las compañías militares privadas no podrían desarrollarse en los conflictos africanos si no hubiera recursos en juego.

Si la demanda de experiencia militar no nacional se incrementaba, entonces las condiciones de suministro y de abastecimiento favorecerían la privatización de la guerra. Primero, el fin de la guerra fría y una serie de conflictos relacionados con ésta tuvieron un marcado efecto en las fuerzas militares mundiales. El fin de la rivalidad entre Occidente y Medio Oriente condujo a una disminución a gran escala de los efectivos militares en todo el mundo; rápidamente, muchos oficiales y soldados retirados prematuramente, que tenían una considerable experiencia militar y entrenamiento en combate, aparecieron en el mercado. Segundo, el colapso de la Unión Soviética tuvo un gran impacto sobre un aspecto importante del suministro: equipo militar tecnológicamente sofisticado, como helicópteros fuertemente armados, que un actor privado nunca hubiera podido adquirir durante la guerra fría, era ahora alquilable.

Además, estas fuerzas militares estaban probándose en un entorno global excesivamente permisivo. Las grandes potencias mundiales, particularmente los Estados Unidos, no estaban tan ansiosas por manejar conflictos locales como lo habían estado durante la guerra fría. De hecho, a veces era ventajoso para las grandes potencias que las TSC se desplegaran en áreas de conflictos internos. Por ejemplo, el gobierno de los Estados Unidos aprobó con entusiasmo el contrato firmado por la corporación MPRI con el gobierno croata, y Washington se pronunció insistentemente y por todos los medios a favor de que Luanda expulsara a EO de Angola y contratara a MPRI en su lugar.

#### UN CAMBIO DE ÁNIMO

Sin embargo, al mismo tiempo, la proliferación de estos actores privados no estatales con capacidad para entrar en combate, pudo haber creado, paradójicamente, las condiciones para la contracción del mercado militar privado a finales de la década. El notable éxito de algunas TSC en el campo de batalla no trajo consigo una gran aceptación; por el contrario: muchos actores en la comunidad internacional –incluido el secretario general de las Naciones Unidas, el general Kofi Annan, algunas organizaciones internacionales, gobiernos soberanos, organizaciones no gubernamentales y los medios– expresaron diversos grados de preocupación por la privatización y comercialización de la guerra.

El caso Sandline, en el cual los miembros de una operación mercenaria organizada fueron expulsados de Papuasias Nueva Guinea avergonzando al gobierno y causando disturbios, sirvió para galvanizar la opinión global en contra de aquellas TSC que se vieron involucradas en operaciones de combate. El gobierno de Sudáfrica, altamente perturbado por la participación de EO en la debacle de Papuasias Nueva Guinea, no sólo se inclinó por la regulación estrecha de la asistencia militar extranjera por parte de los sudafricanos, sino que también extendió extraterritorialmente su legislación mercenaria. Mientras que la legislación sudafricana es considerada como meramente simbólica, no hay duda de que esta última disposición tuvo un fuerte impacto poco después de que fuera aprobada por el parlamento: EO anunciaba el fin de sus operaciones. Otras firmas que participaron en combate enfrentaron destinos no muy dife-

rentes. GSG, por ejemplo, nunca se recuperó de la catastrófica masacre de su personal en Sierra Leona en febrero de 1995. Al desafortunado contrato de Sandline en Papuasía Nueva Guinea le siguió la revelación de que en 1998 la firma estuvo involucrada en la presunta violación del embargo de armas impuesto por la ONU a Sierra Leona.

Ahora, al final de la década, puede afirmarse que el mercado para los ejércitos privados, tan a la alza a principios de los noventa, muestra claras tendencias a la baja. Primero, la parte del suministro en la ecuación ha cambiado de manera creciente durante la década. La ola de reducción militar que fue tan distintiva de los primeros años ha terminado, dando como resultado que el número de soldados recientemente destituidos, con experiencia en combate y capaces de participar eficazmente en conflictos armados, ha disminuido.

Segundo, la promesa de privatizar la guerra probó ser poco más que una quimera. Mientras que EO disfrutaba declarando que estaba involucrado en el “cumplimiento privatizado de la paz”, quedaba claro que en aquellos sitios donde las TSC habían participado en operaciones de combate, reinaba una paz poco duradera, aun cuando algunas, como EO, habían sido capaces de asegurar victorias militares limitadas a aquellos que pagaban por sus servicios.

Tercero, y más importante, el “mercado” para la privatización de la guerra se desplomó ante el problema de la legitimidad. Los cuidadosos esfuerzos de las compañías militares privadas por sobreponerse a la opinión negativa que la comunidad internacional tenía acerca de los mercenarios fracasaron rotundamente. La naturaleza corporativizada de estas firmas y sus intentos por ser contribuyentes legítimos y constructivos en la comunidad internacional contaron muy poco en el análisis final: cuando las cosas dejaron de funcionar, corporaciones como EO, GSG y Sandline fueron consideradas simples “mercenarios”, sin gobierno alguno (que no fuera uno de los que habían contratado sus servicios en un principio) que estuviera preparado para otorgarles legitimidad. De hecho, ha habido un movimiento creciente en contra del uso de las TSC. Algunos gobiernos han hecho más difícil que las TSC operen en sus territorios, un impedimento de importancia para organizar la logística necesaria si se desea crear un puente aéreo militar. Algunas instituciones financieras internacionales incluso se han dedicado a sancionar a los gobiernos que utilicen TSC.

## CERRANDO EL CÍRCULO

En resumen, aquellas firmas que se limitan a prestar servicios como el entrenamiento o el suministro de equipo o de armas a gobiernos y organizaciones internacionales, serán actores importantes aunque esencialmente secundarios en los conflictos armados de la próxima década. Por el contrario, aquellas TSC que ofrezcan servicios de combate en guerra difícilmente prosperarán en un ambiente cada vez más adverso. Los mercenarios no desaparecerán: “los soldados de la fortuna” siempre estarán a disposición, tal como la inteligencia francesa descubrió cuando supuestamente organizaron el despliegue de mercenarios serbios para combatir en la guerra civil de Zaire. Pero es muy probable que los ejércitos corporativos de los noventa sean reemplazados por mercenarios vagabundos similares a los de épocas pasadas. ❧