



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

Hegemonía Mundial y Corporaciones Militares Privadas 2001-2019: una perspectiva global

TESIS

Para obtener el título de Licenciada en Relaciones Internacionales

PRESENTA

Esmirna Lorena Sánchez Preciado

Director de tesis

Dr. Raúl Ornelas Bernal

Investigación realizada con el apoyo del Programa de Apoyo a
Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica PAPIIT (clave
AG300318): *Economía y guerra en el siglo XXI: corporaciones,
Estados y mercenarios. Genealogías latinoamericanas*



Ciudad Universitaria, Ciudad de México, Abril 2022



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas

Tesis Digitales

Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mi mamá, la mujer más fuerte y resiliente que conozco

Agradecimientos

Mi desarrollo académico, profesional y personal ha sido inspirado por personas fuertes y resilientes, que enfrentan las adversidades al salir adelante con sus talentos, fortalezas, capacidades, inteligencia, afectos y amor. Espero que su presencia siga conmigo durante mucho tiempo y alcanzar a ser como ellas y ellos.

A quien le debo de expresar mi sincero agradecimiento en primera instancia es a mi mamá. Agradezco su amor, fortaleza y resiliencia. Sin ella, sin su trabajo, yo no podría tener las condiciones de seguir alcanzando mis metas o mis aspiraciones. Su apoyo incondicional ha sido piedra angular de mis logros. A mi abuela le agradezco y valoro sus cuidados afectivos, su trabajo en la esfera de la reproducción (impago e infravalorado socialmente); así como su inacabable calidez a lo largo de mi vida. A mi tía Yadira, que sin su ejemplo como principal fuente de inspiración, no me sentiría inclinada a seguir una carrera y lograr ser exitosa, profesional, determinada y generosa como ella. A mis tías Gina y Maribel, por su bondad, buen carácter y perseverancia. A mi tía Claudia, por sus cuidados y cariño incondicional. A la risueña señora Sofía, otro modelo de independencia, autonomía; la recordaré con cariño. A mis primas Karen y Karla, por su buen humor y su inteligencia.

A mi papá, por su apoyo y su amor. A mi hermano, de quien siempre aprendo (aunque yo sea la mayor), le agradezco por su nobleza, sentido del deber y súper inteligencia. A mi abuelo, por su atención y cuidado. A mi tío Juan Carlos le agradezco nuestras conversaciones, discusiones, acuerdos y desacuerdos, su apoyo y su cariño; así como sus enseñanzas de vida y la amabilidad de compartirlas conmigo. A mi tío Jorge, por sus risas y su ternura. A mi tío Ramón y sus bromas. A mi tío Mundo, por demostrar la importancia del apoyo y la perseverancia. A mis primos Ángel y al carismático pequeño Mateo.

A mis amigas(os)/compañeras(os): Arantxa, Uriel, Cori, Karen, Mich, Miguel, Diana, Carlos, Fernando, Silvana, Mario, Javier, Ricardo, Fatou, Daniel, Brandon, Angeles, Jared, Gustavo, Humberto, Lidia, Diego. Gracias por nuestras conversaciones, nuestros momentos de reflexión y salidas a la Cineteca. A los(as) amigos(as) que encontré en Corea del Sur: Baptiste, Mirelle, Jean, Elodie, Katia, Jace, Ari, A Hyun Jo, Audriel, Romain, Sakiko, Geisha. A los amigos que encontré en Japón: Hidaka y Ryuichi. Gracias por todas las risas, borracheras y discusiones. A John, por todos nuestros viajes, las experiencias psicodélicas, el

amor, las películas, los aprendizajes mutuos, las caminatas en las montañas de Ulsan, Tam Coc, Kentucky y Oaxaca. Por los cuidados y responsabilidad afectiva y las futuras aventuras.

A los(as) brillantes profesores de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS) que me permitieron ser su ayudante en sus clases: Alajandro Pedraza, Moisés Garduño y Mariana Escalante. Gracias por su trabajo y pasión por enseñar de manera fascinante e inspiradora.

Al equipo del Laboratorio de Estudios sobre Empresas Transnacionales (LET) del Instituto de Investigaciones Económicas. Agradezco al Dr. Ornelas por su orientación en mi trabajo de tesis, por su paciencia y por darme la oportunidad de ser becaria en el LET, lo cual ha contribuido a continuar con mi formación. Al Dr. Inclán por sus ideas y comentarios brillantes de los que siempre aprendo mucho. A Sandy, por su revisión de mi trabajo al inicio de mi servicio social que contribuyó a mejorar el desempeño en éste. A Josué por el compañerismo y amistad, por nuestras pasadas y futuras colaboraciones. A Cris, por todo el acompañamiento, nuestra creciente amistad, trabajo en equipo y las larguísimas horas de conversación llenas de risas. A Adriana Franco por leer mi tesis completa y por sus observaciones y comentarios que contribuyeron a mejorar la exposición de mi investigación; así como a su presencia en mi examen profesional.

A todas las personas, profesores, trabajadores(as) de la Universidad Nacional Autónoma de México (especialmente de la Escuela Nacional Preparatoria 3 “Justo Sierra”, así como de la FCPyS) cuyo trabajo hace posible el funcionamiento de la universidad y sus espacios que van más allá de los salones de clase: espacios y actividades culturales que han sido fundamentales para el desarrollo de mi pensamiento crítico.

“(…) la guerra (la forma extrema de las industrias farmacopornográficas y del complejo industrial carcelario) no es una desviación con respecto a la economía de producción y consumo en tiempos de paz, sino un laboratorio privilegiado donde experimentar a escala global con drogas duras, llevar a cabo violaciones colectivas, institucionalizar formas de servicios sexuales obligatorios no remunerados, reducir poblaciones enteras a la condición de trabajadores pauperizados e implementar programas de exterminación tecnobiopolítica.”

Paul B. Preciado

“Uno de los aspectos más trágicos de esta catástrofe es que la humanidad ha aprendido a vivir en un mundo en el que la matanza, la tortura y el exilio masivo han adquirido la condición de experiencias cotidianas que ya no sorprenden a nadie.”

Eric Hobsbawm

“El ser humano es más grande que la guerra (...). He de ampliar mi visión: escribir la verdad sobre la vida y la muerte en general, no limitarme a la verdad sobre la guerra.”

Svetlana Alexiévich

Índice Temático

Introducción	8
Capítulo I. Corporaciones Militares Privadas en acción	22
1.1 La competencia por la hegemonía como marco para interpretar a las Corporaciones Militares Privadas	32
1.1.1 El concepto gramsciano de hegemonía	33
1.1.2 Construcción de la hegemonía como una visión del mundo	38
1.1.3 La constitución de la hegemonía mundial	39
1.1.4 Construcción de la hegemonía estadounidense desde la postguerra como precedente al orden neoliberal	42
1.1.5 Disputa hegemónica	44
1.1.6 La guerra y la disputa hegemónica	46
1.1.7 Disputa hegemónica y Corporaciones Militares Privadas	48
1.1.8 Cambios en el panorama bélico post Guerra Fría	50
1.2 Neoliberalismo y privatización de la seguridad	53
1.2.1 Explicación mínima del neoliberalismo y la privatización en el sector de defensa y de seguridad	54
1.2.2 Privatización de la defensa y corporaciones militares privadas	57
1.2.3 Antecedentes y desarrollo de la Revolución en los Asuntos Militares	58
1.2.4 Privatización de la defensa, innovación tecnológica y la RMA	63
1.2.5 Seguridad internacional: un mercado rentable para las CMPs	66
1.3 Definición de las Corporaciones Militares Privadas	69
1.3.1 Discusiones en torno a la diferenciación entre CMPs y mercenarios	69
1.3.2 Participación histórica de mercenarios en la guerra	70
1.3.3 Corporaciones Militares Privadas: definición y características	74
1.3.4 Clasificación de las Corporaciones Militares Privadas	77
1.3.5 Recapitulación	80
Capítulo II. El gasto militar, la industria de defensa y las Corporaciones Militares Privadas: los casos de Estados Unidos, Reino Unido, Rusia y China	82
2.1 El gasto militar de las principales potencias	82
2.2 Estados Unidos, Reino Unido, Rusia, China y las CMPs	89
2.2.1 Neoliberalismo y la privatización de la seguridad en Estados Unidos	90
2.2.2 La industria de defensa y gasto militar en Estados Unidos	94
2.2.3 Éxito económico de las CMPs como contratistas del gobierno estadounidense	100
2.2.4 Corporaciones Militares Privadas y el mantenimiento de la hegemonía estadounidense	107

2.2.4.1 CMPs desplegadas en Medio Oriente	110
2.2.4.2 CMPs desplegadas en África	111
2.2.4.3 CMPs desplegadas en América Latina	112
2.3.1 Neoliberalismo y privatización de la seguridad en Reino Unido	113
2.3.2 La industria de defensa y gasto militar en Reino Unido	117
2.3.3 Éxito económico de las CMPs como contratistas del gobierno británico	121
2.3.4 Corporaciones militares privadas y la disputa hegemónica	126
2.4.1 Neoliberalismo y la privatización de la industria de defensa en Rusia	131
2.4.2 Industria de defensa y gasto militar en Rusia	135
2.4.3 La opaca relación entre CMPs y el gobierno ruso	138
2.4.4 Corporaciones Militares Privadas y la disputa hegemónica	142
2.4.4.1 Grupo Wagner en la anexión de Crimea	143
2.4.4.2 CMPs rusas en la guerra de Siria	144
2.4.4.3 El Grupo Wagner en la guerra de Libia	145
2.4.4.4 El Grupo Wagner en otros escenarios	146
2.5.1 Seguridad privada en China	147
2.5.2 La industria de defensa y gasto militar en China	150
2.5.3 Las CMPs y su relación con el gobierno chino	156
2.5.4 CMPs chinas y la disputa hegemónica	165
Capítulo III. Estatuto de la regulación de CMPs desde la perspectiva del Derecho Internacional Humanitario: Documento Montreux, ICoCa y la propuesta neoliberal	173
3.1 Las Corporaciones Militares Privadas y la regulación internacional	173
3.1.1 Derecho Internacional Humanitario (DIH)	175
3.2 Documento Montreux	178
3.2.1 Conferencia Montreux +5	184
3.2.1.1 Estados Unidos como Estado contratante y de origen	185
3.2.1.2 Reino Unido como Estado contratante y de origen	188
3.2.1.3 Rusia ausente en el Documento Montreux	190
3.2.1.4 China y su participación en el Documento Montreux	193
3.3 Código de Conducta Internacional para Proveedores de Servicios de Seguridad Privada	196
3.4 Asociaciones de la industria de las CMPs y la apuesta por la autorregulación: la propuesta neoliberal	202
3.5 Balance del Documento Montreux, del ICoCa y de la <i>propuesta neoliberal</i>	208
Conclusiones	213
Bibliografía	229

Introducción

I. ¿Por qué estudiar a las Corporaciones Militares Privadas?

Las Corporaciones Militares Privadas (CMPs) pueden ser constituidas como un objeto de estudio de la disciplina de Relaciones Internacionales, en tanto su actividad se identifica en el plano de lo global e interactúa, principalmente, con instituciones gubernamentales y no gubernamentales en diversos escenarios estratégicos regionales y mundiales. Por esa razón, la investigación gira en torno de la relación CMP - Estado (vía las instancias gubernamentales que se encargan de su contratación; por ejemplo, departamentos o ministerios de defensa). En términos generales, este trabajo define a las CMPs como organizaciones orientadas a valorizar su capital mediante la comercialización de servicios profesionales intrínsecamente relacionados con la guerra. Éstas son entes corporativos que se especializan en la provisión de habilidades útiles en la esfera militar. Los servicios que ofrecen van desde el combate táctico en operaciones, planeación estratégica, reunión y análisis de información, apoyo operacional, entrenamiento de tropas, hasta asistencia militar técnica. Esta investigación se enfoca en el periodo que recorre los años entre 2001 y 2019.

Se resalta que los gobiernos realizan prácticas de *outsourcing* en el sector de la defensa y la seguridad, lo que da paso a que las CMPs se perfilen como sujetos con un rol activo en la provisión de seguridad y apoyo militar. Este fenómeno genera un cuestionamiento del papel estatal y sus respectivas instituciones públicas de seguridad para encargarse de dicha función; en consecuencia, el monopolio de la violencia queda en entredicho debido a que entes privados no sólo proveen asistencia y apoyo, sino que comienzan a realizar tareas estatales (como participar en el combate bélico, gestionar prisiones, encargarse de la seguridad de funcionarios de alto nivel en territorios ocupados, etc.). En consecuencia, la participación activa y el despliegue en diferentes puntos geopolíticamente delicados despierta inquietudes que pretenden ser exploradas en la presente tesis.

Por otra parte, se identifica que el *boom* de las CMPs tiene como condición necesaria la privatización de la seguridad, posibilitada por las políticas y prácticas neoliberales. Otra condición necesaria es la Revolución en los Asuntos Militares, una doctrina que produjo

cambios técnicos en los sistemas de armas convencionales que transformaron la naturaleza de la guerra moderna, especialmente en países como Estados Unidos y Reino Unido. Respecto a la contextualización histórica, se señala que la expansión del mercado de seguridad, al finalizar la Guerra Fría, produjo un excedente de empleados militares que encontraron una fuente de empleo en las recientemente creadas empresas de seguridad. Las pioneras fueron Executive Outcomes¹ y Sandline², éstas emprendieron la tarea de comercializar servicios militares, lo que se convirtió en el modelo de negocios de las futuras CMPs.

Fue en Estados Unidos y en Reino Unido donde el mercado de CMPs floreció a principios de los años 2000³ debido a tres razones identificadas en esta investigación: 1) nuevas tecnologías instrumentalizadas en la guerra; 2) la privatización de la seguridad; y 3) el aumento del personal militar desempleado al final de la Guerra Fría.⁴ Con el creciente establecimiento de CMPs, se consolidó lo que Deborah Avant llama el *mercado de la fuerza* de magnitud transnacional: además de Estados Unidos y Reino Unido, países como Israel, Sudáfrica, Australia, Francia, Nueva Zelanda, Países Bajos e Italia son sede de CMPs. Y la variedad no se observa solamente en la oferta de servicios, sino de quienes los demandan (primordialmente gobiernos, pero también otras corporaciones, organismos internacionales y organizaciones no gubernamentales). Es necesario considerar la internacionalización de las CMPs como otro fenómeno relevante para esta investigación: algunas corporaciones consolidadas y globales como G4S se han dado a la tarea de extender sus oficinas a regiones como Asia y el Pacífico, Norte y Suramérica, África y Medio Oriente.

Una de las necesidades de contratar a las CMPs se debe a la existencia de áreas

¹ En 1989, esta corporación fue fundada en Sudáfrica por Eeben Barlow, ex teniente coronel de las Fuerzas de Defensa de Sudáfrica. Esta empresa estuvo muy activa en la década de los años 90 del siglo XX en el continente africano: en 1993, la compañía petrolera estatal de Angola, Sonangol, encargó a Executive Outcomes que protegiera las instalaciones petroleras en Soyo. Executive Outcomes también estuvo involucrada en la guerra civil en Sierra Leona. Otro trabajo que realizó fue la vigilancia encubierta en Namibia y Botsuana en la minera De Beers. También proveyó de entrenamiento militar a las Fuerzas Armadas de Mozambique, Malawi, Zambia y Uganda.

² En febrero de 1997, el gobierno de Papua Nueva Guinea contrató a Sandline International, para que suministrara personal y equipo militar para eliminar a los líderes secesionistas en la isla de Bougainville y recuperar la gigantesca mina Panguna.

³ Christop Kinsey apuntó que a inicios de los años 2000, el mercado global de CMPs estuvo dominado principalmente por corporaciones de Reino Unido y Estados Unidos.

⁴ En Estados Unidos se fundaron corporaciones como AirScan, ArmorGroup, Aviation Development Corporation, Betac Corporation, Blackwater Security Corporation, Booz Allen Hamilton, DynCorp, Eagle Aviation Service and Technology, Global Options, Kellogg Brown and Root, MPRI, y Triple Canopy. Y en Reino Unido: Aegis Defense Services Limited, Control Risks Group, Defense Systems Limited, Global Marine Security Systems, Olive Security, Sandline International, y The Risk Advisory Group.

geográficas donde la protección de recursos y actividades estratégicas como la minería, petróleo, gas, energía, agricultura y hasta servicios financieros es indispensable debido a la inestabilidad regional y la debilidad estatal. Así, la actividad de las CMPs tiene un carácter internacional que no podría darse sin la globalización en general. Es por eso que se identifica el actuar de las CMPs en el marco del siglo XXI, en cuyas últimas décadas se observan los cambios a nivel mundial respecto a la infraestructura, las comunicaciones, la conectividad y los medios de transporte. Considerando esas transformaciones particulares del presente siglo, se aborda el tema de las CMPs, así como el desarrollo de sus actividades que se llevan a cabo en un mundo donde los fenómenos sociales, políticos, económicos y culturales se internacionalizan o tienen la potencialidad de volverse globales: desde la guerra, la liberalización de la economía, la organización estatal mundial, el extractivismo, el actuar de las empresas, las crisis migratorias, las afectaciones humanas y económicas debido a desastres naturales causados por el cambio climático, el crimen, etc.

Las CMPs edificaron su centralidad como contratistas en el sector defensa y seguridad mediante la ramificación de relaciones que se dan en el seno de dicha actividad y en los altos puestos de los departamentos y ministerios del sector. También se identifica que existe una puerta giratoria que funciona de manera tributaria: ex directores generales (CEOs) se convierten en secretarios de agencias o departamentos gubernamentales y viceversa. También se da el fenómeno del *lobbying*: las CMPs aportan cuantiosas cantidades de dinero para cabildear sus intereses. Esta forma de hacer política y perseguir intereses económicos se atestigua claramente en el caso de Estados Unidos, y en muchos otros países se generalizan ese tipo de actividades.

Partiendo de lo anterior, la formulación de la hipótesis para la investigación plantea que las Corporaciones Militares Privadas ganan influencia y protagonismo en la arena internacional, así como en la organización y realización de la guerra, procesos esenciales de la disputa hegemónica y el aseguramiento de recursos estratégicos. En este sentido, se genera una relación compleja de cooperación y tensión entre la CMP y el Estado, donde la esfera de lo público y privado se relacionan y se benefician mutuamente. Respecto a las preguntas de investigación se proponen 3, una por capítulo:

- 1) ¿Cuáles son las condiciones necesarias para contextualizar históricamente a las CMPs y su actividad en el marco de la hegemonía mundial del siglo XXI?
- 2) ¿Cómo documentar la relación política y económica entre las CMPs y los gobiernos

de Estados Unidos, Reino Unido, Rusia y China?;

- 3) ¿Qué señala el Derecho Internacional Humanitario respecto a las CMPs y lo relacionado con una plausible regulación?

Por otra parte, la ruta metodológica de la tesis consistió en proveer una conceptualización de las CMPs, debido a que existen varios nombres para designarlas (por ejemplo: *empresas militares y de seguridad privada, mercenarios, empresas de seguridad*, etc.). Al tener claro lo anterior, fue posible presentar a las CMPs como unidad conceptual a lo largo de todo el trabajo.

Después, se seleccionaron los países que se perfilan como los casos de estudio del trabajo de investigación: Estados Unidos, Reino Unido, Rusia y China. Los criterios de selección son cuantitativos y cualitativos: en primer lugar, los cuatro países son potencias militares, debido a que destinan una magna cantidad de recursos a sus respectivas Fuerzas Armadas. En segundo lugar, se identifica que en el seno de esos países, las CMPs emergen y participan en conflictos militares o se encuentran contratadas en zonas geográficas estratégicas. Esta identificación cualitativa está basada en notas periodísticas y en otras investigaciones sobre CMPs. En el caso de las CMPs rusas, la prensa internacional se ha dedicado a informar su participación en guerras como la de Siria o Libia y en países o áreas geográficas conflictivas como Malí o Mozambique. China por su parte, contrata a CMPs y empresas de seguridad para que provean estr tipo de servicios a lo largo de su megaproyecto infraestructural llamado *La Nueva Ruta de la Seda*.

Por último, se revisó si existía algún tipo de regulación internacional para las CMPs, debido a su auge económico y su polémica participación en situaciones donde civiles han sido asesinados por el personal de dichas entidades corporativas. Estas situaciones han provocado el escrutinio de la esfera pública a sus actividades, lo que ha causado un debate sobre su regulación. Así, se recurrió al *corpus* del Derecho Internacional Público y luego al Derecho Internacional Humanitario para investigar qué señala al respecto.

En este tenor, se resaltan cuatro ejes temáticos relevantes para conducir la investigación. Éstos son: 1) corporaciones militares privadas y la disputa hegemónica; 2) privatización de la seguridad: diversificación de servicios militares y de seguridad; 3) corporaciones militares privadas: sujetos activos en la reproducción de la opresión y la

violencia; 4) corporaciones militares privadas y el Derecho Internacional Humanitario. Con esto se manifiesta la intención de exponer la importancia del estudio de las CMPs, que abarca subtemas relacionados con la industria y el mercado de seguridad, la guerra, la geopolítica, el Derecho Internacional Público y Humanitario.

1. Corporaciones Militares Privadas y la disputa hegemónica

Aunque Estados Unidos y Reino Unido han dominado el mundo de las CMPs, en los últimos años otras potencias militares como Rusia,⁵ China⁶ y Turquía⁷ también persiguen sus ambiciones geoestratégicas guiadas por sus impulsos militares con el fin de expandir, mantener o lograr una influencia económica y política en ciertos puntos conflictivos en el mundo. Esta participación activa en escenarios o teatros de guerra, apunta a que las CMPs se conviertan en sujetos que reproducen la espiral de la violencia, el control social y contribuyen a profundizar las ambiciones de potencias militares, que muchas veces se contraponen entre sí, prolongando los conflictos.

Por tanto, se identifica la disputa hegemónica como una lógica de competencia del capitalismo contemporáneo donde las CMPs y sus actividades tienen lugar. La disputa gira en torno a controlar recursos, tecnologías y mercados estratégicos. Una de las vías para participar en la disputa hegemónica, es la militar: ahí se desarrollan nuevas tecnologías de uso dual y se generan nuevas formas de la guerra, al tiempo que las victorias bélicas permiten el control de territorios en busca de ventajas para los participantes en los conflictos. Pero no

⁵ El 6 de mayo de 2020, un informe reciente de expertos de la Organización de las Naciones Unidas confirmó la presencia en Libia del grupo Wagner, considerado afín al presidente Vladimir Putin. El Grupo Wagner apoyaba al mariscal Jalifa Haftar, quien controla el este del territorio libio.

⁶ Para proteger sus inversiones, China ha invertido y capacitado a contratistas de seguridad. En 2013, China tenía alrededor de 4 000 empresas de seguridad registradas con un estimado de 4.3 millones de empleados, en su mayoría militares y policías desmovilizados. En 2013, se emplearon alrededor de 3 200 personas, según el Instituto Mercator de Estudios de China con sede en Alemania, más que el número de fuerzas de paz de las Naciones Unidas que China proporciona, una cifra que se situó en 2 534 soldados y policías en junio de 2020. Paul Nantulya, "Chinese Security Contractors in Africa", [en línea], *Carnegie-Tsinghua*, 8 de octubre de 2020, Dirección URL: <https://carnegietsinghua.org/2020/10/08/chinese-security-contractors-in-africa-pub-82916>, [consultado el 20 de junio de 2021].

⁷ El 27 de septiembre de 2020 se reanudó el conflicto de Nagorno-Karabaj acompañado por el rápido despliegue de más de 1 500 mercenarios sirios en Azerbaiyán. El rápido despliegue de mercenarios sirios a través de Turquía hacia Azerbaiyán revela que la proyección militar turca es incluso más extensa que en Libia. Turquía limitó su participación directa en este conflicto al enviar estos batallones auxiliares. Esta situación demuestra la integración de las unidades mercenarias sirias que reemplazan a las tropas turcas en el frente azerbaiyano. Jean-Pierre Filiu, "Les filières turques de mercenaires syriens en Azerbaïdjan", [en línea], *Le Monde*, Paris, 18 de octubre de 2020, Dirección URL: <https://www.lemonde.fr/blog/filiu/2020/10/18/les-filieres-turques-de-mercenaires-syriens-en-azerbaïdjan/>, [consultado el 20 de junio de 2021].

sólo los Ejércitos nacionales son los contendientes en esta disputa; al ser contratadas por los gobiernos con intereses en juego, las CMPs se convierten en sujetos organizadores de los asuntos bélicos. Lo que da paso a profundizar en su estudio, ya que el carácter que detentan en los conflictos se vuelve relevante.

2. Privatización de la seguridad: diversificación de servicios militares y de seguridad

La participación de las CMPs en la organización de la guerra es uno de los temas que más llama la atención debido a que pone en entredicho la legitimación estatal: la seguridad ha sido brindada por los aparatos públicos estatales con esa función. No obstante, se observa una participación de empresas de seguridad privada y corporaciones militares que se apropian de esas funciones perfiladas como públicas, en la década de los años 90 y, sobre todo, a lo largo de los años 2000. Por tanto, asistimos a la privatización de la seguridad que se ha convertido en una tendencia internacional y se desarrolla de diferentes maneras a lo largo del mundo. La privatización de la seguridad ha permitido que la industria que se enfoca a producir servicios de esta categoría se expanda, en consecuencia, las CMPs han desarrollado la capacidad de tener un largo y variado catálogo de servicios que ofrecer.

Los servicios que las CMPs proveen van desde la logística, participación en el combate, consultoría, planificación, apoyo, hasta los servicios técnicos y reparaciones. No obstante, su diversificación es tan amplia que en la actualidad se observa la contratación de CMPs para realizar actividades relacionadas con la protección de la infraestructura crítica, la gestión de los flujos migratorios,⁸ de las cárceles, de los centros de detención de migrantes,

⁸ En Estados Unidos, las empresas de seguridad hacen las mayores contribuciones de campaña a los miembros del Comité de Seguridad Nacional de la Cámara de Representantes, que maneja la legislación sobre control fronterizo y de inmigración. Entre 2006 y 2018, Lockheed Martin, General Dynamics, Northrop Grumman, Raytheon, Boeing contribuyeron con un total de 6.5 millones de dólares a los miembros del comité. En el 115º Congreso (2017-2018), Northrop Grumman donó 293 324 dólares, General Dynamics 150 000 dólares y Lockheed Martin 224 614 dólares. El objetivo de estas empresas es obtener contratos del gobierno estadounidense para contener y controlar la migración en la frontera entre México y Estados Unidos.

Por otra parte, las CMP también son contratistas del gobierno estadounidense para proveer sistemas tecnológicos de vigilancia en las fronteras; otra herramienta de la militarización de estas áreas. Entre 2008 y 2020, CBP e ICE emitieron 105 997 contratos por valor de 55.1 mil millones de dólares a corporaciones privadas, como CoreCivic, Deloitte, Elbit Systems, GEO Group, General Atomics, G4S, IBM, Leidos, Lockheed Martin, Northrop Grumman y Palantir, con cada vez más contratos para tecnologías de “frontera inteligente”.

Aizeki, Mizue, "Smart Borders or a Humane World", [en línea], Transnational Institute, Amsterdam, octubre de 2021, Dirección URL: https://www.immigrantdefenseproject.org/wp-content/uploads/smart_borders_humane_world_2021.pdf, [consultado el 14 de octubre de 2021].

así como con la ciberseguridad e inteligencia nacional.

Por otra parte, las CMPs han sido contratadas para tener un rol activo en las guerras contra el narcotráfico y contra el terrorismo. Respecto a los intentos de gestionar la guerra contra el narco en Colombia y México (cristalizada en el Plan Colombia y la Iniciativa Mérida), las CMPs desempeñan tareas de capacitación, provisión de apoyo logístico y equipamiento a los actores estatales. Ese esfuerzo corporativo-militar va de la mano con la política exterior estadounidense en la región respecto al narcotráfico y la seguridad en América Latina.

En cuanto al espectro de la ciberseguridad, el espionaje y la inteligencia, las CMPs han aprovechado este espacio de valorización para proporcionar servicios sofisticados y complejos. Uno de los ejemplos más ilustrativos es la corporación Booz Allen Hamilton, que es el decimocuarto contratista del gobierno estadounidense debido a que ofrece servicios en los campos de consultoría, análisis de datos, soluciones digitales, ingeniería y ciberespacio. Booz Allen Hamilton ha trabajado extensamente con la Agencia de Seguridad Nacional de Estados Unidos. En 2001, Booz Allen participó en el contrato *Total Information Awareness* del Pentágono para recopilar información sobre posibles terroristas en Estados Unidos a partir de registros telefónicos, recibos de tarjetas de crédito y otras bases de datos.⁹

Otras corporaciones, como la británica Control Risks, han desarrollado sofisticadas herramientas de *big data* para producir informes de seguridad internacional que identifican riesgos específicos para sus clientes. Control Risks ayuda a las organizaciones a adquirir y analizar grandes volúmenes de datos con el objetivo de crear programas estratégicos de riesgo y resiliencia. En conclusión, cuando las CMPs diversifican sus servicios (administrar cárceles, ejercer el control en zonas fronterizas y participar en tareas de espionaje e inteligencia), éstas crean nuevos espacios de valorización para su capital.

3. Corporaciones militares privadas: sujetos activos en la reproducción de la opresión y la violencia

⁹ Pratap Chatterjee, "How Booz Allen Made the Revolving Door Redundant", [en línea], *Inter Press Service*, 17 de junio de 2013, Dirección URL: <http://www.ipsnews.net/2013/06/how-booz-allen-made-the-revolving-door-redundant/>, [consultado el 20 de junio de 2021].

En diciembre de 2020, antes de que finalizara su mandato presidencial, Donald Trump concedió el indulto a 45 personas. Este hecho se consolidó como uno de los últimos actos de ejercicio del poder del expresidente estadounidense: de los 45 indultos, 88% se destinó a personas con vínculos personales con Trump o con personas que promovieron sus intereses políticos.¹⁰ Estos indultos fueron analizados como recompensa a aliados de Trump, golpeteo político a sus rivales y/o como gratificación al electorado. La mayoría de los indultos fueron producto de las recomendaciones del círculo cercano del ex mandatario, en lugar de seguir el proceso normal de investigación del Departamento de Justicia.

Los indultos a los empleados de Blackwater, corporación conocida por sus desastrosas actividades durante la invasión estadounidense a Iraq, son un ejemplo del actuar del expresidente porque esos empleados tienen vínculos directos con dos de los aliados cercanos de Trump: Erik Prince,¹¹ fundador de Blackwater y su hermana, Betsy DeVos, la secretaria de educación de su administración. Así, cuatro empleados de Blackwater, que cumplían penas de cárcel por matar a 14 civiles -incluidos dos niños-,¹² fueron concedidos con el perdón del expresidente estadounidense. Los cuatro guardias son Paul Slough, Evan Liberty, Dustin Heard y Nicholas Slatten.¹³ Estos hombres formaban parte de un convoy blindado que abrió fuego indiscriminadamente con ametralladoras, lanzagranadas y un francotirador sobre una multitud de personas desarmadas en la plaza Nisur. Esta masacre fue uno de los episodios más deleznales de la invasión de Iraq liderada por Estados Unidos y uno de los acontecimientos que abrió un amplio debate académico, gubernamental y jurídico sobre el actuar de las CMPs y la necesidad de crear regulación en la materia. También se cuestionó su papel como sujetos participantes en el quehacer bélico y en la producción de servicios militares y de seguridad.

¹⁰ Maggie Haberman y Michael S., “Trump Pardons Two Russia Inquiry Figures and Blackwater Guards”, [en línea], *The New York Times*, 22 de diciembre de 2020, Dirección URL: <https://www.nytimes.com/2020/12/22/us/politics/trump-pardons.html>, [consultado el 20 de junio de 2021].

¹¹ La propia conducta de Prince fue investigada por la Oficina del Fiscal Especial. Durante la transición de 2017, Prince se reunió con un banquero ruso en Seychelles para pensar en formas en que el gobierno ruso y la administración entrante de Trump podrían cooperar.

¹² Las 14 víctimas asesinadas por los guardias de Blackwater son: Ahmed Haithem Ahmed Al Rubia'y, Mahassin Mohssen Kadhum Al-Khazali, Osama Fadhil Abbas, Ali Mohammed Hafedh Abdul Razzaq, Mohamed Abbas Mahmoud, Qasim Mohamed Abbas Mahmoud, Sa'adi Ali Abbas Alkarkh, Mushtaq Karim Abd Al-Razzaq, Ghaniyah Hassan Ali, Ibrahim Abid Ayash, Hamoud Sa'eed Abttan, Uday Ismail Ibrahiem, Mahdi Sahib Nasir y Ali Khalil Abdul Hussein.

¹³ Michael Safi, “Trump pardons Blackwater contractors jailed for massacre of Iraq”, [en línea], *The Guardian*, 23 de diciembre de 2020, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/world/2020/dec/23/trump-pardons-blackwater-contractors-jailed-for-massacre-of-iraq-civilians>, [consultado el 20 de junio de 2021].

Blackwater ha sido el ejemplo máximo extremo de cómo la participación de las corporaciones militares privadas contribuye a la reproducción de lógicas opresivas, violentas y de control de territorios ocupados (lógicas que en su mayoría son ordenadas por Estados y sus respectivos aparatos militares para obtener, conseguir o lograr objetivos geopolíticos). No obstante, otras CMPs han cometido también este tipo de violaciones al Derecho Internacional Público y Humanitario.

A este respecto, la CMP inglesa G4S ha tenido un rol activo en la ocupación israelí de Palestina: a través de su subsidiaria en Israel, G4S proporciona sistemas de seguridad para prisiones y centros de detención en Israel y en los Territorios Palestinos Ocupados.¹⁴ Estas cárceles albergan a prisioneros políticos palestinos; además, niños y adolescentes han sido enviados a las prisiones administradas por G4S.

Como muestran los ejemplos de Blackwater y G4S, la contratación de CMPs en áreas de combate en territorios ocupados resulta desastrosa desde el punto de vista de los derechos elementales de las personas. En este sentido, la respuesta y conducción irresponsable que las CMPs promueven pone sobre la mesa un cuestionamiento respecto a cómo deben responder los gobiernos, organismos internacionales y la propia industria para atender estas problemáticas de naturaleza violenta.

Así, el despliegue de estas corporaciones parece estar a expensas del abuso contra la población civil, fenómeno que desencadena indignación y descontento en la esfera pública. Por otra parte, se observa la poca claridad en el estatus legal de su actuar: si las CMPs cometen violaciones a derechos humanos, ¿cómo se pretende proveer justicia -reparación de daños o juzgar a los perpetradores de esos crímenes-, sin una regulación clara que limite estos entes privados?

4. Corporaciones Militares Privadas y el Derecho Internacional Humanitario

Las discusiones y propuestas para proponer una regulación para las CMPs desde el Derecho Internacional Humanitario se dieron en el seno de organismos internacionales como la

¹⁴ s/a “Stop G4S. A global campaign”, [en línea], BDS, Dirección URL: <https://bdsmovement.net/stop-g4s>, [consultado el 20 de junio de 2021].

Oficina del Alto Comisionado de los Derechos Humanos de la Organización de Naciones Unidas, el Comité Internacional de la Cruz Roja y el gobierno de Suiza. De dichas reuniones se produjo el Documento Montreux que pretende articular las buenas prácticas internacionales para evitar violaciones a los derechos humanos perpetrados por las CMPs. La intención del Documento Montreux es hacer que los Estados lo firmen para que puedan guiarse con las buenas prácticas de éste y emprender una legislación que permita la rendición de cuentas de las CMPs en los Estados de origen.

Otra de las iniciativas es el Código de Conducta Internacional para Proveedores de Servicios de Seguridad Privada; ésta se dio posteriormente al Documento Montreux. No obstante, el código está dirigido a las CMPs y no a los Estados. Por último, se identifica la opción de la autorregulación de la propia industria. En general, esta propuesta se hace desde las asociaciones industriales de las CMPs y se basa en la idea de que el sector privado es eficiente para generar un código ético para las CMPs y así evitar violaciones al Derecho Internacional Público.

Estas iniciativas resultaron de la preocupación respecto al estatus legal de las CMP ya que se tenía que definir si debían de ser consideradas como mercenarios o no; por otra parte, la cuestión de la impartición de justicia en caso de que una CMP, o sus empleados, cometiera delitos en países donde se desarrollan conflictos bélicos era otra cuestión que debía ser atendida legalmente. Así, las discusiones sobre la pérdida del monopolio de la violencia del Estado, la pérdida de legitimidad estatal y el ejercicio del control y la violencia por parte de las CMPs se cristalizaron en discusiones que terminaron por brindar los mencionados instrumentos jurídicos.

II. Estructura de la tesis

La estructura del presente trabajo de investigación consta de tres capítulos que tienen como cometido último exponer la relación CMP – Estado y contestar las preguntas de investigación presentadas previamente. Por tanto, se explicará brevemente el contenido de cada capítulo; así como sus objetivos.

Capítulo I: Corporaciones Militares Privadas en Acción

En el primer capítulo se presenta una contextualización del actuar de algunas CMPs; para ello, se escogieron situaciones críticas de conflicto en diversas partes del mundo, en las que estas corporaciones tienen un papel central. También se da cuenta de la expansión de la industria de la seguridad y su estatus global; de las condiciones de la aparición de las CMPs (el fin de la Guerra Fría y el vacío en el mercado de la seguridad, la transformación en la naturaleza de la guerra, así como la privatización de la seguridad); y de la función del *outsourcing* de servicios de seguridad y militares. Todos fenómenos que son necesarios para entender el auge de estas entidades privadas. El primer capítulo tiene 3 objetivos:

1. El primero es proponer un marco teórico que dé cuenta de las acciones de las CMPs en un marco más amplio. Esto no se puede realizar sin comprender la disputa hegemónica intercapitalista donde el control, la dominación u obtención de recursos, mercados y espacios geográficos estratégicos están en juego. De esta manera, se hace un recuento de los conceptos teóricos de hegemonía, hegemonía mundial y disputa hegemónica. Para, después, situar a las CMPs (en compañía de los Estados) en esta disputa y reflexionar sobre los papeles que ambos sujetos desempeñan.
2. Este trabajo de investigación identifica a las políticas neoliberales y a la Revolución de los Asuntos Militares como condiciones necesarias que dan cuenta de la aparición de las CMPs. Por lo tanto, el segundo objetivo es hacer una descripción del neoliberalismo como concepto teórico y como práctica política basada, entre otras cosas, en la privatización, en la idea del libre mercado como la única solución eficiente para los problemas económicos, y en la competencia (como el mecanismo último que permite que los precios se ajusten automáticamente, al tiempo que garantiza el mejor uso posible de los recursos). Con esto se pretende señalar que las políticas neoliberales impulsaron la privatización de la seguridad dando paso a las lógicas de *outsourcing*, esenciales para que las CMPs abrieran un espacio de valorización de su capital. Por otra parte, se explica la Revolución en los Asuntos Militares como una doctrina que cambió la forma de hacer la guerra a finales de la década de los años 90. En ese momento, Estados Unidos impulsó la idea de generar una superioridad tecnológica para construir mejores sistemas de armamento y defensa.

3. El último objetivo es construir el concepto de Corporación Militar Privada. Para lograrlo, se hizo una revisión crítica de académicos y académicas que han profundizado en el tema: Peter Singer, Sean McFate, Christopher Kinsey, Deborah Avant y Herbert Wulf. La preocupación principal del último apartado tiene que ver con presentar una diferenciación del concepto de mercenario y Corporación Militar Privada. Para lograrlo, se revisó el Artículo 47, Sección II del Título III del Protocolo I adicional a los Convenios de Ginebra de 1977 que presenta una definición de mercenario. Por tanto, se concluyó que el término *mercenario*, para denominar a las CMPs o a sus empleados como sinónimo es insuficiente. Por último, se presenta una clasificación de las CMPs, ya que proveen diferentes servicios y categorizarlas da claridad a su estudio.

Capítulo II: El gasto militar, la industria de defensa y las Corporaciones Militares Privadas: los casos de Estados Unidos, Reino Unido, Rusia y China

Este capítulo abre con un recuento de las primeras 10 potencias militares que destinan más gasto al sector de la defensa para el año 2019, según SIPRI. A saber: Estados Unidos, China, India, Rusia, Arabia Saudita, Francia, Alemania, Reino Unido, Japón y Corea del Sur. Se argumenta que estos datos proveen un panorama general del gasto en defensa de las principales potencias militares para ese año. Esto tiene relación con las CMPs porque los casos de estudio seleccionados para ser investigados se encuentran entre el Top 10. Rescatar el gasto en defensa y pensar *lo militar* como un medio para mantener o disputar la hegemonía también es parte de la contextualización del segundo capítulo.

Por otra parte, se revisó una base de datos del sitio web *Defense News*, donde se presenta un listado anual de las empresas de seguridad y CMPs que más ingresos generaron. Es interesante ver qué empresas provenientes de los cuatro países que conforman los casos de estudio del segundo capítulo están presentes en la lista. En términos generales, se observa que el vínculo económico entre la CMP y el Estado se da por medio de la subcontratación de servicios de seguridad privada: las instancias gubernamentales de defensa brindan los contratos millonarios para las CMPs y éstas, a su vez, proveen los servicios o bienes militares que demanda el Estado. Tomando lo anterior como punto de partida, el segundo capítulo tiene cuatro objetivos:

1. El primero es dar cuenta del proceso de privatización en la seguridad de cada caso de estudio. Los países y las CMPs provenientes de éstos se seleccionaron a partir de dos elementos: 1) la magnitud de su gasto militar y 2) la identificación del auge de su creciente participación en diferentes escenarios regionales o globales de conflicto e inseguridad. Cada caso tiene sus particularidades; es decir, la forma en que se llevó a cabo la privatización de la seguridad y modernización del Ejército en Estados Unidos, por ejemplo, difiere con la de Rusia, etc.
2. El segundo objetivo es dar cuenta de la industria de defensa de cada caso de estudio y repasar el gasto militar que cada uno destina respectivamente.
3. El tercer objetivo es ilustrar el éxito económico que la relación CMP - Estado significa para las primeras. La lógica de la subcontratación genera que estas corporaciones aprovechan al máximo los contratos millonarios con instancias gubernamentales.
4. Por último, el cuarto objetivo pretende analizar el papel de la CMP (muchas veces justificado como apoyo a las Fuerzas Armadas) en la disputa hegemónica, poniendo como referencia si esos países tienen objetivos geopolíticos en diferentes regiones donde coexisten los conflictos bélicos y las intervenciones militares.

Capítulo III: Estatuto de la regulación de CMPs desde la perspectiva del Derecho Internacional Humanitario: Documento Montreux, ICoCa y la propuesta neoliberal

Siguiendo los debates académicos, gubernamentales y jurídicos, se propone cerrar el trabajo de investigación retomando la propuesta de regulación de las CMPs desde la perspectiva del Derecho Internacional Humanitario. Estas propuestas son las más acabadas, aunque aún falta mucho camino que recorrer para que cada país cree una legislación que regule a sus respectivas CMPs. El capítulo abre haciendo un breve recuento de qué es el Derecho Internacional Humanitario, ya que es la base de los instrumentos legales que proponen una regulación a las corporaciones militares. Después, se desarrollan tres objetivos principales:

1. En primer lugar se hace una descripción del contenido del Documento Montreux, que es la base y el referente regulatorio primordial que está fundamentado en el Derecho Internacional Humanitario; se incluye un breve análisis de si Estados Unidos, Reino Unido, Rusia y China son signatarios del Documento Montreux y qué CMPs con sede en esos países han cometido violaciones a los derechos humanos.
2. El segundo objetivo es analizar el Código de Conducta Internacional para Proveedores de Servicios de Seguridad Privada, una iniciativa que está dirigida a las CMPs y no a los Estados. Además, se describen las tareas de la Asociación del Código de Conducta Internacional para Proveedores de Servicios de Seguridad Privada.
3. Por último, se rescata una propuesta de autorregulación (*self-regulation*) impulsada por las asociaciones de la industria de CMPs y de la seguridad privada en general. Esto es importante porque se postula que con los mecanismos de mercado y su eficiencia, las corporaciones pueden autoregularse. De esa forma, se le considera como la propuesta neoliberal, debido a que basa sus ideas en preceptos que pertenecen a la teoría del neoliberalismo, principalmente dos: 1) que el mercado puede generar los mecanismos necesarios para regular el funcionamiento de la industria; 2) que el sector privado es más eficiente que el sector público porque impulsa la competencia económica. De esta manera, se hace un recuento de cuáles son dichas asociaciones y qué proponen.

Este trabajo de investigación tiene el propósito de contribuir al estudio de las CMPs y hacer una aportación al debate sobre estos sujetos que participan en la arena internacional, ya que su relevancia aumenta cuando toman posiciones en espacios tan sobresalientes como estratégicos (en la organización de la guerra, en la producción de nuevas tecnologías militares, en su papel de apoyo a las Fuerzas Armadas, etc.).

Capítulo I. Corporaciones Militares Privadas en acción

Las situaciones que a continuación se describen, ocurren en espacios y temporalidades distintas. Son acontecimientos con hechos particulares que las explican. El común denominador en estas situaciones son las Corporaciones Militares Privadas (CMPs) que operan en contextos geopolíticos distintos, insertos en el orden mundial contemporáneo donde existe una variedad de interacciones globales y dinámicas complejas impulsadas por la competencia hegemónica capitalista. Esta investigación considera que la intervención de las CMPs en escenarios bélicos, su interacción con diversos actores estatales, su papel en el desarrollo de tecnologías de doble uso y su crecimiento en la industria de seguridad internacional, las vuelven sujetos que deben ser estudiados por la disciplina de Relaciones Internacionales. A continuación se expondrán algunos ejemplos del despliegue de diferentes CMPs en distintos países con situaciones críticas de conflicto. Esto tiene el objetivo de ilustrar cómo las CMPs intervienen en escenarios bélicos. Se observa, en primera instancia, que su actuar se ha expandido y ahora tiene un estatus versátil, diversificado e internacional.

La primera situación descrita se enmarca en el contexto de las intervenciones militares de Estados Unidos y sus aliados en Iraq y Afganistán, donde las CMPs buscaron explotar las oportunidades que estos conflictos les ofrecían. Uno de los ejemplos más mediáticos y documentados es el de Blackwater. El 16 de septiembre de 2007, un convoy armado de Blackwater, formado por cuatro grandes vehículos equipados con ametralladoras, abrió fuego injustificadamente en contra de civiles cuando llegó a la plaza Nisur en Bagdad. En un lapso de 15 minutos, estallaron intensos disparos y cuando el tiroteo terminó, más de tres docenas de civiles iraquíes habían recibido disparos, al menos 17 de manera fatal. Entre los muertos estaba Ali Kinani, de nueve años, quien recibió un disparo en la cabeza mientras viajaba en

un automóvil con su padre, Mohammed Kinnani.¹⁵ La masacre de la plaza Nisur, fue uno de los episodios más sangrientos de Blackwater en Iraq.

Además de la participación en el combate, las CMPs también pueden brindar servicios de entrenamiento para las fuerzas de inteligencia, militares y paramilitares. Uno de los casos más controvertidos con una CMP envuelta en el escándalo se reportó en 2021, cuando medios estadounidenses dieron a conocer que cuatro hombres saudíes participantes en el asesinato del periodista del *Washington Post* Jamal Khashoggi recibieron entrenamiento paramilitar en Estados Unidos en 2019 (el año anterior al asesinato) bajo un contrato aprobado por el Departamento de Estado.¹⁶ La empresa que brindó entrenamiento a las fuerzas de élite saudíes se llama Grupo Tier 1 y se fundó por Steve Reichert, que anteriormente trabajó para Blackwater. El Grupo Tier 1 enumera numerosas unidades de inteligencia y operaciones especiales estadounidenses como clientes, junto con "unidades especializadas que no requieren reconocimiento". También entrena a "equipos de operadores especiales de OGA", un seudónimo para referirse a unidades paramilitares, así como "fuerzas aliadas internacionales".¹⁷

En un escenario diametralmente distinto, se encontró que el 3 de mayo de 2020, un grupo de “mercenarios” venezolanos y de otras nacionalidades a bordo de una lancha rápida, entró a Venezuela a través de la costa caribeña de La Guaira. Un día después, fue detenida una segunda embarcación que se acercaba a las costas de Aragua. Los enfrentamientos terminaron con 15 sujetos capturados y ocho muertos.¹⁸ Dos de los detenidos son veteranos estadounidenses que trabajan para la corporación militar privada estadounidense Silvercorp. Los veteranos eran Airan Berry y Luke Denman, quienes revelaron que las únicas

¹⁵ Ryan Devereaux, “Blackwater guards lose bid to appeal charges in Iraqi civilian shooting case”, [en línea], *The Guardian*, 5 de junio de 2012, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/world/2012/jun/05/blackwater-guards-lose-appeal-iraq-shooting>, [consultado el 15 de mayo de 2020].

¹⁶ Un informe redactado por los servicios de Inteligencia de Estados Unidos confirmó el 26 de febrero de 2021 que el príncipe heredero de Arabia Saudí, Mohamed bin Salmán, aprobó la operación para asesinar al periodista Jamal Khashoggi en 2018.

¹⁷ Mark Mazzetti, Julian E. Barnes y Michael LaForgia, “Saudi Operatives Who Killed Khashoggi Received Paramilitary Training in U.S.”, [en línea], *The New York Times*, 22 de junio de 2021, Dirección URL: <https://www.nytimes.com/2021/06/22/us/politics/khashoggi-saudi-kill-team-us-training.html>, [consultado el 23 de junio de 2021].

¹⁸ Viola Traeder, “El gobierno de Maduro cada vez más cercado por invasores extranjeros”, [en línea], *Deutsche Welle*, 5 de mayo de 2020, Dirección URL: <https://www.dw.com/es/el-gobierno-de-maduro-cada-vez-m%C3%A1s-cercado-por-invasores-extranjeros/a-53343802>, [consultado el 15 de mayo de 2020].

instrucciones que recibieron consistían en tomar el control de un aeropuerto venezolano para trasladar a Nicolás Maduro a Estados Unidos.¹⁹

Otro teatro de guerra con participación de CMPs es Libia: el 7 de mayo de 2020 el medio de noticias *Al Jazeera*, publicó una nota sobre la CMP²⁰ rusa llamada Grupo Wagner que desplegó alrededor de 1 200 “mercenarios” en Libia para fortalecer las fuerzas del comandante Khalifa Haftar”.²¹ Estos datos se obtuvieron de un informe filtrado de la Organización de Naciones Unidas (ONU), en el que se confirma por primera vez, la presencia de este grupo, cuestión que Rusia desmintió. La investigación de la ONU fue realizada por expertos que fiscalizan el embargo de armas impuesto a Libia en 2011, que desde ese año se encuentra sumida en el caos tras la caída del régimen de Muamar Gadafi.²²

Respecto al desarrollo de las compañías de seguridad privadas chinas, éste ha sido moldeado por incidentes trágicos que involucran a ciudadanos chinos en el extranjero. En 2004, un grupo de talibanes mató a 11 trabajadores de construcción chinos en Afganistán. Después de una serie de incidentes posteriores en otros países que involucran a ciudadanos chinos, la industria china de CMPs creció.²³ En septiembre de 2009, el Consejo de Estado de China emitió el “Reglamento sobre la administración de los servicios de seguridad y vigilancia”. Esta medida fue el primer intento de la República Popular de China de establecer un marco regulatorio para la industria de la seguridad privada, lo cual, legalizó a las corporaciones militares privadas en el país asiático. En China, la industria de la seguridad

¹⁹ s/a, “Uno de los mercenarios capturados en Venezuela explica el plan de toma de aeropuertos para secuestrar a Maduro y enviarlo a EE.UU.”, [en línea], *RT*, 7 de mayo de 2020, Dirección URL: <https://actualidad.rt.com/actualidad/352447-mercenarios-capturados-venezuela-explica-plan-aeropuertos>, [consultado el 15 de mayo de 2020].

²⁰ Respecto a la privatización de la seguridad en Rusia, George Bruce y Simon Kimber puntualizan que después del derrumbe de la Unión Soviética, hubo un aumento en el número de compañías de seguridad privada fundadas por ex miembros de la KGB. Bajo la administración de Boris Yeltsin, se permitió la creación de compañías de seguridad por primera vez. La Duma hizo grandes esfuerzos para aprobar la legislación reguladora, y en 1992 se aprobó la Ley de Actividades de Investigación de Seguridad Privada. Muchas compañías de seguridad occidentales acudieron en masa a este gran mercado, a veces asociándose con nuevas empresas rusas para proporcionar servicios de seguridad en ese país.

²¹ s/a, “Los 1 200 mercenarios del grupo ruso que luchan en Libia: informe de la ONU”, [en línea], *AlJazeera*, 7 de mayo de 2020, Dirección URL: <https://www.aljazeera.com/news/2020/05/russian-military-group-deployed-1200-people-libya-report-200507113646940.html>, [consultado el 15 de mayo de 2020].

²² s/a, “ONU confirma la presencia de mercenarios rusos en Libia”, [en línea], *Deutsche Welle*, 7 de mayo de 2020, Dirección URL: <https://www.dw.com/es/onu-confirma-la-presencia-de-mercenarios-rusos-en-libia/a-53356287>, [consultado el 15 de mayo de 2020].

²³ Sergey Sukhankin, *Contratistas de seguridad privada chinos: nuevas tendencias y perspectivas futuras*, [en línea], 15 de mayo de 2020, Dirección URL: <https://jamestown.org/program/chinese-private-security-contractors-new-trends-and-future-prospects/>, [consultado el 16 de mayo de 2020].

privada ha crecido a un estimado de 2 millones de dólares en un período de sólo 10 años y se espera que crezca entre 20% y 25% en los próximos 5 años.²⁴

Se argumenta que es necesario interpretar las situaciones anteriormente presentadas como resultado del *boom* de las CMPs. Se observa que la expansión de las CMPs a nivel global se enmarca en el crecimiento y expansión de la industria de seguridad, la cual se ha desarrollado a un ritmo igualmente notable en países provenientes de regiones como América Latina²⁵ y África²⁶, cuyo desarrollo histórico ha estado marcado por las relaciones centro-periferia en el sistema mundo y donde actualmente se observan lógicas neocoloniales e imperialistas -como el extractivismo impulsado por corporaciones transnacionales-, que contribuyen a la proliferación y profundización de la desigualdad social/económica, que a su vez, alimenta el caldo de cultivo para la violencia y el conflicto armado.

Para hacer una interpretación sistémica de las descripciones presentadas, se debe de tomar en cuenta el marco de una privatización de la seguridad, la investigación y desarrollo tecnológicos en el ámbito de la defensa y la emergencia de potencias regionales que disputan la hegemonía estadounidense. En este sentido, se ha producido un aumento importante de los recursos destinados a las actividades de defensa y seguridad como el gasto en defensa o la contratación de CMPs. Raúl Ornelas apunta que “los gastos militares constituyen una jerarquía de gran importancia para la disputa por la hegemonía mundial”.²⁷ Ornelas observa que en los procesos relacionados con el sector de la defensa, convergen las instancias políticas, así como la “dominación capitalista” en el sector militar. En el caso de las CMPs, se observa su participación en el quehacer de la seguridad internacional e incluso son contratadas por organizaciones gubernamentales y no gubernamentales. Diversos autores y autoras han apuntado que el tamaño de la industria militar privada contemporánea es asombroso. En

²⁴ *Idem.*

²⁵ En otros países de las regiones de América Latina, el fenómeno de la privatización de la seguridad también es observable: En Guatemala, el número de personal de seguridad es cuatro veces mayor que al de la policía y el ejército combinados, mientras que en Brasil es de cinco a uno. En México los inicios de la seguridad privada datan desde la década de 1970, con apenas cuarenta empresas. Después de la crisis económica de 1994 y en los años siguientes, se registraron anualmente alrededor de 151 empresas con dimensiones y calificaciones desiguales. En 2000 el número creció a 1 400 empresas.

Serralde Medina y Teodoro Antonio, “La seguridad privada en México: su regulación y prospectiva”, *Transformaciones del Estado y privatización de la seguridad pública. Policías privadas, cárceles y gated communities en México*, México, IIS-UNAM, pág. 99.

²⁶ En países africanos se creó un vacío de seguridad después de conflictos armados, paramilitares y golpes de Estado. En este entorno, la industria de seguridad privada creció significativamente. En Sudáfrica, actualmente hay 9 000 compañías de seguridad registradas que emplean a un total de 400 000 guardias de seguridad activos.

²⁷ Raúl Ornelas, *El nervio de la guerra: panorama del gasto militar 2000-2019*, 2020, pág 2.

particular, Reino Unido y Estados Unidos son los países que se caracterizan por subcontratar grandes sectores de seguridad nacional e internacional al sector privado.

La industria de las CMPs incluso tiene sus propias asociaciones comerciales. Por ejemplo, la Asociación Internacional de Operaciones de Estabilidad (ISOA, por sus siglas en inglés) en Washington, D.C. Ésta es una asociación global del sector privado y organizaciones no gubernamentales que brindan servicios críticos en entornos frágiles en todo el mundo.²⁸ También existe la Asociación Británica de Empresas de Seguridad Privada (BAPSC, por sus siglas en inglés) en Londres. Sus miembros son responsables de más de 70% de los productos y servicios de seguridad del Reino Unido proporcionados de forma privada (por volumen de ventas), incluida la fabricación, distribución e instalación de equipos de seguridad electrónicos y la prestación de servicios de vigilancia o consultoría de seguridad.²⁹ Mientras, la Asociación de Empresas de Seguridad Privada de Iraq (PSCAI, por sus siglas en inglés) es una asociación de organizaciones industriales que representa a los contratistas militares que operan en Iraq y sus alrededores.³⁰

En la actualidad, las CMPs son corporaciones transnacionales sofisticadas con subsidiarias en todo el mundo, muchas de ellas hasta generan informes trimestrales de ganancias para los inversores. Las acciones de estas empresas se compran y venden en *Wall Street*, y sus acciones cotizan en las bolsas de Londres y Nueva York. Sus juntas están formadas por ex militares, sus gerentes corporativos son ejecutivos experimentados y sus filas están llenas de ex generales y personal de las fuerzas del orden reclutado de todo el mundo.³¹

Esta investigación considera que la aparición de las CMPs es un fenómeno digno de ser estudiado desde la disciplina de Relaciones Internacionales, debido a todos los procesos, actores y la dimensión en la que desarrollan sus actividades. Asimismo, es de suma relevancia enmarcar cómo las CMPs surgen, cuál es su definición y cuáles son sus

²⁸ International Stability Association, *About us*, [en línea], ISOA, Dirección URL: <https://stability-operations.org/page/About>, [consultado el 20 de agosto de 2020].

²⁹ British Security Industry Association, *Who we are*, [en línea], BSIA, Dirección URL: <https://www.bsia.co.uk/>, [consultado el 20 de agosto de 2020].

³⁰ Private Military Organizations, PSCAI, Private Military [en línea], ISOA, Dirección URL: http://www.privatemilitary.org/security_associations.html#.X01u29NKhBI, [consultado el 20 de agosto de 2020].

³¹ Sean McFate, *The modern mercenary: Private Armies and what they mean for the World Order*, New York, Oxford University Press, 2014, pág. 89.

características. En primera instancia, se identificará en qué contexto emergen. A este respecto, P. W. Singer identifica tres dinámicas y procesos para su aparición.³² Cabe señalar que esta investigación no los considera como las causas directas -en una lógica mecánica de causa y efecto- de la aparición de las CMPs, sino más bien, se les considera como el marco interpretativo e histórico que contribuye a explicar a las CMPs.

- 1. Fin de la Guerra Fría y el vacío en el mercado de la seguridad.** Durante el periodo de la Guerra Fría se llevó a cabo un proceso de hipermilitarización por parte de Estados Unidos, la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y sus respectivos aliados. Cuando este proceso llegó a su final, se generó una reducción de personal militar en todo el mundo, ya que éste fue despedido. Por otra parte, se transformó el quehacer de la guerra y se creó un conjunto de oportunidades (oferta y demanda) para el establecimiento de la privatización.
- 2. Transformación en la naturaleza de la guerra.** La guerra cambió en diferentes niveles: en el de alta intensidad, las operaciones militares de las grandes potencias se volvieron tecnológicamente más complejas y, por lo tanto, más dependientes de especialistas civiles. A niveles de baja intensidad, las herramientas principales se diversificaron y se volvieron aún más disponibles para una gama amplia de actores.
- 3. El poder de la privatización y la privatización del poder.** La privatización de los servicios militares en el mercado es "la máxima representación del neoliberalismo".³³ Los procesos anteriores se desarrollan paralelamente con la globalización y la idea de que el sector privado, con una ventaja comparativa y competencia, maximiza la eficiencia y la efectividad. Esa idea, se llevó al sector de defensa y seguridad.

Por su parte, el Instituto Internacional de Estudios para la Paz de Estocolmo (SIPRI, por sus siglas en inglés), coincide con Singer en identificar las dos tendencias que hicieron crecer la industria de seguridad privada internacional, y por lo tanto, de las CMPs. Las tendencias son la privatización de los servicios militares y la gran oferta de personal militar dado de baja después de la Guerra Fría, así como su demanda generalizada. Esas condiciones

³² P. W. Singer, "Corporate Warriors", *International Security*, núm. 3, vol. 26, MIT, invierno 2001/2002, pág. 197.

³³ *Idem.*

necesarias hicieron que la industria, tradicionalmente de bienes militares, se ampliara a la provisión de servicios militares. Los servicios militares se entienden como servicios de naturaleza y propósito militar específico, es decir, donde las actividades involucradas están diseñadas o adaptadas específicamente para un objetivo militar. Los servicios ahora son proporcionados por firmas privadas, que operan como negocios para aumentar el valor para sus accionistas, y muchos de ellos son parte de corporaciones multinacionales más grandes. SIPRI argumenta que la dinámica anterior es resultado del aumento de la oferta en este sector, es decir, la proliferación de CMPs y el aumento de la demanda de servicios militares.

Es necesario resaltar que SIPRI agrega también cuatro factores interdependientes que explican el aumento en la demanda: 1) la naturaleza cambiante del conflicto armado; 2) el aumento de las operaciones expedicionarias emprendidas por las Fuerzas Armadas; 3) los cambios en la tecnología militar y 4) la pérdida de experiencia militar debido a despidos. Además, SIPRI identifica que la guerra global contra el terrorismo generó una demanda de personal. Un ejemplo típico de estos procesos es el despliegue estadounidense en Iraq. Ahí, el número de tropas se limitó y se complementó mediante la contratación de servicios logísticos y otros trabajos de apoyo brindados por las CMPs. Asimismo, esta práctica puede tener ventajas políticas percibidas porque la muerte de contratistas privados puede ser menos sensible políticamente que la de los(as) soldados(as). Por ende, la privatización y la externalización de actividades gubernamentales son factores considerados como necesarios para la expansión en el mercado de servicios militares.

En consecuencia, la subcontratación (*outsourcing*), entendida como la transferencia de gestión, funciones o servicios a un proveedor de servicios externo a través de un acuerdo contractual, se volvió la nueva dinámica para la adquisición de bienes y servicios militares y de seguridad proveídos por el sector privado. Y, como lo hace notar Singer, también se ha convertido en una estrategia corporativa dominante y en una gran industria por derecho propio. Los gastos globales de *outsourcing* superaron el billón de dólares en 2001. Según SIPRI, los gobiernos más influenciados por la teoría económica del libre mercado son los que han contratado servicios en todo el sector público para transformar la relación entre lo público y privado. Por ejemplo, las empresas de armas concentraron y especializaron su producción en la industria armamentista durante la década de 1990, y han continuado sus estrategias de especialización militar al expandirse a los mercados de servicios militares. En

consecuencia, durante las depresiones industriales, las empresas buscan expandir su mercado a expensas del sector público, lo que presiona al gobierno para privatizar dicho sector.³⁴

Entonces, el despliegue de las CMPs puede ser identificado en el contexto de la privatización de la industria militar y de seguridad. Ésta toma protagonismo, se expande globalmente y crece económicamente. Según Bruce y Kimber, el proceso de la privatización de esta industria ha sido considerado como la "revolución silenciosa" de las actividades militares y de la seguridad pública y privada.³⁵ A medida que la industria de la seguridad privada creció exponencialmente en las últimas décadas, se ha extendido a otros sectores que anteriormente eran de dominio exclusivo del Estado, a saber, los servicios militares y de inteligencia, así como la seguridad pública. En los últimos 20 años, las CMPs han crecido a un ritmo significativo y las principales y más exitosas fueron fundadas en Estados Unidos y Reino Unido.

Por tal razón, autores estadounidenses e ingleses se han interesado por la industria de seguridad privada. Uno de ellos es Christoph Kinsey, quien ha estudiado a las CMPs inglesas. El autor plantea que aún hay muchas cosas que no se saben sobre ellas y que su estudio tampoco es fácil debido a que los servicios ofertados, por lo regular, se llevan a cabo de una manera discreta y reservada. Sean McFate, académico estadounidense, también identifica la falta de datos disponibles sobre la industria de CMPs como el principal obstáculo para la investigación. Por ejemplo, en Estados Unidos las CMPs no están sujetas a la Ley de Libertad de Información o herramientas legislativas similares que imponen la transparencia y la investigación genuina se limita a tres áreas: el estatus legal de los contratistas armados en el campo de batalla; fraude, despilfarro, abuso monetario; y experiencias en el campo de batalla.³⁶

De acuerdo con Kinsey, las CMPs “son nuevos actores de la seguridad internacional”.³⁷ Por esa razón, el autor inglés argumenta que el estudio académico de éstas es esencial para ayudar a los creadores de políticas a decidir cómo deberían ser utilizadas para apoyar los intereses humanitarios y nacionales en un mundo hostil. A diferencia de

³⁴ *Idem.*

³⁵ George, Bruce y Simon Kimber, "The History of Private Security and Its Impact on the Modern Security Sector", Martin Gill (ed.), *The handbook of security*, New York, Palgrave Macmillan, 2014, pág. 35.

³⁶ McFate, *op. cit.*, pág. 87.

³⁷ Christoph, Kinsey, *Corporate soldiers and international security*, Nueva York, Routledge, 2006, pág. 1.

Kinsey, la hipótesis de esta tesis plantea que las corporaciones militares privadas ganan influencia y protagonismo en la arena internacional, así como en la organización y realización de la guerra (procesos esenciales de la disputa hegemónica y el aseguramiento de recursos estratégicos). En este sentido, se genera una relación compleja de cooperación y tensión entre la CMP y el Estado, donde la esfera de lo público y privado se relacionan y se benefician mutuamente: el Estado contrata a la corporación militar privada para que ésta le brinde apoyo mediante el suministro de bienes y servicios en diferentes ámbitos de la esfera militar. Lo anterior está basado en el supuesto de que el sector privado es más eficiente y genera una lógica de competencia en el mercado de defensa, además se plantea como menos costoso para el gasto público. Entonces, la corporación militar privada es la entidad que desarrolla y provee los servicios, así como la tecnología estratégica, debido a que invierte capital en investigación y desarrollo. Así, es de suma importancia para la disputa hegemónica contar con los recursos militares-tecnológicos de punta que contribuyan a mantener o disputar la hegemonía, lograr objetivos geopolíticos o bien, participar en conflictos asimétricos de índole global o regionales. De ahí la utilidad en su contratación.

En cuanto a la CMP, ésta recibe contratos millonarios del Estado, de otras empresas o de organismos internacionales, y logra su cometido económico último: valorizar su capital. En el caso estadounidense, la lógica de la puerta giratoria (*revolving door*) y los *lobbies* impulsan los intereses políticos y financieros de las corporaciones militares privadas (contratistas de defensa) en la agenda gubernamental: en 2015 los principales contratistas del Pentágono enviaron a más de 400 cabilderos al Capitolio para presionar e impulsar el aumento del gasto en hardware militar, en un esfuerzo masivo que costó decenas de millones de dólares de sus propios fondos según un análisis de datos de cabildeo público realizado por el *Center for Public Integrity*.³⁸ No obstante, la relación CMP-Estado, puede generar tensiones entre dichas entidades. De nuevo, en el caso estadounidense el gobierno es capaz de sancionarlas (lo cual no debe confundirse con regularlas). Por ejemplo, durante cinco años, a partir de 2009, una subsidiaria de Lockheed Martin, que estaba siendo pagada por el gobierno federal para administrar *Sandia National Laboratories* (uno de los principales laboratorios de armas nucleares de Estados Unidos), presionó a miembros del Congreso y altos funcionarios de la administración Obama para obtener una extensión de siete años del contrato que venció

³⁸ Alexander Cohen, “Defense contractors spend millions to overturn limits on military spending”, [en línea], *Time*, 5 de agosto de 2015, Dirección URL: <https://time.com/3984453/defense-contractors-lobbying/>, [consultado el 11 de octubre de 2020].

en ese año, según el Departamento de Justicia. Los ejecutivos de la empresa contrataron a una ex congresista de Nuevo México para recibir su ayuda, no solo para que continuara la relación valuada en 2 400 millones de dólares al año entre el gobierno estadounidense y Lockheed Martin; también insistieron en que el contrato debía cerrarse a la competencia. Por lo tanto, Lockheed Martin acordó pagar 4.7 millones de dólares para resolver los cargos que acusaron a la empresa de usar dinero del gobierno ilegalmente, al presionar a altos funcionarios federales, con el fin de obtener una extensión del contrato que le permitía administrar *Sandia National Laboratories*.³⁹

Otro ejemplo es el de Academi. Cuando Blackwater cambió de nombre a Academi, también fue sancionada: acordó pagar una multa de 7.5 millones de dólares por intentar operar en Sudán en violación de las sanciones comerciales y por otras violaciones al comercio de armas. El Departamento de Justicia estadounidense acusó a la compañía de 17 cargos criminales en relación con la venta de armas y la posesión de armas ilegales, según los documentos que se revelaron en el Tribunal de Distrito en New Bern, Carolina del Norte.⁴⁰ A pesar de este tipo de situaciones, para las CMPs es clave mantenerse en el amparo de la legalidad⁴¹ para ser capaces de continuar con las actividades necesarias que contribuyan a su crecimiento económico, su agenda corporativa y al mantenimiento de su posición preponderante como contratistas del Estado. De ahí que el Estado tenga la capacidad de sancionarlas, dependiendo del caso.

Consecuentemente, se puede deducir dos cosas: 1) el Estado cede, aunque no totalmente, su preponderancia en la esfera militar, en la industria de seguridad, en la organización y realización de la guerra a las CMPs; 2) las CMPs explotan esta oportunidad,

³⁹ Lisa Rein, “Lockheed Martin paga \$ 4.7 millones para resolver los cargos que presionó para obtener un contrato federal con dinero federal”, [en línea], *The Washintong Post*, 24 de agosto de 2015, Dirección URL: <https://www.washingtonpost.com/news/federal-eye/wp/2015/08/24/after-allegations-that-it-lobbied-with-federal-money-to-block-competition-lockheed-martin-agrees-to-pay-almost-5-million/>, [consultado el 11 de octubre de 2020].

⁴⁰ David Ingram, “Company formerly called Blackwater to pay sanctions fine”, [en línea], *Reuters*, 7 de agosto de 2012, Dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-usa-blackwater-fine-idUSBRE87701H20120808>, [consultado el 11 de octubre de 2020].

⁴¹ En este texto entendemos la legalidad como se explica en los conceptos fundamentales de la sociología de Max Weber: “La forma de legitimidad hoy más corriente es la creencia en la legalidad: la obediencia a preceptos jurídicos positivos estatuidos según el procedimiento usual y formalmente correctos”. Así, un orden establecido es legítimo cuando se apoya de la legalidad, es decir, a los preceptos y leyes jurídicas establecidos. Max Weber, “Conceptos sociológicos fundamentales”, [en línea], *Flacso*, Dirección URL: https://www.flacso.edu.mx/sites/default/files/extras/weber_conceptos_sociologicos.pdf, [consultado el 6 de octubre de 2021].

se perfilan como contratistas, pero al mismo tiempo, se sujetan a la agenda política y geopolítica del Estado que las contrata y tiene la capacidad de sancionarlas. No obstante, lo anterior se complejiza cuando las CMPs llevan a cabo sus actividades internacionalmente y surgen los cuestionamientos respecto a su regulación. De esta manera, Ornelas advierte sobre el papel que las CMPs tienen la guerra, seguridad y el desarrollo tecnológico:

(...) lo militar diversifica su carácter de amplio negocio lucrativo, dando lugar al proceso conocido como privatización de la guerra y la seguridad: siendo hasta hace poco tiempo campos privilegiados de la acción estatal, la guerra y la seguridad son abiertas a la participación cada vez más importante de corporaciones privadas que no sólo proveen bienes y servicios, incluidos contingentes y tecnologías de combate, sino que a través de la llamada "asesoría", marcan las tendencias que guían ambas prácticas sociales. Las políticas de guerra y seguridad se discuten y diseñan no sólo en los parlamentos, el poder ejecutivo y las fuerzas armadas, sino en los espacios de cabildeo a través de los cuales ciertas corporaciones ejercen gran influencia sobre las instancias oficiales.⁴²

Partiendo de lo expuesto anteriormente, se plantea que el objetivo de esta investigación es abordar la aparición y el ascenso del protagonismo de la CMP y su relación con el Estado en el contexto de la disputa hegemónica. Así, este capítulo se desarrolla de la siguiente manera: **1)** en primera instancia se presentan los conceptos de hegemonía, hegemonía mundial y disputa hegemónica con el objetivo de puntualizar el papel de las CMPs en el orden mundial, constituido hegemónicamente, donde suceden procesos y acontecimientos impulsados por la competencia capitalista; **2)** luego, se expone cómo las políticas neoliberales, en especial la privatización, fueron necesarias para que resurgiera una industria de la seguridad privada y un mercado rentable internacional, aunado a la Revolución en los Asuntos Militares; y **3)** con el propósito de generar un entendimiento conceptual de éstas, se dilucida qué son las CMPs, la tipología de los servicios que proveen y cuáles son sus principales características.

1.1 La competencia por la hegemonía como marco para interpretar a las Corporaciones Militares Privadas

Este trabajo propone estudiar la relación de las CMPs y los Estados en la disputa y

⁴² Ornelas, *op. cit.* pág. 3.

competencia hegemónica del capitalismo contemporáneo. Para ello, es necesario hacer un recuento de los conceptos de hegemonía, hegemonía mundial y disputa hegemónica. Mediante esta articulación conceptual, será posible identificar el papel que juegan las CMPs cuando despliegan sus actividades en escenarios bélicos.

Gracias a la escuela neogramsciana, que hizo aportaciones teóricas a la disciplina de Relaciones Internacionales, es posible considerar a la hegemonía mundial como creadora de una visión dominante del mundo. Mediante una perspectiva histórica, los autores neogramscianos construyeron un argumento teórico que contribuye a analizar la creación de un orden mundial, cuyo comienzo se dio después de la Segunda Guerra Mundial y continuó hasta finales del siglo XX.

Sin embargo, para edificar una articulación que permita entender a la hegemonía mundial, y luego, a la disputa hegemónica, es necesario recurrir y explicar el concepto gramsciano de hegemonía, en primer lugar. Para este cometido, no solo se revisarán las ideas apuntadas en los *Cuadernos de la cárcel*, sino que se recurrirá a otros pensadores que han trabajado, analizado y contextualizado el concepto de hegemonía.

91.1.1 El concepto gramsciano de hegemonía

Las aportaciones más originales de Antonio Gramsci al marxismo se pueden encontrar en su análisis sobre la formación institucional y la división histórica de los intelectuales, del carácter social de la educación y del papel de las ideologías mediadoras en la fundamentación de los bloques entre clases. A este respecto, se observa que la obra de Gramsci se centró en temas superestructurales debido a que pensó la eficacia de las superestructuras culturales como un problema político, lo que abrió el camino para ser analizado teóricamente con el objetivo de reflexionar su relación con el mantenimiento o subversión del orden establecido.⁴³

El concepto de hegemonía de Gramsci propone teorizar las estructuras políticas capitalistas. El pensador italiano designó el término hegemonía para señalar “la fortaleza y la

⁴³ Perry Anderson, *Consideraciones sobre el marxismo occidental*, Ciudad de México, Siglo XXI, 1979, pág. 97.

complejidad muchísimo mayores de la dominación de la burguesía en Europa occidental”,⁴⁴ que impidieron la repetición de una revolución anticapitalista en esa región. Así, el concepto de hegemonía es elaborado para explicar que la sociedad está cohesionada por el consenso obtenido de las masas dominadas, al tiempo que se reduce la coerción para reprimirlas. Este consenso se logra mediante diversos mecanismos de control situados en una red de instituciones, que inculcan una subordinación pasiva mediante las ideologías transmitidas por los grupos intelectuales, cuyo papel es auxiliar a la clase dominante. Los intelectuales son tomados por la clase dominante de anteriores modos de producción (tradicionales), o bien, pueden ser engendrados dentro de la misma clase dominante (orgánicos). En consecuencia, la dominación se ejerce gracias al bloque social compuesto por la adhesión de las clases subordinadas aliadas a la clase dominante, la cual acapara la dirección política. De ese modo, Gramsci explicó por qué el orden político burgués pudo soportar crisis políticas y económicas del tipo que el marxismo tradicional consideró como impulsoras de la revolución anticapitalista.

En *Cuadernos de la cárcel*, el pensador italiano pone énfasis en la teorización de las relaciones de fuerza para explicar la hegemonía.⁴⁵ Mediante la observación de sus diferentes grados, se explica la constitución de un orden hegemónico. Según Gramsci, el primer grado se encuentra en la relación de fuerzas sociales que está ligada a la estructura objetiva. Esto se refiere a las fuerzas materiales de producción que explicarían a los agrupamientos sociales, los cuales tienen una función y una posición en la producción misma.

El segundo grado es la homogeneidad, autoconciencia, y la organización que distintas fuerzas sociales han logrado (un partido político, por ejemplo). Esta relación es básica para comprender la constitución de la hegemonía, debido a que en ella se forma la unidad homogénea económico-corporativa de un grupo (o varios). Entonces, cuando un grupo alcanza la “solidaridad de intereses” en el campo económico, se plantea la cuestión estatal y política para alcanzar, participar o reformar la igualdad política y la participación legislativa.

Además, cuando un grupo alcanza la conciencia de sus intereses corporativos, éstos deben “convertirse en intereses de otros grupos subordinados”; Gramsci apunta que esa es la

⁴⁴ *Ibidem*, pág. 99.

⁴⁵ Antonio Gramsci, *Cuadernos de la cárcel. Edición crítica del Instituto Gramsci. Tomo 5*, BUAP, Ediciones Era, 1999, pág. 42.

fase política porque señala la transición de la estructura a la superestructura y sus relaciones complejas. De esta manera, las ideologías de aquellos grupos sociales entran en confrontación y se declaran en lucha hasta que una de ellas se imponga en la sociedad, lo que determina no sólo los fines económicos y políticos, sino también la unidad intelectual y moral que sitúa a todas las cuestiones en torno a las cuales se lucha políticamente, pero no en el plano corporativo, sino en un plano universal. Así se crea la hegemonía de un grupo social fundamental sobre una serie de grupos subordinados. Mientras, el Estado queda reducido a un organismo propio de un grupo y tiene la función de generar las condiciones favorables para la expansión de ese mismo grupo. Esta expansión es presentada, no como la de un grupo, sino como la de toda la sociedad; así, Gramsci describe cómo el grupo dominante se convierte en el coordinador de los intereses generales de los grupos subordinados.

Aunado a lo anterior, Gramsci describe el tercer grado, es decir, la relación de las fuerzas militares. Plantea que es un elemento importante para entender las relaciones de fuerza debido a que un Estado militarmente fuerte puede oprimir a otro que no esté en igualdad de condiciones. Esa relación no es totalmente militar, sino político-militar. Además, hace énfasis en considerar a las relaciones internacionales como un elemento del análisis político: si éstas son afectadas, influenciarán a un Estado en su interior.

Gramsci pone énfasis en analizar los procesos políticos y no sólo económicos para comprender cómo se constituye un orden hegemónico. En una crítica al economicismo, Gramsci plantea la importancia del análisis de lo *superestructural* para entender la hegemonía.⁴⁶ El pensador italiano resalta que si la hegemonía es ético-política, de ninguna manera ello significa que deje de ser económica: el grupo dirigente ejerce una función decisiva en el núcleo de la actividad económica. Entonces, la hegemonía permite que un grupo tenga la capacidad de plantear la dirección política, intelectual y moral; al tiempo que

⁴⁶ Respecto al economicismo, Gramsci apunta en los *Cuadernos de la Cárcel*: “Es por lo menos extraña la actitud del economismo frente a las expresiones de voluntad, de acción y de iniciativa política e intelectual, como si éstas no fuesen una emanación orgánica de necesidades económicas e incluso la única expresión eficiente de la economía; así, es incongruente que el planteamiento concreto de la cuestión hegemónica sea interpretado como un hecho que subordina al grupo hegemónico. El hecho de la hegemonía presupone indudablemente que se tomen en cuenta los intereses y las tendencias de los grupos sobre los cuales la hegemonía será ejercida, que se forme un cierto equilibrio de compromiso, esto es, que el grupo dirigente haga sacrificios de orden económico-corporativo, pero también es indudable que tales sacrificios y tal compromiso no pueden afectar a lo esencial (...)”.

articula sus intereses mediante la ideología. Ésta constituye un el aparato institucional;⁴⁷ y como la ideología brinda principios básicos, ésta le da forma a un “bloque histórico”, sin que el elemento económico deje de ser un factor de interés para la clase dominante, debido al poder y función que ésta tiene en la producción.

Por lo tanto, la superestructura debe analizarse en su articulación con la estructura, cuyas características dependen de las circunstancias históricas concretas. En este tenor, Gramsci apunta que la estructura y la superestructura forman un bloque histórico, una totalidad donde el ámbito de las relaciones de producción no determinan mecánicamente a la superestructura, siendo por el contrario, la articulación y la interacción específicas de ambas lo que determina la transformación del bloque histórico.

Los orígenes de la idea gramsciana de hegemonía se remontan a Maquiavelo. Gramsci reflexionó sobre *El Príncipe* y el problema de fundar un nuevo Estado, lo que influyó su teorización: Maquiavelo, en el siglo XV, reflexionó el liderazgo y la base social de apoyo necesaria para una Italia unida; mientras que Gramsci, en el siglo XX, se preocupó por el liderazgo y la base de apoyo de una alternativa al fascismo.⁴⁸ Gramsci tomó de Maquiavelo la imagen del poder que ilustra una combinación de consentimiento y coerción: cuando el consenso del poder es preponderante, la hegemonía prevalece. Aunque la coerción está siempre latente, sólo se aplica en casos marginales. Entonces, la hegemonía asegura la conformidad en el comportamiento de la mayoría de los miembros de determinada sociedad y se distingue de la dominación. A esta idea, Gramsci la llama "doble perspectiva" en la acción política y en la vida estatal. Los grados en los que la "doble perspectiva" se presentan van desde los más elementales hasta los más complejos, pero Gramsci los reduce teóricamente a dos grados fundamentales.⁴⁹

Partiendo de una dicotomía tradicional entre fuerza y consentimiento, característica del pensamiento político italiano (desde Maquiavelo hasta Pareto), Gramsci afirma que la supremacía de un grupo o clase social se manifiesta de dos maneras diferentes: dominación o

⁴⁷ Mirta Giacaglia, “Hegemonía. Concepto clave para pensar la política”, *Revista de Filosofía de Santa Fe*, núm. 10, Santa Fe, 2002, pág. 153.

⁴⁸ Robert, Cox, "Gramsci, hegemonía y relaciones internacionales: Un ensayo sobre el método", *Relaciones Internacionales*, (31), UAM, 2016, pág. 139.

⁴⁹ Éstos son “correspondientes a la doble naturaleza del Centauro maquiavélico, de la fuerza y del consenso, de la autoridad y de la hegemonía, de la violencia y de la civilización, del momento individual y del universal”.

coerción y liderazgo intelectual/moral. Este último tipo de supremacía constituye la hegemonía. En otras palabras, el control social toma dos formas básicas: además de influir en el comportamiento y en la elección de manera externa (a través de recompensas y castigos), también los afecta internamente al moldear las convicciones personales en una réplica de las normas vigentes.⁵⁰

Joseph V. Femia describe que tal control interno se basa en la hegemonía, que se refiere a un orden en el que se habla un lenguaje social común, en el que un concepto o realidad es dominante, incluyendo los modos de pensamiento y comportamiento. En ese sentido, la hegemonía es el predominio obtenido por consenso, en lugar de la fuerza. La dominación se realiza, esencialmente, a través de la maquinaria coercitiva del Estado. Entonces, el liderazgo intelectual y moral se objetiva y se ejerce principalmente a través de la red de instituciones educativas, religiosas, asociativas y partidos políticos. Gramsci identificó a las instituciones y los instrumentos técnicos que crean y difunden los modos de pensamiento. Así, el pensador italiano intentó construir una teoría de la superestructura más amplia, es decir, más allá de la idea sobre la determinación estructural de la superestructura. De esta manera, la hegemonía se logra a través de las innumerables formas en que las instituciones operan para dar forma, directa o indirectamente, a las estructuras cognitivas y afectivas mediante las cuales las personas perciben y evalúan la realidad social problemática.⁵¹

Según Femia, Gramsci llegó a ver la hegemonía como la forma normal de control en cualquier sociedad postfeudal y como la fuerza del gobierno burgués en la sociedad capitalista avanzada, donde se recurre a la fuerza material a gran escala sólo en períodos de crisis excepcional. Así, redefinió la visión marxista del poder en la sociedad burguesa en términos orgánicos o integrales. Su concepto de hegemonía encarnaba la hipótesis sobre un orden social estable, dentro del cual, debe existir un acuerdo o consenso tan poderoso que pueda contrarrestar la división y desestabilizar las fuerzas que surgen de intereses en conflicto. Y este acuerdo debe estar relacionado con objetos específicos (personas, creencias, valores, instituciones).⁵²

⁵⁰ Joseph V. Femia, *Gramsci's political thought*, Nueva York, Oxford University Press, 1981, 24.

⁵¹ *Ibidem*, pág. 25.

⁵² *Idem*.

1.1.2 Construcción de la hegemonía como una visión del mundo

Este subapartado explica cómo la hegemonía, que constituye un orden líder y dominante político-económico, se convierte también en una visión del mundo: la dominante. A este respecto, Mark Rupert interpreta que el bloque histórico y la hegemonía son más que una simple alianza de clases; además éstos abarcan los aspectos políticos, culturales y económicos de una organización social particular, que se unen en formas históricamente específicas para formar un conjunto complejo de relaciones sociales.⁵³ De esta manera, Rupert apunta que un bloque histórico articula una visión del mundo basada en condiciones sociopolíticas y relaciones de producción históricamente específicas que da una coherencia ideológica al poder.⁵⁴ Por ejemplo, con la hegemonía burguesa, la ideología dirigente sirve para unificar a los grupos secundarios en un bloque histórico con una visión del mundo fundamentalmente capitalista, mientras entra en la conciencia de las masas como parte de su "sentido común" confuso y fragmentado, y actúa para impedir el desarrollo de una base masiva para alternativas coherentes a la visión del mundo que se perfila como la visión líder.

Para Robert Cox, el concepto de hegemonía brinda una aplicabilidad más amplia a las relaciones de subordinación, incluyendo las relaciones en el ordenamiento mundial. Esta aplicabilidad se realiza analizando las relaciones sociales históricamente específicas. En consecuencia, Cox introdujo en la literatura de Relaciones Internacionales la visión de la hegemonía de Gramsci como aquellos aspectos de las relaciones de poder en los que la dominación exige el consentimiento, mediante la visión del mundo del sujeto líder. En consecuencia, es en este punto donde se puede realizar una articulación entre el concepto de hegemonía y hegemonía mundial, porque dicha relación crea una visión del mundo que se eleva ante las demás o ante las alternativas, sólo que esta vez se realiza en el plano internacional.

En ese tenor, la comprensión de Cox de la hegemonía a nivel global permite estudiar históricamente los procesos mediante los cuales se construyen complejos particulares de relaciones de poder, como sociedades de Estados, mediante la interacción de las relaciones

⁵³ Mark Rupert, *Producing hegemony*, New York, Cambridge University Press, 1995, pág. 29.

⁵⁴ Rupert brinda un ejemplo respecto a la hegemonía burguesa, la cual, presupone la dicotomía de líderes y dirigidos, de clases dominantes y subordinadas, y se esfuerza por reproducir esta condición en la economía, en el Estado y en las instituciones culturales de la sociedad civil.

sociales globales y locales. En este sentido, la interacción de los procesos globales y locales de estructuración social se convierte en una cuestión relevante.⁵⁵ De acuerdo con estos presupuestos teóricos, Cox formuló el concepto de hegemonía mundial con el objetivo de explicar cómo se consolida la hegemonía internacionalmente, trabajo que influenció a la escuela neogramsciana de Relaciones Internacionales y que explicó, entre otros procesos, la consolidación de la hegemonía estadounidense después de la Segunda Guerra Mundial.

1.1.3 La constitución de la hegemonía mundial

En esta sección se pretende repasar el concepto de la hegemonía mundial, por lo que se hará referencia a la escuela neogramsciana de Relaciones Internacionales. Se justifica el uso de este enfoque porque se basa en las aportaciones intelectuales de Gramsci, las cuales dieron pauta a la comprensión y explicación crítica del sistema mundial como un conjunto.⁵⁶ Así, este marco teórico sintetiza ideas de diferentes autores desde una perspectiva influenciada por el pensador italiano.

La teoría neogramsciana de Relaciones Internacionales se basa en la idea de una formación social global constituida por el grado de integración-desintegración de las estructuras sociales básicas, las fuerzas sociales y las formas de Estado. Esa es la base para entender lo internacional, pensándolo como un sistema interestatal articulado con fuerzas, mecanismos e instituciones de producción e intercambio relacionados en los niveles nacional e internacional.

Con base en las ideas sobre cómo las relaciones de fuerza internacionales y su interacción con las relaciones de fuerza al interior de diferentes Estados, se puede afirmar que el orden internacional está también configurado hegemonícamente. A este respecto, Robert Cox estableció que la hegemonía mundial es un ordenamiento dentro de la economía mundial capitalista que genera un complejo de relaciones sociales internacionales entrelazando estructuras económicas, políticas y sociales expresadas con normas universales, instituciones y mecanismos que establecen reglas generales para Estados y para fuerzas de la sociedad civil

⁵⁵ Rupert, *op.cit.*, pág. 41.

⁵⁶ Stephen Gill, "Gramsci and global politics: towards a post-hegemonic research agenda", Stephen Gill (ed.), *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*, New York, Cambridge University Press, 1993, pág. 2.

que actúan más allá de las fronteras nacionales.⁵⁷ Para considerar si un orden es hegemónico o no, Cox hace una distinción principal entre las estructuras del orden mundial.

Cox explica lo anterior con el ejemplo de la *Pax Britannica* de mediados del siglo XIX y la *Pax Americana* de mediados del siglo XX, los cuales eran órdenes mundiales hegemónicos. Paralelamente, Cox contrasta que el período intermedio, que atestigua a las dos guerras mundiales y la gran depresión, no lo era. Históricamente, para que un Estado se vuelva hegemónico, tendría que fundar y proteger un orden mundial que fuera universal en su concepción, es decir, no un orden en el que un Estado explota directamente a otros, sino uno en que la mayoría de los otros Estados encuentra compatible con sus intereses, aun cuando el orden es establecido por la hegemonía de un Estado en particular.

Para Cox, la hegemonía mundial es, en sus inicios, una expansión hacia el exterior de la hegemonía interna –nacional– establecida por la clase social dominante. Las instituciones económicas y sociales, la cultura, la tecnología asociada a esta hegemonía nacional se convierten en patrones de emulación exterior. Tal hegemonía expansiva impacta en los países más periféricos como una “revolución pasiva”. Entonces, el término hegemonía se usa como algo más que el dominio de una sola potencia mundial ante otros Estados. Significa dominio de un tipo particular: el Estado hegemónico crea un orden basado ideológicamente en una amplia medida de consentimiento, éste funciona de acuerdo a principios generales que aseguran la supremacía continua de los liderazgos estatales. En ese orden, la producción nacional se conecta a través de los mecanismos de una economía mundial y se vincula al sistema mundial de producción.

En el orden hegemónico, la producción juega un papel relevante según esta formulación teórica. Cox observa que la producción es la base material de la vida y una actividad fundamental para todos los grupos humanos: las prácticas sociales evolucionan como respuestas colectivas humanas al problema de la supervivencia. Cox también enfatiza la distinción gramsciana entre el materialismo histórico y el economicismo histórico. Por lo tanto, la producción incluye la de las ideas, los significados intersubjetivos de las normas, instituciones y las prácticas sociales, así como a la producción económica.⁵⁸

⁵⁷ Cox, *op. cit.* pág. 149.

⁵⁸ Robert Cox, *Production, Power and World order*, Nueva York, Columbia University Press, 1987, pág. 8.

Para Cox, la noción gramsciana de bloque histórico es el momento en el que la clase dominante en un Estado o formación social mantiene la cohesión e identidad dentro del bloque a través de la propagación de una cultura común. Un nuevo bloque se forma cuando una clase subordinada establece su hegemonía sobre otros grupos subordinados. Este proceso requiere un diálogo intenso entre líderes y seguidores dentro de una potencial clase hegemónica. De esta manera, el autor apunta que los bloques históricos que sustentan Estados particulares se conectan a través de los intereses mutuos y a través de las perspectivas ideológicas que les son comunes. De esa forma, las clases globales comienzan a formarse y una incipiente sociedad mundial crece alrededor del sistema interestatal, mientras los Estados se internacionalizan en el sentido de que sus mecanismos y políticas se ajustan a las corrientes del orden mundial.

En efecto, este marco teórico no es ahistórico ni presenta elementos de un orden mundial que está siempre presente. Para Cox, hay diferentes formas de Estado y órdenes mundiales; sus principios constitutivos y normas varían con el tiempo. De esa forma se evita concebir una noción esencialista u homeostática imputada a cualquier sistema social u orden mundial. Cox propone tres categorías de fuerzas que interactúan en una estructura: **1) capacidades materiales:** consisten en las capacidades productivas y dinámicas, como la tecnología; **2) ideas:** significados intersubjetivos que atraviesan divisiones sociales, o bien, imágenes colectivas rivales del orden social, que son específicas de las fuerzas sociales en competencia, basadas en la localidad, el origen étnico y la religión; y **3) instituciones:** tienden a estabilizar y perpetuar un orden particular. Podrían adquirir un grado de autonomía y servir como agentes del cambio.⁵⁹

En consecuencia, las instituciones y el proceso de conflicto entre las fuerzas sociales contenidas en ellas, están conectadas con la discusión de Gramsci sobre la hegemonía, ya que las instituciones proveen la oportunidad para las principales fuerzas sociales de suavizar la dominación de las fuerzas subordinadas. Así, fortalecen su posición mediante la construcción de consenso mundial.

⁵⁹ Timothy J. Sinclair, "Beyond International Relations Theory: Robert Cox and approaches to world order", Robert Cox, (ed.), *Approaches to world order*, New York, Cambridge University Press, 1996, pág. 10.

1.1.4 Construcción de la hegemonía estadounidense desde la postguerra como precedente al orden neoliberal

Para concebir el orden hegemónico construido por Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial, es necesario observar que el carácter del poder global estadounidense en el mundo de la posguerra fue moldeado mediante la organización del poder social dentro de Estados Unidos durante los años de la depresión y la guerra.⁶⁰ Así, Estados Unidos pudo establecer una "hegemonía consensuada" sobre el mundo occidental. La visión estadounidense de la armonía social a través de la productividad, el crecimiento y la prosperidad fue la base ideológica para internacionalizar las relaciones socio-políticas del país. La hegemonía consensuada a la cual se hace referencia, se toma como un antecedente de la posterior instauración del neoliberalismo.

Estados Unidos se dio a la tarea de remodelar las relaciones políticas de sus principales socios en el mundo de la posguerra y las relaciones de la economía mundial en general. Fortalecidos por su predominio en la división global del trabajo, los administradores estatales, capitalistas y líderes sindicales estadounidenses buscaron fomentar la recuperación económica y la interdependencia entre las principales potencias capitalistas como parte de una estrategia para influir en el orden global: en las décadas posteriores a la guerra, el poder económico de Estados Unidos se utilizó para construir una economía mundial estable y multilateral; mientras que la política de la productividad facilitó la cristalización de una comunidad europea occidental de estados capitalistas liberales. Por tanto, fue esta visión productivista (junto con las relaciones sociales subyacentes y los marcos institucionales correspondientes), lo que constituyó el orden mundial de la segunda mitad del siglo XX centrado en Estados Unidos.

Para Rupert, en la era de la hegemonía estadounidense, el núcleo de la economía

⁶⁰ En el texto de Rupert se explica que después de la Segunda Guerra Mundial, las élites políticas y económicas de Estados Unidos condenaron el fascismo como una forma de poder monopolista y luego buscaron aislar a los partidos comunistas y a los sindicatos (ya que eran vistos como adversarios de sus prioridades de producción). Los planes estadounidenses para el orden monetario internacional, la política hacia los sindicatos y la intervención de las autoridades de ocupación en Alemania Occidental y Japón buscaron transformar los problemas políticos en problemas de producción, así lograron aplazar el conflicto de clases para lograr un consenso sobre el crecimiento económico. El enfoque estadounidense tuvo éxito porque las altas tasas de crecimiento hicieron que la política de productividad aparentemente rindiera sus frutos.

mundial se reconstruyó sobre la base de la institucionalización de la producción y el consumo en masa en las economías industriales avanzadas. Ello no hubiera sido posible sin la política de la productividad, es decir, un consenso político centrista y orientado al crecimiento de la economía. Como país pionero de la producción en masa y productor de la cultura hegemónica emergente, Estados Unidos dio forma a las relaciones sociales globales. Esto se realizó mediante la creación de las instituciones económicas internacionales de posguerra y mediante la reconstrucción económica, bajo el liderazgo de Estados Unidos, de los países europeos y Japón. De esta manera, el argumento central de Rupert es que el poder asimétrico de los estadistas, capitalistas y líderes laborales estadounidenses dentro del orden mundial, se basó en los marcos ideológicos que éstos desarrollaron y en las relaciones sociales que construyeron al crear una producción en masa, así como una sociedad de consumo masivo en Estados Unidos.⁶¹

Con lo expuesto respecto a la construcción de la hegemonía estadounidense, es posible dilucidar que la implementación del neoliberalismo no se hubiera dado sin el poder económico y político global estadounidense construido desde la posguerra.⁶² El marco de estabilidad ideológica, política y económica fue necesario para el surgimiento de un núcleo de Estados neoliberales.

Este, es de hecho, un argumento central en la exposición de Rupert: la política neoliberal presupuso la creación de nuevos poderes sociales en los lugares de producción controlados por el sector privado y, por tanto, la subordinación de los trabajadores industriales a estos nuevos poderes "privados". Dentro de Estados Unidos se construyó un nuevo consenso social sobre la base de un aumento constante de la productividad, el crecimiento económico y una generalización limitada de la prosperidad. La hegemonía implicó una reconstrucción de las relaciones estatales y sociales en Estados Unidos, impulsada por la infraestructura social de producción y consumo en masa, al tiempo que se mantenía la separación formal entre las esferas pública y privada de la economía.

⁶¹ Rupert, *op. cit.* pág. 59.

⁶² Rupert señala que las industrias de producción en masa de Estados Unidos produjeron grandes cantidades de bienes que contribuyeron a la derrota del fascismo, a detener la crisis económica de la posguerra en Europa y a la renovación del crecimiento económico. Por su parte, las organizaciones sociales reconstruidas en el núcleo de la economía mundial fueron moldeadas por el espíritu productivista estadounidense, su supuesto consenso apolítico sobre el crecimiento económico y la limitada generalización de la opulencia asociada con él.

Así, es posible identificar que la descrita instauración del orden hegemónico estadounidense es uno de los precedentes de la reestructuración global que se daría en la década de los años 80 y 90 del siglo XX para introducir las políticas neoliberales a través del ajuste estructural, el comercio y la inversión extranjera. Estas políticas contribuyeron a que las empresas estadounidenses dominaran la división global del trabajo y a que propagaran estándares de eficiencia, así como conceptos de control social que estaban asociados con el taylorismo y el fordismo.⁶³ En este contexto, las empresas estadounidenses influyeron la organización social de la producción global, crearon nuevas prácticas corporativas, políticas e ideológicas que se extendieron más allá de Estados Unidos.

1.1.5 Disputa hegemónica

Tomando como punto de partida a la explicación de Gramsci sobre la consolidación de la hegemonía al interior de un Estado, con Cox se afirma que esa hegemonía preponderante de la clase dominante se expande al exterior y forma una alianza con las otras fuerzas internacionales para construir un orden político dentro del sistema capitalista. Esa dinámica produce la hegemonía mundial articulada por una visión del mundo, que se eleva como líder, y que logra consolidar un consenso cristalizado en la construcción de diversas instituciones internacionales, cuyo objetivo es mantener esa influencia global del Estado hegemónico. Ya se apuntó que ese orden se constituyó por Estados Unidos y sus aliados a lo largo de la segunda mitad del siglo XX. No obstante, el orden mundial no es estático ni permanente, lo que apunta a observar dinámicas que son producidas por la competencia capitalista. Sí, Estados Unidos constituyó un orden hegemónico, pero eso no significa que otras potencias regionales no pretendan interponerse para alcanzar sus objetivos económicos y militares.

En ese sentido se recurre a la obra *Producción estratégica y hegemonía mundial*,⁶⁴ que discute cómo la competencia por la hegemonía mundial se procesa a través de la determinación de las normas generales de funcionamiento de la reproducción mundial. Esta concepción ampliada de hegemonía mundial es muy útil porque agrega la idea de competencia al análisis. Es decir, no sólo se produce y reproduce un orden mundial hegemónico basado en capacidades materiales, ideas e instituciones, sino que ese orden está

⁶³ Rupert, *op. cit.* pág. 67.

⁶⁴ Ana Esther Ceceña y Andrés Barreda, *Producción estratégica y hegemonía mundial*, México, Siglo XXI Editores, 1995, pág. 17.

en constante cambio y existe la posibilidad del surgimiento de Estados, empresas, coaliciones estatales o empresariales que utilizarían la vasta cantidad de medios, instrumentos y herramientas para disputar mercados, recursos y/o tecnología. De esta manera, el liderazgo global, (por el cual se compite), comprende los siguientes elementos:

1. Lo económico en sus aspectos de masa y tasa, es decir, a) la escala de utilización y generación de recursos reproductivos, en término de valor y valor de uso; b) la superioridad tecnológica y el grado de productividad del trabajo alcanzado; c) la capacidad para fijar las modalidades generales del proceso de trabajo, y d) la esencialidad de la producción;
2. Lo económico y cultural reproductivo, como medida de la capacidad para dar su propio modo de vida material y social, y a su concepción del mundo, carácter universal, y con ello, definir, entre otras cosas, el contenido específico de la mercancía fuerza de trabajo;
3. Lo militar, que es el elemento regulador y sancionador de las reglas del juego y de las jerarquías, así como un eficaz medio de acceso o monopolización de recursos naturales, de promoción comercial, de integración productiva, de sometimiento y regulación poblacional, etcétera, y
4. Lo geográfico o geopolítico y geoeconómico, que es el espacio de definición original de la jerarquía que guardan los diferentes territorios en torno de las fuerzas productivas mundiales y sus perspectivas de ampliación.⁶⁵

En esos campos, se han presenciado acontecimientos de trascendencia que han construido la hegemonía, sus nuevos espacios y modalidades en las relaciones de dominación y explotación mundiales. Asimismo, Ana Esther Ceceña en *Estrategias de construcción de una hegemonía sin límites*⁶⁶ apunta que la hegemonía no está circunscrita a los elementos económicos o militares, sino que es necesario generar la convicción de infalibilidad, la cual, está integrada a una visión del mundo capaz de brindar una explicación coherente en todos los campos.

Para Ceceña, la concepción hegemónica del mundo gira en torno a la competencia económica, completamente marcada por los grandes monopolios transnacionales y las capacidades militares. Entonces, los objetivos primordiales del despliegue hegemónico en una guerra económica, política, cultural y militar tienen que ver con controlar recursos

⁶⁵ *Idem.*

⁶⁶ Ana Esther Ceceña, *Estrategias de construcción de una hegemonía sin límites*, Buenos Aires, CLACSO, 2004, pág. 22.

estratégicos, riquezas y mercados, o bien de hacer frente a obstáculos, resistencias e insurgencias, porque el poder tiene sustentos materiales. Eso significa controlar los procesos de reproducción de la vida y de la riqueza, según Ceceña.

Además, la capacidad para apropiarse de los recursos estratégicos forma parte de las condiciones de posibilidad de la hegemonía.⁶⁷ La destrucción del contrario-competidor transita tanto por el enfrentamiento directo como por eliminar o controlar sus condiciones de existencia y reproducción, con la virtud de que este segundo mecanismo tiende a naturalizar la hegemonía. El ámbito fundamental es la competencia entre el hegemón y sus rivales. Por otra parte, la disputa y competencia hegemónicas no se desarrollan solamente entre Estados. Es necesario considerar que la hegemonía se desdobra al articular un proyecto de las fracciones del capital, es decir, que aplica “las estrategias más comprehensivas para la construcción de la hegemonía”.⁶⁸ Asimismo, se debe considerar el papel que juegan las empresas, que al internacionalizar sus actividades, participan en conflictos geopolíticos internacionales que pueden ser decisivos y estratégicos para quienes contratan sus servicios.

1.1.6 La guerra y la disputa hegemónica

La guerra se perfila como una estrategia utilizada por las potencias económico-político-militares del mundo para disputar la hegemonía mundial. Después de la Segunda Guerra Mundial, el orden mundial experimenta un clima bélico, desde la Guerra Fría, hasta las guerras contra el narcotráfico y contra el terrorismo.

Aunque Estados Unidos (con sus aliados, las instituciones internacionales y las políticas liberales), forjaron un orden internacional hegemónico mediante el bloque histórico, es necesario observar que ese país se enfrenta, en el siglo XXI, a naciones rivales (algunos de los países que se perfilan como antagonistas al orden hegemónico liberal son Rusia, China,

⁶⁷ Aquí es necesario matizar que también existen los proyectos políticos y organizados que se oponen y resisten a la hegemonía; por ejemplo, la crítica de los movimientos campesinos, de los movimientos indígenas, de los feminismos, de las resistencias urbanas, etc.

⁶⁸ Raúl Ornelas, "Las empresas transnacionales, pilares de la hegemonía estadounidense", *Ensayos de Economía*, 20(37):95-130, Medellín, UNC Sede Medellín, 2011, pág 98.

Irán, Pakistán, Corea del Norte),⁶⁹ que disputan la hegemonía dominante, al menos a nivel regional como Rusia o India o a nivel global: China se perfila como un país que podría disputar la hegemonía mundial. En este sentido, la disputa con éstas se produce en diferentes ámbitos como el económico; no obstante, se resalta el militar. Es en ese ámbito donde se observa una carrera armamentística que continúa en el siglo XXI y una serie de intervenciones directas o indirectas en conflictos geopolíticos por parte de las potencias militares (por ejemplo, en las guerras de Siria, Yemen o Libia).

Esta carrera armamentística permite que las tecnologías bélicas se desarrollen y formen un sistema industrial que necesita de inversiones públicas y privadas para producir investigación y desarrollo en ese ámbito. De esa forma se lograría el fin último de abastecer militarmente a las potencias mundiales, lo que les da la capacidad de poseer diversos tipos de armamentos para llevar a cabo la guerra, llevar a cabo las invasiones a otros territorios, extraer recursos y ejercer la represión o el control social. Consecuentemente, el desarrollo de nuevas tecnologías de la industria armamentísticas se vuelve estratégico para aquellos países que tienen la capacidad de realizarlo. Esto se puede observar claramente en el desarrollo tecnológico de Estados Unidos y el cambio en su cultura militar que dio como resultado a la nueva forma estadounidense de hacer la guerra (*the new American way of war*).⁷⁰ Así, el sello distintivo del nuevo estilo estadounidense residía en las mejoras radicales en la precisión y la eficiencia que ofrecían las nuevas tecnologías militares de la revolución de la información.

En este sentido, dichas potencias se encuentran bien preparadas para participar en las pugnas geopolíticas que son síntomas de la reconfiguración del orden hegemónico.⁷¹ Aunado

⁶⁹ En el libro *Estados Unidos y la nueva correlación de fuerzas internacional*, se analiza a fondo la crisis del sistema-mundo capitalista; la crisis se observa en lo que va del siglo XXI y se compone de cambios radicales y profundos. Estos desequilibrios sistémicos permitieron que se gestara una nueva correlación de fuerzas en detrimento de la hegemonía estadounidense. Por esa razón, Estados Unidos como hegemon moviliza sus recursos financieros y militares para disputar y reducir las amenazas que sus competidores puedan presentar.

⁷⁰ Con la caída de Kabul en noviembre de 2001, las investigaciones en torno a las estrategias militares de Estados Unidos comenzaron a señalar una nueva forma de hacer la guerra. Las principales características de la nueva forma fueron: 1) el papel de las nuevas tecnologías y tácticas que derrocaron el régimen talibán en cuestión de semanas; 2) el nuevo estilo de guerra por la sustitución de grandes masas de información y número de armadura de "fuerza conjunta" en tierra, aire y mar con una imagen común del terreno de batalla; y 3) la insistencia en una paralización sistemática del enemigo y su infraestructura en lugar de su completa aniquilación. Dicha revolución tecnológica que impactó la forma de hacer la guerra en Estados Unidos, implicó también una revolución en la dimensión estratégica y política de la guerra.

Benjamin, Buley, *The New American Way of War*, Nueva York, Routledge, 2008, 1-3 pp.

⁷¹ En *Estados Unidos y la nueva correlación de fuerzas internacional*, se propone analizar la crisis del sistema mundo capitalista, que tiene como antecedentes el debilitamiento de movimientos sociales en Estados Unidos a finales de la década de los años 70, la implosión de la Unión Soviética en 1991 y la externalización de la

a lo anterior, se identifican nuevas formas de hacer la guerra que son resultado de la multiplicación y transformaciones de lo militar. Y es indispensable señalar que en este entramado del complejo militar, no sólo el Estado tiene un papel preponderante, sino que se identifica también a las empresas que se dedican a producir armamento y a realizar una inversión en investigación y desarrollo en el sector de defensa.

Por esa razón, se consideran relevantes la Revolución de los Asuntos Militares y del *outsourcing* durante la década de los años 90, dos procesos que fungen como condiciones necesarias para comprender el surgimiento y auge de las CMPs, éstas se encargan de producir servicios en el ámbito de la defensa, seguridad, y militar. Esto lleva a observar el fenómeno de la contratación por parte de diversos Estados, que tienen una serie de intereses puntuales en la disputa hegemónica.

1.1.7 Disputa hegemónica y Corporaciones Militares Privadas

Con la idea de la disputa por la hegemonía mundial, se puede dilucidar cuál es el papel de las CMPs en ésta. Lo anterior no se podría estudiar sin entender la naturaleza de sus relaciones con los Estados y las condiciones necesarias que permitieron su auge en la participación de tareas bélicas (como en la producción, la financiación y la organización). Una de las condiciones necesarias que explican la expansión de la industria de seguridad privada y de las CMPs es la Revolución de los Asuntos Militares en Estados Unidos, así como la privatización del sector seguridad (estos dos puntos se discutirán en sus respectivos apartados).

Ornelas observa que esta privatización “produce ganancias para las CMPs, refuerza las tendencias a la disgregación social y hace frágiles los regímenes políticos porque la hegemonía del orden mundial liberal y la legitimación del monopolio de la violencia son cuestionados”.⁷² Durante las décadas de 1980 y 1990, la tendencia neoliberal permitió al

industria estadounidense a Asia. Ese fue el preludio para que se gestara “una nueva correlación de fuerzas en detrimento de la hegemonía estadounidense”. Como respuesta, Estados Unidos procura la movilización financiera y la inversión en recursos militares para contrarrestar a los competidores.

Marco A., Gandásegui (coord.), “Introducción”, *Estados Unidos y la nueva correlación de fuerzas internacional*, Buenos Aires, CLACSO, 2016, pág. 24.

⁷² Raúl Ornelas, “Las corporaciones militares y el gran negocio de la guerra”, *América Latina en movimiento*, (544), Quito, 2019, pág. 6.

sector privado asumir proyectos públicos, ya que ese sector era ideológicamente pensado como más responsable, eficiente y flexible. Por otra parte, el mercado de la seguridad en general se vio reforzado por un cambio en el quehacer de los conflictos y el riesgo que traen consigo: guerras estatales, guerras civiles, genocidios, insurgencias armadas, grupos terroristas transnacionales y grupos criminales.

Aunado a lo anterior, está el constante incremento de la financiación destinada a la guerra y a la seguridad. Dicho crecimiento responde a los cambios geopolíticos generados por el fin de la Guerra Fría que revitalizaron la competencia por la hegemonía mundial. En la actualidad, el aumento del gasto militar está más que vigente: durante el 2019 se produjo un aumento del 2.6% en el gasto militar mundial, al tiempo que el producto interno bruto (PIB) mundial se contrajo 4.4% debido a la pandemia de Covid-19. Así, el gasto militar como porcentaje del PIB alcanzó un promedio mundial del 2.4% en 2020, frente al 2.2% en 2019. Según SIPRI, este fue el mayor aumento interanual de la carga militar desde la crisis económica y financiera mundial en 2009.⁷³

Por su parte, el gasto militar de Estados Unidos en 2020 alcanzó un estimado de 778 mil millones de dólares, lo que representa un aumento del 4.4% con respecto a 2019. Como el mayor gastador militar del mundo, ese país representó 39% del gasto militar total en 2020. Según SIPRI, 2020 fue el tercer año consecutivo de crecimiento del gasto militar estadounidense, tras siete años de continuas reducciones. Mientras, el gasto militar de China aumentó por vigésimo sexto año consecutivo: éste es el segundo más alto del mundo, se estima en un total de 252 000 millones de dólares para 2020. SIPRI apunta que esto representa un aumento del 1.9% con respecto a 2019 y del 76% con respecto al decenio 2011-20.⁷⁴

Así, las nuevas formas de la guerra responden a la disputa por la hegemonía mundial y a las pulsiones corporativas que caracterizan el periodo neoliberal. Ornelas menciona que las potencias militares no restringen sus operaciones a las fuerzas armadas e instancias estatales de entrenamiento y desarrollo tecnológico, sino que son ampliadas a través de la contratación de CMPs, que producen algunos de los sistemas estratégicos de armas para las

⁷³ s/a, “World military spending rises to almost \$2 trillion in 2020”, [en línea], SIPRI, Dirección URL <https://sipri.org/media/press-release/2021/world-military-spending-rises-almost-2-trillion-2020>, [consultado el 6 de octubre de 2021].

⁷⁴ *Idem*.

tareas de defensa. Por lo tanto, la transformación característica del periodo neoliberal ha sido el surgimiento y la consolidación de corporaciones dedicadas a proveer servicios ligados a la seguridad y a las actividades bélicas.⁷⁵

Las CMPs permitieron a países como Estados Unidos influir en situaciones donde, por razones políticas, no podían enviar tropas. Esto ocurrió, por ejemplo, cuando Estados Unidos contrató a Military Professional Resources Incorporated (MPRI), CMP que entrenó a los militares croatas durante la guerra en los Balcanes. Según Kateri Carmola, muchos analistas vieron la proliferación de estas empresas como una forma en la que la política exterior de Estados Unidos operaba discretamente.⁷⁶

Por ello, esta investigación sugiere estudiar la relación CMP - Estado inscrita en el marco amplio y complejo del orden mundial, establecido hegemonícamente donde suceden procesos de lucha y competencia en los campos económico, militar y geopolítico. La relación CMP-Estado reúne los intereses de miembros de ejércitos nacionales, sujetos que se interesan por valorizar su capital y acumularlo (empresarios), así como sujetos en posiciones determinadas dentro de burocracias estatales. Asimismo, esta relación desarrolla y se apropia de las tecnologías bélicas de actualidad, incluyendo las más avanzadas.⁷⁷

1.1.8 Cambios en el panorama bélico post Guerra Fría

La relación CMP-Estado es signo de los riesgos más destacados por las doctrinas militares contemporáneas: las guerras asimétricas entendidas como conflictos que han desbordado los marcos de las guerras convencionales (que contaban con adversarios y campos de batalla bien definidos), para transitar hacia la guerra de espectro completo con enemigos y amenazas difusas. La concepción de la guerra contemporánea justifica las nuevas formas de organización que combinan las fuerzas armadas de carácter estatal con corporaciones especializadas en tareas puntuales.

⁷⁵ Raúl Ornelas (coordinador), *Estrategias para empeorarlo todo. Corporaciones, dislocación sistémica, y destrucción del ambiente*, IIEc-UNAM, México, 2020, pág. 50.

⁷⁶ Kateri Carmola, "Private Military and Security Companies: Armed, Global, Regulated and Professional?", Martin Gill (ed.), *The handbook of security*, New York, Palgrave Macmillan, 2014, pág. 749.

⁷⁷ Ornelas, *op. cit.* pág. 59.

En este sentido, los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 cambiaron el panorama de la seguridad. Por ejemplo, la planificación estratégica actual está orientada principalmente a contrarrestar la amenaza terrorista. El gobierno de Estados Unidos enfatizó su voluntad de combatir el terrorismo militarmente cuando declaró la "guerra contra el terrorismo". La primera fase tenía como objetivo castigar y destruir a *Al Qaeda* y sus partidarios. Una segunda fase comenzó cuando el gobierno de Estados Unidos insistió en que no toleraría la "trinidad impía del terrorismo", las armas de destrucción masiva y los "Estados rebeldes". Otra consecuencia del 9/11 es el interés internacional en países como Somalia, Afganistán y Sudán, ya que posiblemente podrían funcionar como refugios seguros para los terroristas.⁷⁸ En este sentido, la guerra contra el terrorismo sirvió también como una narrativa que legitimó la intención estadounidense de llevar a cabo intervenciones militares y guerras para satisfacer sus intereses geopolíticos.

Por otra parte, la comunidad internacional ha respondido con intervenciones humanitarias contra conflictos violentos con más frecuencia desde la Guerra Fría. Sin embargo, es difícil distinguir en los programas de campo entre intervención militar y asistencia humanitaria. El uso de compañías militares y de seguridad privadas en tales programas resulta en una completa confusión de roles y responsabilidades. Herbert Wulf apunta que a pesar del hecho de que hay muchas amenazas en las sociedades que no pueden ser contrarrestadas por la fuerza militar, los gobiernos han tendido a aplicar progresivamente políticas más militares. Por ejemplo, en Somalia en 1992, la fuerza de paz de la ONU fue legitimada por motivos humanitarios. El objetivo de las tropas de la ONU era proteger los convoyes que entregaban alimentos a la población. Sin embargo, rápidamente se agregaron motivos nuevos y alternativos, no necesariamente establecidos por la resolución de la ONU. Las tropas estadounidenses, declararon la captura del caudillo general Mohamed Farah Aideed como su principal objetivo. Las preocupaciones humanitarias se transformaron paso a paso en un postulado de seguridad y un objetivo político-militar.⁷⁹

Otro cambio en el quehacer bélico se observa en las guerras asimétricas. El término es producto de la Revolución en Asuntos Militares y distingue la variante moderna de la guerrilla, que opera en grupos armados no estatales con métodos militares no convencionales.

⁷⁸ Herbert Wulf, *Internationalizing and privatizing war and peace*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2005, pág. 8.

⁷⁹ *Ibidem*, pág. 9.

El concepto de "guerra asimétrica" se originó en Estados Unidos.⁸⁰ Para Christofer Berglund, los conflictos asimétricos se asocian a enfrentamientos entre beligerantes con diferente estatus legal. En el orden internacional moderno de Westfalia, la principal línea divisoria se extiende entre los actores estatales y los actores no estatales. Los actores estatales son reconocidos como soberanos dentro de su jurisdicción territorial y poseen fuerzas armadas centralizadas, mientras que los actores no estatales carecen de reconocimiento internacional y operan bajo una cadena de mando más difusa.⁸¹ Ejemplos de confrontaciones asimétricas son las que se dan entre actores estatales y actores no estatales; por ejemplo, la lucha de Colombia contra las guerrillas de las FARC; la lucha de Estados Unidos contra de *Al-Qaeda*; y la guerra de Croacia contra los separatistas en la República de la Krajina serbia, según Berglund.⁸²

Por otra parte, el *Diccionario de términos militares y asociados* del Departamento de Defensa de Estados Unidos menciona que la asimetría es: “en las operaciones militares, la aplicación de estrategias, tácticas, capacidades y métodos para eludir o negar las fortalezas de un oponente mientras se explotan sus debilidades.”⁸³ Entender las condiciones bajo las cuales se llevan a cabo este tipo de conflictos es relevante para la investigación porque se contextualizan en el marco de la competencia hegemónica y además de los ejércitos regulares, las CMPs participan en ellos.

Según Ivan Arreguín Toft, es necesario comprender si existen dinámicas exclusivas de los conflictos asimétricos, o si su análisis proporciona nuevos conocimientos sobre los conflictos simétricos. Ese aspecto es de total relevancia para los ejércitos regulares mejor consolidados ya que es deseable que se reduzca la probabilidad de perder en éstos.⁸⁴ Por lo tanto, en el terreno de la disputa hegemónica, donde se desarrollan guerras preventivas; la

⁸⁰ M R Sudhir, *Asymmetric war: a conceptual understanding*, [en línea], CLAWS Journal, 2008, Dirección URL: <https://jamestown.org/program/chinese-private-security-contractors-new-trends-and-future-prospects/>, [consultado el 29 de agosto de 2020].

⁸¹ Christofer Berglund, What is (not) asymmetric conflict? From conceptual stretching to conceptual structuring, [en línea], *Dynamics of asymmetric conflict*, 4 de noviembre de 2019, Dirección URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/17467586.2019.1680855>, [consultado el 11 de octubre de 2020].

⁸² *Idem*.

⁸³ Department of Defense, *Dictionary of Military and Associated Terms*, [en línea], Department of Defense, 2018, Dirección URL: <http://geopolitica.iiec.unam.mx/sites/default/files/2018-08/dictionary.pdf>, [consultado el 11 de octubre de 2020].

⁸⁴ Ivan Arreguín Toft, “How the weak win wars: A theory of asymmetric conflict”, *International Security*, 2001, núm. 1 vol. 26, pág. 94.

guerra contra el terrorismo; intervenciones militares humanitarias; así como conflictos geopolíticos, se observa que los Estados y ciertos organismos internacionales contratan a las CMPs cuando éstas llevan a cabo actividades bélicas y de seguridad. De ahí que se destaque su ascendente protagonismo y su capacidad de organizar las pautas de la guerra en diferentes escenarios como los mencionados anteriormente.

1.2 Neoliberalismo y privatización de la seguridad

Es indispensable comprender la privatización de la industria militar y de seguridad como una condición necesaria para que tanto las empresas interesadas en producir mercancías en la esfera armamentística, como las que se encargan de proveer servicios militares y de seguridad, se incorporaran al mercado. Es decir, la privatización es uno de los elementos clave para dilucidar la aparición de las CMPs en su contexto histórico. Por lo tanto, se identifica el programa privatizador en la década de los años 80 del siglo XX, principalmente en Inglaterra con Margaret Thatcher y en Estados Unidos con Ronald Reagan, como una característica de la creación y aplicación de políticas neoliberales. Al respecto, Singer señala que “los éxitos de los programas de privatización y las estrategias de *outsourcing* han dado a la solución basada en el mercado el sello de legitimidad y también el impulso para privatizar cualquier función que pueda ser manejada fuera del gobierno”.⁸⁵ En este tenor, entender el papel que la privatización tiene en la teoría neoliberal explica cómo en el sector seguridad -y de defensa- se llevaron a cabo estas prácticas privatizadoras que fueron esenciales para el ascenso de las CMPs.

Un ejemplo excepcional de la consolidación de las prácticas neoliberales que guiaron la política pública -y del sector de la defensa- es Reino Unido. A partir de 1984, el gobierno de Margaret Thatcher inició una política de privatización extensiva de muchos aspectos de la industria británica y de la prestación de servicios. Inicialmente, un movimiento hacia el uso de mecanismos de mercado para determinar si las necesidades militares deberían ser atendidas "internamente" o por el mercado, supuso la subcontratación de la provisión como vivienda militar y servicios de bienestar. Sin embargo, en poco tiempo, más y más aspectos de las operaciones de apoyo militar directo e indirecto se abrieron a la licitación del libre mercado: como la gestión de la cadena de suministro, el mantenimiento y el servicio de equipos, servicios de ingeniería,

⁸⁵ Singer, *op. cit.*, pág. 197.

inteligencia e incluso seguridad militar. Partiendo de esto, se argumentará cuál es la relación entre el neoliberalismo y la privatización de la defensa y la seguridad.

1.2.1 Explicación mínima del neoliberalismo y la privatización en el sector de defensa y de seguridad

La privatización de la industria militar y de seguridad se debe de analizar considerando al neoliberalismo como programa ideológico, económico y político. Aunque el término “neoliberalismo” podría parecer problemático (ya que se usa como adjetivo o su significado ha perdido consistencia y es ambiguo), es necesario puntualizar que esta ideología existe y lleva consigo una praxis. Siguiendo el análisis de Fernando Escalante, los antecedentes del neoliberalismo comienzan con un primer momento liberal, derivado de la Ilustración, que comienza en las últimas décadas del siglo XVIII e incluye la revolución estadounidense, la revolución francesa, las independencias americanas. Este momento tiene su auge a mediados del siglo XIX, con la ampliación de los derechos civiles y políticos.

Después, el autor identifica el momento keynesiano o del Estado de Bienestar que se perfila a fines del XIX, y se impone de manera general tras la crisis de 1929, y sobre todo, con la Segunda Guerra Mundial y la Guerra Fría. Dura hasta la década de los años 70 del siglo XX, cuando el momento neoliberal se impone masivamente a partir de 1980, y cuyo predominio en términos generales se prolonga hasta la fecha.⁸⁶ Escalante apunta que el neoliberalismo es muy diferente del liberalismo clásico del siglo XIX y una crítica a éste. Para el neoliberalismo, el mercado no es un hecho natural, no surge de manera espontánea ni se sostiene por sí solo, sino que tiene que ser creado, apuntalado, defendido por el Estado. Es decir, que el Estado debe de ser transformado para que sostenga y expanda la lógica de mercado.

Por su parte, David Harvey también visibiliza, en *Breve historia del neoliberalismo*, que la teoría neoliberal presupone el papel del Estado como el creador y preservador del marco institucional apropiado que promueva el bienestar del ser humano, sin restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo, dentro de

⁸⁶ Fernando Escalante, *Historia mínima del neoliberalismo*, México, COLMEX, 2015, pág. 15.

un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada, fuertes mercados y libertad de comercio.⁸⁷ Para esta visión, el mercado es insuperable en términos sociales porque permite que cada persona organice su vida en todos los terrenos de acuerdo con su propio juicio, sus valores, su idea de lo que es bueno o deseable.

Lo anterior se puede ilustrar con el pensamiento de Milton Friedman. Naomi Klein considera que Friedman, el economista más influyente de la segunda mitad del siglo XX,⁸⁸ es uno de los impulsores más arduos de los parámetros ideológicos que dieron paso a la privatización o lo que la autora canadiense llama: la doctrina del *shock*.

En este sentido, se rescata la visión neoliberal de Friedman respecto a la relación del gobierno y el mercado. Esta relación fue explorada en su obra *Capitalismo y libertad*, ahí expone que la existencia de un mercado libre no elimina la necesidad de un gobierno. Por el contrario, el gobierno es esencial como foro para determinar las "reglas del juego" y como árbitro para interpretar y hacer cumplir las reglas decididas. Entonces la función del mercado es reducir en gran medida la gama de problemas que deben decidirse por medios políticos y, por lo tanto, minimizar la medida en que el gobierno necesita participar directamente en el juego, porque la gran ventaja del mercado es que permite una gran diversidad. Según Friedman, esa es la característica del mercado que proporciona libertad económica.⁸⁹

En efecto, Escalante afirma que para la teoría neoliberal, el mercado es fundamentalmente un mecanismo para procesar información, lo que hace posible saber qué quieren los consumidores y cuánto se puede producir. Según los teóricos neoliberales, lo anterior ofrece la única solución eficiente para los problemas económicos; además de que se pondera a la competencia como el mecanismo último que permite que los precios se ajusten automáticamente, al tiempo que garantiza el mejor uso posible de los recursos. Así, esta teoría impulsa la idea de la superioridad de lo privado sobre lo público. Y, aunque los exponentes del neoliberalismo tienen varias ideas sobre esta teoría, la que comparten en común son las siguientes:

⁸⁷ David Harvey, *Breve historia del neoliberalismo*, AKAL, 2007, pág. 8.

⁸⁸ Entre cuyos discípulos se cuentan "varios presidentes estadounidenses, primeros ministros británicos, oligarcas rusos, ministros de Finanzas polacos, dictadores, secretarios generales del Partido Comunista Chino, directores del Fondo Monetario Internacional y jefes de la Reserva Federal". Naomi Klein, *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*, Random House of Canada, 2009, pág. 35.

⁸⁹ Milton Friedman, *Capitalism and freedom*, Chicago, The University of Chicago Press, 1962, pág. 15.

Privatización de activos públicos: empresas, tierras, servicios; liberalización del comercio internacional; liberalización del mercado financiero y del movimiento global de capitales; introducción de mecanismos de mercado o criterios empresariales para hacer más eficientes los servicios públicos; y un impulso sistemático hacia la reducción de impuestos y la reducción del gasto público, del déficit, de la inflación.⁹⁰

Sin embargo, es necesario leer a autores críticos como Harvey, ya que dilucida las tensiones y contradicciones del neoliberalismo: en primera instancia, está el problema de cómo interpretar el poder monopolista.⁹¹ O sea, la competencia -apreciada por los neoliberales- a menudo acaba convertida en monopolio o en oligopolio, ya que las empresas más fuertes expulsan a las más débiles. La mayoría de los teóricos del neoliberalismo no consideran problemático este aspecto con tal de que no haya barreras sustanciales a la entrada de competidores. Otro ámbito de controversia es el de los fallos del mercado: éstos se producen cuando los individuos y las compañías eluden asumir la totalidad de los costes imputables a su actividad, rehuyendo sus responsabilidades al no permitir que el mercado valore su incidencia mediante el sistema de precios resultante (estas responsabilidades son, en lenguaje técnico, “externalizadas”).

Además, Harvey denuncia que la teoría neoliberal presume que todos los agentes que actúan en el mercado tienen acceso a la misma información. Igualmente, la teoría neoliberal presume que no existen asimetrías de poder o de información que interfieran en la capacidad de los individuos para tomar decisiones económicas racionales en su propio interés. Pero en contradicción con los supuestos anteriores, los sujetos mejor informados y más poderosos son quienes poseen una ventaja que pueden fácilmente explotar para conseguir todavía más información y un mayor poder relativo. Por lo tanto, con el transcurso del tiempo, las relaciones de poder asimétricas tienden a incrementarse y no a reducirse, a menos que el Estado intervenga para contrarrestarlas.⁹²

Análogamente, para la investigación es útil centrarse en el concepto de privatización, que es fundamental para la teoría neoliberal. La privatización se justifica como un recurso para equilibrar las finanzas públicas, para facilitar la modernización de cualquier sector económico, o para mejorar la calidad “de lo que sea”, apunta Escalante. Por lo tanto, las reformas

⁹⁰ *Ibidem*, pág. 17.

⁹¹ Harvey, *op. cit.*, pág. 74.

⁹² *Idem*.

privatizadoras fueron cruciales para la industria de la seguridad privada: durante la década de los años 80 del siglo XX, la privatización de industrias nacionalizadas, la subcontratación de la prestación de servicios y una mayor colaboración público-privada sentaron las bases para su resurgimiento.

En el ámbito militar de la privatización, Godfrey Bewis apunta que el cambio en el quehacer bélico y una mayor colaboración entre los ejércitos (a medida que las preocupaciones de seguridad nacional e internacional se volvieron cada vez más indistinguibles), llevaron a una reducción sustancial de muchas fuerzas militares estatales. En Estados Unidos, el alistamiento se redujo en un tercio entre 1989 y 2000. En Reino Unido, la fuerza de voluntarios que comenzó con el fin del Servicio Nacional en 1963 vio caer su número de 326 000 a mediados de la década de 1980 a 173 020 para el 1 de enero de 2012.⁹³ Estos cambios generaron un vasto grupo de trabajo militar redundante y una abundancia de equipo y personal excedente para abastecer a la industria de seguridad privada emergente. Utilizando estos recursos excedentes, esta industria encontró un nicho específico en el apoyo, incluso en el entrenamiento, de los ejércitos estatales regulares en el uso de las nuevas tecnologías de guerra.

1.2.2 Privatización de la defensa y corporaciones militares privadas

La privatización de la seguridad militar se destacó prominentemente después de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001. El gobierno estadounidense contrató CMPs para lograr ciertos objetivos. El resultado, fue el surgimiento de un nuevo "complejo industrial de seguridad"; una industria confeccionada y capaz de ofrecer una amplia gama de soluciones comerciales a problemas de seguridad nacional e internacional.⁹⁴ La reestructuración que se produjo después de los ataques terroristas del 9/11 también fue resultado de la reestructuración neoliberal del sector público y privado: reducir, subcontratar y privatizar. Bewis plantea que el arquitecto de los cambios en las fuerzas armadas estadounidenses fue Donald Rumsfeld, designado por George W. Bush como secretario de Defensa en 2001 con la tarea de transformar las fuerzas armadas estadounidenses en una fuerza de combate más ligera.

⁹³ Godfrey, R., Bewis, J., Grady, J. y Grocott, C., "The private military industry and neoliberal imperialism: Mapping the terrain", *Organization*, 21:(1), 2014, pág. 111.

⁹⁴ *Ibidem*, pág. 112.

Donald Rumsfeld, secretario de defensa de la administración Bush Jr., implementó el tipo de reestructuración que había sido fundamental en la introducción de las empresas estadounidenses durante la década de 1990; es decir, reducir la fuerza laboral principal y subcontratar actividades no esenciales. El fundamento era que la subcontratación de una proporción significativa de actividades reduciría drásticamente los compromisos de capital, sin comprometer la eficacia operativa.⁹⁵ Asimismo, es necesario considerar los efectos de la globalización. La globalización económica, impulsada por el proyecto neoliberal, reemplazó el desarrollo liderado por el Estado a través de la liberalización del mercado con el libre comercio, produciendo nuevas oportunidades no solo para el crecimiento económico, sino también para el autofinanciamiento más sistemático de los combatientes en las guerras. La búsqueda de la guerra se ha vuelto económicamente atractiva para muchos de los que participan en ella debido a que “los recursos estratégicos no solo se utilizan para financiar guerras, también se libran guerras para extraer estos recursos”.⁹⁶

1.2.3 Antecedentes y desarrollo de la Revolución en los Asuntos Militares

En este apartado se explicará la Revolución de los Asuntos Militares (RMA, por sus siglas en inglés) y cómo se relaciona con el desarrollo de las CMPs. Como ya se mencionó, una de las condiciones suficientes para que las CMPs aparecieran como se conocen actualmente, es la privatización de la industria militar y ahora se analiza la revolución de los asuntos militares como otra de esas condiciones, ya que se registró un cambio y avance en el desarrollo tecnológico en la esfera militar que contribuyó a su desarrollo.

Respecto a los antecedentes de la RMA, Dima Adamsky apunta que a mediados de la década de 1970, el ejército estadounidense se dio cuenta de la técnica soviética de escalonamiento de fuerzas combinada con una ofensiva de alta velocidad y también notó que sus defensas no podían hacer frente a ese desafío. Entonces, Estados Unidos y sus aliados occidentales buscaron una solución que encontraron en las tecnologías emergentes.⁹⁷ Los logros tecnológicos se observaron, especialmente, en el campo de los microprocesadores, las computadoras, los láseres y la electrónica (desarrollados desde mediados de 1970). Éstos

⁹⁵ *Ibidem*, pág.113.

⁹⁶ Wulf, *op. cit.*, pág. 5.

⁹⁷ Dima P. Adamsky, *American Strategic Culture and the US Revolution in Military Affairs*, Norwegian Institute for Defence Studies, 2008, pág. 13.

habían permitido la producción de "armas inteligentes", una variedad de municiones convencionales que se orientaban con precisión hacia los objetivos. De esa manera, la combinación de alcance y precisión resultó en una nueva misión de guerra: atacar profundamente contra las fuerzas de seguimiento ofensivas enemigas. Los desarrollos en la tecnología de armas y la evolución del pensamiento sobre el futuro en Europa llevaron a innovaciones similares en Estados Unidos y la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN).

Asimismo, una precuela tecnológica de la RMA estadounidense se asocia con los funcionarios del Pentágono que comenzaron, a finales de la década de 1970, a pensar en la aplicación de la tecnología en los asuntos militares y a formular la “estrategia de compensación”. El enfoque principal del secretario de defensa estadounidense, Harold Brown, era diseñar un programa mediante el cual, Estados Unidos y la OTAN pudieran usar la superioridad tecnológica para neutralizar la ventaja en el tamaño de las fuerzas convencionales que la Unión Soviética y miembros del Pacto de Varsovia tenían sobre las fuerzas de la OTAN en Europa.⁹⁸

Aunque la estrategia de compensación era más que un simple plan para explotar la alta tecnología por sí misma, el objetivo principal del establecimiento de defensa era usar "alta tecnología" para construir mejores sistemas de armamento que los de la Unión Soviética. La estrategia de compensación fue seguida por cinco administraciones durante las décadas de 1970 y 1980. Los medios de ataque de precisión, inteligencia y comunicación, las capacidades sobre las que luego se construirían los conceptos de la RMA estadounidense, maduraron tecnológicamente en varios proyectos de la Agencia de Proyectos de Investigación Avanzada de Defensa (DARPA, por sus siglas en inglés).⁹⁹

No obstante, los proyectos de DARPA aún estaban lejos de cualquier revolución: en su mayor parte, la comunidad de defensa trató las capacidades emergentes como un multiplicador de la efectividad de la fuerza existente, y no dedujo de ellas ninguna implicación revolucionaria con respecto al concepto de operaciones, estructuras organizativas o la naturaleza de la guerra en general. Sin una comprensión más profunda de las

⁹⁸ *Ibidem*, pág.14.

⁹⁹ *Ibidem*, pág.15.

consecuencias operativas y organizativas del nuevo armamento, la mera existencia de armas y tecnologías inteligentes no produciría la RMA.

Entonces, la introducción sin precedentes de la perspectiva operativa al pensamiento militar estadounidense, o el surgimiento de la "cognición operativa", fue una de las grandes contribuciones a la RMA. En sus trabajos sobre historia militar, John Erickson afirma que el reconocimiento del nivel operativo es un requisito para "pensar en grande" sobre la guerra. Para él, el arte operacional es un medio de acomodar el cambio tecnológico para producir nuevos conceptos de guerra. En consecuencia, la introducción de una perspectiva operacional se convirtió en la precondition conceptual para la RMA estadounidense.

Adamsky plantea que un cuerpo operativo de conocimiento facilitó un clima intelectual adecuado para el pensamiento sistemático sobre los cambios en los asuntos militares, indispensable para el diagnóstico de cualquier futuro de la RMA. Ya que sin una amplia aptitud profesional para el pensamiento operativo en el Ejército estadounidense, los conceptos de RMA habrían permanecido sin realizarse. Entonces, Adamsky identifica que a finales de la década de 1970 se sembraron las condiciones suficientes para que la RMA estadounidense despegara: las capacidades clave desarrolladas crearon la calidad tecnológica que, junto con la sofisticación del pensamiento militar estadounidense y la nueva doctrina, produjeron el terreno fértil para lanzar y realizar una audaz transformación de defensa en la década de 1990. Solo un pequeño grupo al margen de la planificación de la defensa estadounidense a principios de la década de 1980 reconocería a la futura RMA. Adamsky señala que Albert Wohlstetter fue la primera figura de alto rango dentro del sistema de defensa estadounidense en comprender el impacto dramático de las nuevas armas precisas en la naturaleza de la guerra. Wohlstetter se refirió al fenómeno como "revolución en la precisión de los sistemas de armas no tripulados".

Por otra parte, Ron Matthews sitúa a la RMA en el contexto de la caída de la Unión Soviética, lo que generó cambios políticos, económicos, industriales, tecnológicos, globales, estratégicos y militares como la incorporación del bloque soviético al mercado mundial, la reanudación de la competencia económica, la consolidación de la hegemonía exclusiva del capitalismo estadounidense y el declive de la alternativa socialista.¹⁰⁰ En ese contexto, la

¹⁰⁰ Ron Matthews, *Managing the Revolution in Military Affairs*, London, Palgrave Macmillan, 2001, pág. 3.

RMA fue vista como un fenómeno vinculado al dominio tecnológico relacionado con el ejército estadounidense, que se demostró en la Guerra del Golfo de 1991. Para los soviéticos, la "Operación Tormenta del Desierto" marcó el advenimiento de una dramática metamorfosis en la guerra. Los rusos vieron esta "revolución" como una amenaza para su seguridad.

El colapso del socialismo mundial desencadenó una serie de cambios en el panorama estratégico. Numerosas presiones políticas, económicas, industriales, tecnológicas, globales, estratégicas y militares contribuyeron a dar forma a la "revolución". Estas presiones se han entrelazado para actuar como agentes de cambio en el conjunto único de relaciones militares, industriales, tecnológicas y de gestión. A este respecto, las guerras del Golfo y Kosovo actuaron como un anuncio de municiones guiadas de precisión, equipos de vigilancia sofisticados, plataformas de armas furtivas y armamento de enfrentamiento. El debate posterior amplió los parámetros del concepto de RMA para incluir tecnologías de la información civil.

Los componentes tecnológicos de la guerra ya no residían únicamente en la base industrial de defensa. Las cadenas de suministro industriales civiles más amplias habían llegado a considerarse cruciales para el abastecimiento de componentes y sistemas tecnológicamente avanzados esenciales para generar las siguientes generaciones de tecnologías armamentísticas. La estrategia de ciencia y tecnología de Estados Unidos reflejó ese punto de vista, ya que su visión para la inversión federal en IT (*information technology*)¹⁰¹ fue acelerar la evolución de la tecnología existente y fomentar la innovación que conducirá a aplicaciones universales, accesibles y asequibles para mejorar la seguridad económica y nacional de Estados Unidos en el siglo XXI.

A lo largo de la década de 1990, hubo otros desarrollos relacionados que han trabajado para aumentar la expansión del concepto de RMA. Lo que originalmente fue una revolución tecnológica militar evolucionó para capturar información, hacer la guerra mediática, cambiar la doctrina militar, e incursionar en la industria civil y las tecnologías de doble uso. Lo anterior no sería posible sin la fortaleza económica y financiera, ya que fueron

¹⁰¹ *Ibidem*, pág. 3.

el apoyo determinante, por tanto, la gestión eficiente de los recursos de defensa se convirtieron en un componente crítico de la RMA.¹⁰²

Así pues, las tecnologías de la RMA participaron en el frente de batalla y ayudaron a las fuerzas a operar simultáneamente en diversas áreas, con la ayuda de redes de sensores de recolección de inteligencia: las computadoras de comando y control recopilan masas de información y organizan ataques de precisión a una intensidad contra los respectivos enemigos. Otro punto a resaltar es que la RMA fue capaz de racionalizar la fuerza armada, lo cual era necesario, ya que el mantenimiento de Ejércitos permanentes grandes no era sostenible económicamente (por eso hubo desempleo masivo de personal militar después de la Guerra Fría).

Fue en las guerras del Golfo y de Kosovo donde las municiones guiadas de precisión estadounidenses, equipos de vigilancia sofisticados, plataformas de armas sigilosas y armamento autónomo, tuvieron presencia por primera vez. Posteriormente, se han ampliado los parámetros del concepto RMA para incluir tecnologías de información civil. Un ejemplo elemental es la importancia estratégica de la información o la guerra cibernética, ya que las tácticas y tecnologías desarrolladas a finales del siglo XX hicieron posible que un Estado penetrara en las computadoras de sus enemigos y leyera clandestinamente sus comunicaciones o corromper activamente el sistema atacado.

Gracias a la implementación de las políticas neoliberales de los años 80, los regímenes políticos a lo largo del mundo reformaron su política económica y principalmente en Estados Unidos y Reino Unido, el sector de la defensa también se liberalizó. Según Matthews, la consecuencia de lo anterior se observa en los cambios fundamentales en la forma en que los departamentos, la industria y las fuerzas de defensa gestionan su base de recursos: impulsados por la necesidad de una mayor comercialización y una mejor relación calidad-precio, los responsables políticos, los ejecutivos industriales de defensa y los generales han tenido que adaptar su mentalidad tradicional, para operar en su lugar dentro de una cultura más eficiente, abierta y competitiva. El resultado ha sido una transformación radical en la gestión de defensa, logística, gestión de la cadena de suministro, arreglos contractuales, gestión de recursos humanos, gestión de proyectos, finanzas y presupuestos y la gestión de la tecnología.

¹⁰² *Ibidem*, pág. 4.

1.2.4 Privatización de la defensa, innovación tecnológica y la RMA

Matthews menciona que el propósito de la comercialización de defensa es reducir la carga de la dependencia en la sociedad. Por lo tanto, la gestión de la RMA se caracteriza como la búsqueda de la economía a través de políticas de competencia y reducción de costos. No sólo es necesario considerar la liberalización de la política económica como condición suficiente para la RMA, también el desarrollo tecnológico es otra condición importante para ésta: no sólo es una revolución de la información sino de otros desarrollos en ámbitos como la física de estado sólido, materiales compuestos, microelectrónica, computadoras, comunicación y sensores. La RMA abarca tanto los desarrollos de tecnología de la información como aquellos en los campos de tecnología dura.

Los desarrollos tecnológicos que son parte de la RMA, realinearon la doctrina militar, los conceptos operativos y el entrenamiento. También, se produjeron cambios técnicos en los sistemas de armas convencionales que han transformado la naturaleza de la guerra moderna. Asimismo, se han creado demandas técnicas más complejas para el mantenimiento y operación de los sistemas armamentísticos. Por lo tanto, el mayor uso de la alta tecnología en la guerra ha significado una mayor dependencia de la tecnología comercial y ha involucrado a las empresas privadas en la gestión de la tecnología comercial.

SIPRI afirma que el cambio general en el pensamiento económico y político, es decir, la expansión en la privatización y una mayor aceptación de la externalización de actividades gubernamentales al sector privado, genera la expansión en el mercado de los servicios militares. Para el sector privado, las motivaciones para la externalización de funciones de defensa no básicas incluyen ahorro de costos, mejora de la calidad, acceso a nuevos conocimientos, experiencia, habilidades, y gestión de riesgos. Los servicios militares, que ya se definieron anteriormente, incluyen a los servicios subcontratados por las Fuerzas Armadas o los ministerios de defensa y los de naturaleza militar que son adquiridos por otras partes del gobierno y clientes del sector privado.

La RMA ha dado paso a que otro tipo de empresas pertenecientes a la industria militar desarrollen y sean proveedores servicios basados en el desarrollo tecnológico debido a su

capacidad de invertir capital en investigación y desarrollo y continuar la reproducción, a gran escala, del capitalismo. A continuación se muestra una tabla que ilustra la diversidad de servicios militares proveídos por las CMPs.

Tabla 1. Servicios proveídos por CMPs

Servicios	Descripción	Empresas proveedoras
<i>Investigación y análisis / Servicios de inteligencia</i>	● Investigación básica y desarrollo tecnológico. ● Investigación estratégica y consultoría, análisis de amenazas, juegos de guerra. ● Inteligencia, vigilancia, interrogatorio, lucha contra el terrorismo.	SAIC, CACI, Battelle, Mitre SAIC, Booz Allen Hamilton CACI, SAIC, Booz Allen Hamilton
<i>Servicios técnicos</i>	● Desarrollo de software, soporte de sistemas de tecnología de la información, simulación de desarrollo de infraestructura. ● Operación de apoyo de equipo militar y sistemas.	EDS, CSC,
<i>Sistemas de apoyo</i>	● Gestión integrada de bases militares.	Babcock, Serco, Northrop Grumman, Chugach Alasta Corp, Halliburton

<i>Logística y entrenamiento</i>	● Suministro a las fuerzas armadas en condiciones operativas. ● Simulación, manejo de campos de tiro, entrenamiento de sistemas de armas.	L-3 Communications, Northrop Grumman, Lockheed Martin DynCorp
<i>Destrucción y eliminación de armas</i>	● Destrucción de armas y municiones sin explotar despeje, despeje de campos de tiro, arma recolección y destrucción, desminado.	Grupo de Washington, Parsons Corp
<i>Fuerza armada y seguridad</i>	● Protección de personal diplomático, de convoyes de civiles en zonas de conflicto y de ubicaciones geográficas ocupadas por empresas.	Blackwater, DynCorp, Armor Group

Elaboración propia con información de SIPRI¹⁰³

La interfaz entre la gestión y la tecnología se centra en la importancia política asociada a la creación, el fomento y la difusión de innovaciones tecnológicas a través de la división civil-militar. Matthews describe que la gestión de la tecnología incluye el desarrollo de políticas para promover la invención y la innovación, fomentar niveles más altos de integración civil y militar, optimizar los caminos hacia la promoción, gestión y control de la transferencia de tecnología relacionada con la dependencia. Si bien la RMA es una

¹⁰³ Sam Perlo-Freeman, Elisabeth Sköns, “The private military services industry”, [en línea], *SIPRI insights on peace and security*, vol. 1, núm. 2008, 2008, Dirección URL: <https://www.sipri.org/publications/2008/sipri-insights-peace-and-security/private-military-services-industry>, [consultado el 15 de mayo de 2020].

manifestación de profundos avances en tecnologías relacionadas con la defensa, como sistemas de armas, equipos de vigilancia y sensores, la mayoría de estas innovaciones tienen sus raíces en las actividades del sector comercial.

De esta manera, la guerra se basa en una serie de tecnologías: en esferas como la microelectrónica, la programación, la biotecnología o la adquisición de datos. Además, la creciente importancia de las soluciones de ingeniería financiera y de alta tecnología permite que incluso las pequeñas empresas lleven a cabo campañas de guerra.¹⁰⁴ La Revolución en Asuntos Militares es un cambio importante en la naturaleza de la guerra provocado por la aplicación innovadora de nuevas tecnologías de la información que crean un aumento multiplicador en las operaciones necesarias para hacer la guerra; en ese entendido, las CMPs se perfilan como sujetos que están en el núcleo de la producción y desarrollo tecnológico bélico.

1.2.5 Seguridad internacional: un mercado rentable para las CMPs

En este subapartado se explicará la importancia que el mercado de la seguridad tiene para las CMPs. Para este cometido, es de suma relevancia considerar cuáles fueron los cambios que permitieron el funcionamiento exitoso de éste. El mercado de la seguridad se constituyó como muy rentable gracias a las privatizaciones y al lugar que la industria civil tomó al desarrollar bienes y servicios militares clave (gracias a la innovación tecnológica y su doble uso) para provisión de los Ejércitos nacionales. Por otra parte, los cambios históricos en el quehacer bélico post Guerra Fría también influenciaron la rentabilidad del mercado de seguridad.

A este respecto, Carmola apunta que en el periodo post Guerra Fría, hubo un exceso de ex soldados desempleados que proporcionaron un suministro de éstos y también una demanda creada por las CMPs que necesitaban continuar las operaciones en áreas inestables.¹⁰⁵ Estos ex soldados provenían de países donde el personal militar había sido reducido a principios de la década de 1990. Los principales países donde este proceso se

¹⁰⁴ Wojciech Pałka, *The Awakening Of Private Military Companies*, [en línea], Warsaw Institute, 20 de agosto de 2020, Dirección URL: <https://warsawinstitute.org/awakening-private-military-companies/>, [consultado el 15 de septiembre de 2020].

¹⁰⁵ Carmola, *op. cit.*, pág. 752.

produjo fueron Estados Unidos, Reino Unido, miembros de la extinta Unión Soviética y de Europa del Este. En Sudáfrica, el personal que había servido en las fuerzas policiales tampoco pudo encontrar trabajo. Por lo tanto, la disponibilidad de fuerzas de seguridad bien entrenadas y dispuestas a trabajar fue acompañada por un aumento gradual de la inseguridad en lugares cuyos ejércitos fueron nuevamente reducidos. De esta manera, apareció un verdadero mercado de la fuerza de trabajo calificada en actividades militares y de seguridad.

Por ejemplo, el número de proveedores de seguridad privada aumentó durante la década de 1990: las proyecciones de la industria privada sugirieron en 1997 que los ingresos del mercado mundial de seguridad internacional aumentaron de 55.6 mil millones de dólares en 1990 a 202 mil millones de dólares en 2010. Según estimaciones de 2003, los ingresos globales de 2003 para esta industria llegaron a 100 mil millones de dólares.¹⁰⁶ Además, las empresas de seguridad privada con acciones que cotizaban en la bolsa de valores crecieron al doble de la tasa del *Dow Jones Industrial Average* en la década de 1990. Entre 1994 y 2002, las CMPs con sede en Estados Unidos recibieron más de 3 000 contratos por valor de 300 mil millones de dólares del Departamento de Defensa estadounidense. Las empresas más antiguas como Vinnell, Booz Allen Hamilton, Defense Systems Limited (DSL), DynCorp y Cubic siguen activas, muchas de las empresas de alto perfil (incluyendo MPRI, L-3 Communications y Blackwater) se establecieron desde 1985.¹⁰⁷

Estos procesos dieron pauta a que las corporaciones se convirtieran en empresas rentables y exitosas, éstas proporcionan seguridad armada a una amplia gama de clientes, incluidos países, empresas multinacionales y organizaciones gubernamentales/no gubernamentales. También trabajan en entornos complejos: junto con militares regulares en zonas de guerra, en barcos en áreas donde la piratería es un problema y para industrias extractivas en lugares que están experimentando insurgencias o guerras civiles. Brindan una variedad de servicios de seguridad no armados, que incluyen recopilación de inteligencia y análisis de riesgos, evacuación rápida de emergencia y tratamiento médico, capacitación en el sector de seguridad y seguridad del sitio. Las CMPs son creadas por exmilitares, y aunque la mayoría de las compañías más grandes tienen su sede en Reino Unido, Estados Unidos y

¹⁰⁶ Deborah D. Avant, *The market for force. The consequences of privatizing security*, Nueva York, Cambridge University Press, 2005 pág. 8.

¹⁰⁷ *Ibidem*, pág. 9.

Canadá, contratan a una mezcla global de ex miembros militares y policiales: colombianos, sudafricanos, ucranianos, israelíes, etc.

La expansión del mercado de la seguridad se volvió necesario para que las CMPs encontraran la oportunidad de sacar provecho a la apertura de los nuevos campos de valorización abiertos por las privatizaciones neoliberales. La extinta empresa Sandline International (activa en la década de los años 90), fundada por coronel retirado británico Tim Spicer, precisó que una de las principales características de las CMPs es “tener una estructura permanente construida a lo largo de líneas corporativas”,¹⁰⁸ ya que el objetivo es mantener la competencia y el crecimiento sostenido. Para Sandline International, las CMPs no son diferentes de otras entidades comerciales que están motivadas por los mismos incentivos como ganancias, crecimiento, valor para los accionistas y logros: “el modelo corporativo de una CMPs no se vería diferente al de otra compañía de tamaño similar discutido en un aula de la escuela de negocios en Harvard”.¹⁰⁹

Herbert Wulf observa que servicios considerados militares ahora pueden ser subcontratados al sector privado, lo cual es resultado de la Guerra de Iraq de 2003 y sus consecuencias (el volumen del contrato como el número de tales compañías ha crecido considerablemente). Halliburton, recibió contratos del Pentágono en 2003 que ascendieron de 900 millones de dólares a 3.9 mil millones de dólares. Los contratos para compañías militares privadas en el Reino Unido se triplicaron de 800 millones de dólares a 2.5 mil millones de dólares entre 2002 y 2003.¹¹⁰

Como las posturas de Sandline lo demuestran, las CMPs están conscientes de que operan de forma muy oscura, es decir, no hay reportes anuales que señalen sus pérdidas y ganancias o quiénes son sus clientes o contratistas, por mencionar algunos ejemplos. A este respecto Sandline justifica que tienen todo el derecho a un grado de privacidad que está integrado en las leyes nacionales de los países donde eligen incorporarse o establecerse y cuestiona tajantemente el por qué debería exigirse, a las CMPs, que presenten un mayor nivel de divulgación de este tipo de información.

¹⁰⁸ Sandline, *Should the activities of private military companies be transparent?*, [en línea], septiembre de 1998, Dirección URL: <http://www.sandline.com/site/>, [consulta el 13 de mayo de 2020].

¹⁰⁹ *Idem.*

¹¹⁰ Wulf, *op. cit.*, pág. 49.

Además, argumenta que las CMPs, sólo necesitan el mínimo de transparencia legal y responsabilidad debido a la naturaleza misma de su negocio, es decir, que requiere un grado de secreto superior al promedio (de empresas), principalmente porque protegen vidas, según Sandline. También, cabe mencionar que las CMPs estarían en desacuerdo con cualquier tipo de regulación que les obstruya su efectividad corporativa, (como su rapidez para desplegarse en un área de conflicto).

Por lo tanto, el elemento clave de las CMPs es que tienen forma de negocio corporativo moderno que ofrece ciertas ventajas en eficiencia y efectividad. Singer apunta que este tipo de firmas “están jerárquicamente organizadas en negocios incorporados y registrados que comercian y compiten abiertamente en el mercado internacional, están ligadas al mercado financiero, reclutan de manera eficiente y proveen de un amplio rango de servicios militares a una gran variedad y número de clientes”,¹¹¹ estas características son útiles ya que son un punto de partida para definir las y clasificarlas.

1.3 Definición de las Corporaciones Militares Privadas

El principal objetivo de esta investigación es constituir un objeto de estudio presentando una contextualización de su aparición y participación en la disputa hegemónica considerando la relación CMP-Estado como el principal eje de análisis. A continuación, la investigación articulará una explicación de qué son las CMPs y cómo se podrían clasificar. Esa conceptualización es relevante ya que en varias notas periodísticas se utilizan los términos mercenarios y corporaciones militares privadas como sinónimos. Por esta razón, se diferencian los conceptos para evitar la ambigüedad que el uso de los dos puede generar.

1.3.1 Discusiones en torno a la diferenciación entre CMPs y mercenarios

La creciente actuación de las CMPs llevó a que académicos estadounidenses comenzaran a cuestionar cuál era su papel y sobre todo, qué son. A principios de los años 2000 Singer definió a las CMPs como organizaciones orientadas a generar ganancias que comercian con

¹¹¹ Singer, *op. cit.* Pág. 191.

servicios profesionales intrínsecamente relacionados con la guerra. Éstas son cuerpos corporativos que se especializan en la provisión de habilidades militares. El tipo de servicios que ofrecen van desde el combate táctico en operaciones, planeación estratégica, reunión y análisis de información, apoyo operacional, entrenamiento de tropas hasta asistencia militar técnica.

Singer diferencia a los mercenarios cuando plantea que éstos son entendidos como individuos motivados por una ganancia personal, que pueden trabajar en unidades de operación. Trabajan para aquellos sujetos que tengan la posibilidad de contratarles y están direccionados solamente hacia el combate. Los mercenarios aún participan, ilegalmente, en conflictos y gracias a su característica *ad hoc*, es decir, que operan sólo para una situación concreta, carecen de cohesión y disciplina, por lo tanto su impacto estratégico es limitado. El autor estadounidense apunta que generalmente se supone que la guerra se libra entre sujetos militares públicos como los Ejércitos de ciudadanos que luchan por una causa política e ideológica común. Para Singer lo anterior es una idealización porque a lo largo de la historia, los participantes en la guerra a menudo han sido entidades privadas a favor de la protección, que no son leales a ningún gobierno.

Por esta razón, es importante dejar en claro cuál es la diferencia entre las CMPs y los mercenarios. A continuación se hará un recuento de la participación de los mercenarios en diferentes momentos históricos. Esta investigación postula que efectivamente, no se deben considerar a las CMPs como simples mercenarios, ya que su aparición responde a ciertos procesos encajados en el capitalismo contemporáneo y su papel se diferencia del de los mercenarios (en tanto su jerarquía corporativa, su estatus como productores de bienes y servicios de defensa, su papel en la organización en la guerra, su creciente capacidad de acumular capital y funcionar como una empresa, etc.). Además, para clarificar esta diferencia, no se puede dejar de lado lo que el Derecho Internacional Público y, en especial, el Humanitario, ha declarado al respecto.

1.3.2 Participación histórica de mercenarios en la guerra

Históricamente, se ha observado que grupos de mercenarios fueron contratados en Sumeria, Babilonia, Persia, Roma, Cartago y Egipto durante miles de años. Por otra parte, el Imperio

Bizantino sobrevivió durante un milenio hasta que la ciudad de Constantinopla fue conquistada por los turcos otomanos en 1453. Esas fuerzas armadas estaban compuestas por mercenarios de países diferentes, con la Gran Compañía catalana como la más famosa de las tropas mercenarias.¹¹²

En la Guerra de los Treinta Años (1618–1648), se llevaron a cabo enfrentamientos subsiguientes en los que estuvieron activos actores privados, de esta manera, el siglo XVII fue una época de transición sistémica, cuando los gobiernos se debilitaron y los servicios militares estaban disponibles en el mercado abierto. Sean McFate señala respecto a este episodio histórico que la mayoría de los militares de Suecia eran mercenarios, constituyendo un número significativo dado que Suecia era una superpotencia militar en ese momento. En la batalla de Breitenfeld, solo 20% del ejército de Suecia estaba formado por suecos, y en la batalla de Lützen, la cifra era de 18%. Los ejércitos europeos eran una amalgama de mercenarios, y el concepto de patriotismo no estaba relacionado con el servicio militar.¹¹³

A saber, el Estado Moderno es una forma relativamente nueva de gobierno, que apareció en los últimos 400 años, y se inspiró ampliamente en fuentes militares privadas para consolidar su poder. Sin embargo, la transición de ejércitos privados a públicos fue gradual, abarcando siglos. Podría decirse que comenzó en el siglo XVI, y para 1650, los servicios militares proveídos por mercenarios ya no eran económicos para los gobernantes, dada la destrucción que los mercenarios causaron en el campo y la amenaza política que representaban para sus empleadores.¹¹⁴ De esta manera, las nuevas organizaciones estatales necesitaban un ejército público de profesionales sistemáticamente entrenados y disciplinados, mantenidos en paz y guerra, con un medio regular para obtener suministros y reemplazos. Esta fuerza militar sería pagada y leal al Estado.

Sin embargo, fue en el contexto de la revolución industrial que la nueva tecnología aplicada a los medios de transporte y a la industria armamentística generaron que el despliegue del ejército nacional fuera más sencillo: los barcos de vapor y los ferrocarriles pudieron transportar hombres, armas y suministros a grandes distancias a una escala sin precedentes. Como resultado, los países comenzaron a contar a sus soldados por millones. No

¹¹² George, Bruce y Simon Kimber, *op. cit.*, pág. 23.

¹¹³ McFate, *op. cit.*, pág. 122.

¹¹⁴ *Ibidem*, pág. 131.

es de extrañar entonces que el uso de ejércitos mercenarios en la guerra se volviera irrelevante.

La guerra se volvió una serie de tareas especializadas que involucraban a miles de personas y grandes cantidades de equipo, similar en muchos aspectos a lo que había ocurrido en las fábricas. Por esta razón el número de hombres necesarios para pelear una guerra y el costo del equipo que necesitaban hicieron que los mercenarios fueran redundantes. Aunado a lo anterior, el nacionalismo también fue un factor que permitió al Estado centralizar el poder militar bajo su autoridad, mientras eliminaba las fuerzas mercenarias de la escena doméstica; una tarea más o menos completada a principios del siglo XIX. Los Estados todavía usaban mercenarios, o corsarios, que operaban más allá de sus fronteras para promover el interés propio hasta bien entrado el siglo XIX. Pero la autoridad estatal controlaba estrictamente a estos grupos.

En efecto, el nacionalismo y las aplicaciones del desarrollo de la revolución industrial fueron las condiciones suficientes para la disminución de la contratación de mercenarios dentro de los Estados del sistema europeo y para la concentración del poder militar bajo la autoridad estatal. Más aún, a principios del siglo XX el Estado y el concepto de soberanía se habían extendido y consolidado mundialmente. Por esa razón, las normas contra los ejércitos privados también habían comenzado a fortalecerse.

De esta manera, las primeras leyes de guerra, como el Código de Lieber (1863), el Primer Convenio de Ginebra (1864) y los Convenios de La Haya (1899 y 1907), simplemente codificaron las costumbres de guerra del siglo XIX como libradas entre ejércitos nacionales. Así, las leyes de guerra codificaron la costumbre del campo de batalla y los estados crearon un régimen legal positivo a través de tratados internacionales. McFate continúa narrando que a mediados del siglo XX, las potencias occidentales declararon que las leyes de la guerra se aplicaban a todos los actores armados en todas partes.¹¹⁵

No obstante, durante la Guerra Fría hubo un auge en la participación de mercenarios en África y Medio Oriente: ambas regiones habían estado dominadas por la política exterior británica antes de la guerra. Un buen ejemplo fue la operación mercenaria del gobierno del

¹¹⁵ *Idem.*

Reino Unido en Yemen, donde se utilizaron mercenarios en lugar de las tropas regulares del ejército británico para mantener su influencia en la región.¹¹⁶ Por esa razón, las compañías mineras internacionales como *Union Minière* contrataron a cientos de mercenarios conocidos como *Les Affreux*, incluidos el irlandés Mike Hoare y el francés Bob Denard, para apoyar la secesión de Katanga.¹¹⁷

En los años setenta del siglo XX, al mismo tiempo que los mercenarios británicos operaban en Angola, la seguridad militar privada comenzó a surgir como una actividad legítima. Los cambios en el entorno internacional a mediados de la década de 1970 crearon un nuevo conjunto de condiciones sociales que a su vez alentaron el crecimiento legítimo de la industria de la seguridad. Luego entonces, el período de descolonización que siguió a la Segunda Guerra Mundial llevó a un pico en actividad mercenaria, ya que miles de soldados de fortuna lucharon en nombre de los poderes coloniales y los movimientos de independencia, particularmente en África.

Fue en el periodo de los Movimientos de Liberación Nacional cuando aumentó la actividad mercenaria, generando un nuevo debate sobre los mercenarios, entonces varios países africanos exigieron prohibiciones formales de estos grupos armados. Como resultado de estas presiones, la Organización de la Unidad Africana emitió una serie de resoluciones a finales de los años sesenta del siglo XX que condenaban la actividad mercenaria. Se pidió que los estados legislaran para bloquear el reclutamiento y la capacitación de mercenarios, y exigieron a sus estados miembros tomar todas las medidas necesarias para erradicar del continente africano las actividades de mercenarios.¹¹⁸

La Asamblea General de la ONU llevó a cabo “resoluciones que declararon el uso de mercenarios ‘contra los movimientos de liberación e independencia nacional’ como un acto criminal y exigieron a los Estados la ‘promulgación de leyes que declaren el reclutamiento, financiamiento y capacitación de mercenarios en su territorio para ser un delito punible y prohibir a sus ciudadanos servir como mercenarios’.”¹¹⁹ Las resoluciones se volvieron vinculantes y también se definió qué eran los mercenarios en el Protocolo I adicional de 1977

¹¹⁶ Kinsey, *op. cit.*, pág. 44.

¹¹⁷ McFate, *op. cit.* pág. 147.

¹¹⁸ Hanson, Kolby y Lin-Greenberg, Erik, “Noncitizen Soldiers: Explaining Foreign Recruitment by Modern State Militaries”, *Security Studies*, Routledge, 28(2): 286–320, 2019, pág. 292.

¹¹⁹ *Idem*.

a los Convenios de Ginebra. El Protocolo Adicional eliminó explícitamente el derecho de los mercenarios a ser tratados como combatientes y negó la protección de prisioneros de guerra a los mercenarios. Según el Artículo 47, Sección II del Título III del Protocolo I adicional a los Convenios de Ginebra de 1977,¹²⁰ un mercenario se entiende como toda persona que:

- a) ha sido especialmente reclutada, localmente o en el extranjero, a fin de combatir en un conflicto armado;
- b) que, de hecho, tome parte directa en las hostilidades;
- c) que tome parte en las hostilidades animada, esencialmente por el deseo de obtener un provecho personal y a la que se haga efectivamente la promesa, por una Parte en conflicto o en nombre de ella, de una retribución material sustancialmente mayor a la prometida o pagada a combatientes de rangos y funciones similares en las fuerzas armadas de esa parte;
- d) que no sea nacional de una Parte en conflicto ni residente en un territorio controlado por una Parte en conflicto;
- e) que no sea miembro de las fuerzas armadas de una Parte en conflicto; y
- f) que no haya sido enviada en misión oficial como miembro de sus fuerzas armadas por un Estado que no es Parte en conflicto.

Así, se plantea que la figura del mercenario está descrita en el Protocolo I Adicional a los Convenios de Ginebra. El Derecho Internacional Humanitario plantea esta descripción debido a que no está permitida la participación de mercenarios en conflictos armados. Esta definición de *mercenario*, se tomará como punto de partida para diferenciarla de la definición de corporación militar privada.

1.3.3 Corporaciones Militares Privadas: definición y características

La Organización de Naciones Unidas ha llevado a cabo reportes o informes respecto al actuar de las CMPs en los que el objetivo es proponer un nuevo instrumento legal vinculante, no para prohibir las CMPs, sino para regularlas, estableciendo normas internacionales mínimas para que los países regulen sus actividades y su personal. Para las CMPs es conveniente permanecer en el ámbito de la legalidad, para llevar a cabo sus operaciones y perseguir sus

¹²⁰ Comité Internacional de la Cruz Roja; *Protocolo I adicional a los Convenios de Ginebra de 1949, relativo a la protección de las víctimas de los conflictos armados internacionales*, 1977, [en línea], 8 de junio de 1977, Dirección URL: <https://www.icrc.org/es/document/protocolo-i-adicional-convenios-ginebra-1949-proteccion-victimas-conflictos-armados-internacionales-1977#COMBAT-PRISION>, [consultado el 13 de mayo de 2020].

objetivos últimos: seguir su agenda geopolítica, maximizar ganancias y reproducir el proceso de valorización elemental del capitalismo.

En 2010, un grupo de trabajo redactó un informe para el Consejo de Derechos Humanos de la Organización de Naciones Unidas, con el fin de definir y discutir la posible regulación de las CMPs. Ahí se plantea que la “Compañía militar y/o de seguridad privada, se refiere a una entidad corporativa que proporciona servicios militares y/o de seguridad compensatorios a personas físicas y/o jurídicas”.¹²¹ Y también se argumenta, entre otras cosas, que las CMPs no pueden ser entendidas como mercenarios, porque la definición del Protocolo I, como se usa en el convenio, generalmente no se aplica al personal de las CMPs que operan legalmente en países extranjeros.

Mientras, el Documento Montreux define a las empresas militares y de seguridad privadas como:

- a) Las "EMSP" [CMPs], como quiera que se describan a sí mismas, son entidades comerciales privadas que prestan servicios militares y/o de seguridad. Los servicios militares y/o de seguridad incluyen, en particular, los servicios de guardia armada y de protección de personas y objetos, como convoyes, edificios y otros lugares; el mantenimiento y la explotación de sistemas armamentísticos; la custodia de prisioneros; y el asesoramiento o la capacitación de las fuerzas y el personal de seguridad local.¹²²

El documento fue fruto de la iniciativa conjunta de Suiza y el Comité Internacional de la Cruz Roja. Se preparó con la participación de expertos gubernamentales procedentes de 17 Estados —Afganistán, Alemania, Angola, Australia, Austria, Canadá, China, Estados Unidos de América, Francia, Iraq, Polonia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Sierra Leona, Sudáfrica, Suecia, Suiza y Ucrania— en el marco de reuniones celebradas en enero y noviembre de 2006, noviembre de 2007 y abril y septiembre de 2008. El Documento Montreux será uno de los instrumentos basados en el Derecho Internacional Humanitario que también contribuye a tener una definición más clara sobre lo que una corporación militar privada es.

¹²¹ José Luis Gómez del Prado, *et. al.*, *Report of the Working Group on the use of mercenaries as a means of violating human rights and impeding the exercise of the right of peoples to self-determination*, [en línea], 2 de julio de 2010, Dirección URL: <https://www2.ohchr.org/english/issues/mercenaries/docs/A.HRC.15.25.pdf>, [consultado el 14 de mayo de 2020].

¹²² Comité Internacional de la Cruz Roja; *Documento de Montreux sobre las empresas militares y de seguridad privadas*, [en línea], 18 de septiembre de 2008, Dirección URL: <https://www.icrc.org/es/publication/documento-de-montreux-sobre-las-empresas-militares-y-de-seguridad-privadas>, [consultado el 14 de mayo de 2020].

Por otra parte, diferentes académicos han contribuido a la literatura sobre CMPs y también han hecho una serie de definiciones mínimas que pretenden explicar la naturaleza de las CMPs y sus características. Por ejemplo, con Singer se afirma que hay tres elementos que caracterizan a las corporaciones militares:

- 1) La corporatización.** En lugar de depender del sistema de pago y estructuración *ad hoc* del mercado ilegal asociado con los mercenarios, las CMPs mantienen jerarquías corporativas permanentes. Como resultado, pueden hacer uso de complejas finanzas corporativas, que van desde la venta de acciones hasta el comercio entre firmas, y pueden participar en una variedad más amplia de acuerdos y contratos. Por lo tanto, para las CMPs, no son las personas las que importan, sino la estructura en la que se encuentran.
- 2) La legalidad.** A diferencia de los mercenarios, las CMPs compiten en el mercado global abierto y se consideran entidades legales que están vinculadas contractualmente a sus clientes. En muchos casos, están al menos nominalmente vinculados a sus Estados de origen a través de leyes que requieren el registro y la licencia de contratos extranjeros. En lugar de negar su existencia, como hacen muchos mercenarios, la mayoría de las CMPs anuncian públicamente sus servicios, incluso en internet.
- 3) Variedad de servicios.** Las CMPs ofrecen una gama mucho más amplia de servicios a una mayor variedad de clientes que los mercenarios. Además, cubren un amplio espectro: capacitación, logística, soporte, soporte operativo, resolución posterior al conflicto, así como, investigación y análisis, servicios técnicos, servicios de inteligencia, administración de instalaciones, fuerzas armadas y seguridad armada.

El trabajo de los académicos sobre CMPs ayuda a marcar las diferencias conceptuales entre mercenarios y CMPs, además es necesario considerar que las actividades de las CMPs se realizan durante procesos más profundos del capitalismo global (como la privatización de la industria militar y la revolución de los asuntos militares, es decir, la relación entre economía y guerra en la disputa hegemónica). Y como argumenta Deborah Avant, el referente del concepto mercenario ha mutado con el tiempo y es interesante por lo que le dice

a los analistas sobre los cambios en lo que se considera el uso legítimo de la fuerza, pero hace que la palabra sea menos útil como término analítico.¹²³

1.3.4 Clasificación de las Corporaciones Militares Privadas

Las CMPs ofrecen una variedad de servicios, por ejemplo, DynCorp, con sede en Estados Unidos, ganó un contrato con el gobierno estadounidense para proporcionar la formación inicial de la policía iraquí después de la guerra de 2003, además de construir un sistema judicial y penitenciario. TASK International, con sede en Londres, capacitó a la policía en Malasia y tuvo un contrato para capacitar a la policía en Jamaica. También ha capacitado a la Guardia Presidencial de Nigeria y a las fuerzas especiales de los Emiratos Árabes Unidos. Por su parte, Erinys, con sede en Reino Unido, entrenó a una fuerza privada iraquí para proteger los campos petroleros bajo contrato con el gobierno de Estados Unidos. Asimismo, Control Risk Group, del Reino Unido, tuvo presencia trabajando en Iraq en tiempos de la posguerra.¹²⁴

Como se observa, las CMPs despliegan sus actividades en diversas partes del mundo ofreciendo variados servicios; por esa razón, este apartado tiene el objetivo de diferenciar y clasificarlos. Esta investigación se apoyará en las tipologías de los siguientes autores para tener un panorama general de qué es lo que se oferta en el mercado de la seguridad privada. Una esquematización básica es la que Singer provee: “la tipología de la punta de lanza”.¹²⁵ Aquí se distinguen 3 tipos de CMPs:

- 1) **Tipo 1.** La CMP se enfocan en lo táctico: ofrecen servicios en los frentes de conflictos, participando en la lucha, en el mando directo o en el control de las unidades. En muchos casos, se utilizan como multiplicadores de fuerza, con sus empleados distribuidos en la fuerza de un cliente para proporcionar liderazgo y experiencia. Los clientes de las empresas tipo 1 tienden a ser aquellos con capacidades militares relativamente bajas que enfrentan situaciones inmediatas de alta amenaza.

¹²³ Avant, *op. cit.*, pág. 22.

¹²⁴ Avant, *op. cit.*, pág. 20.

¹²⁵ Singer, *op.cit.*, pág. 200.

2) Tipo 2. Las CMPs se concentran en cuestiones como el entrenamiento y el asesoramiento militar: también ofrecen análisis estratégico, operativo y organizacional que a menudo es integral para la función o reestructuración de las fuerzas armadas. Su capacidad para aportar una mayor cantidad de experiencia y pericia que casi cualquier fuerza permanente puede delegar por sí sola, representa la principal ventaja de las empresas de consultoría militar sobre las operaciones internas. Los clientes de las empresas tipo 2 se podrían encontrar reestructurando su fuerza: sus necesidades no son tan inmediatas como las de los clientes tipo 1, y sus requisitos de contrato son a más largo plazo y, a menudo, más lucrativos.

3) Tipo 3. Son CMPs que proveen servicios de retaguardia y suplementarios: aunque no participan en la planificación o ejecución de hostilidades directas, sí cubren todas las necesidades funcionales que caen dentro de la esfera militar, incluida la logística, el apoyo técnico y el transporte, que son fundamentales para las operaciones de combate. Los clientes más comunes participan en intervenciones inmediatas de larga duración (es decir, fuerzas permanentes y organizaciones).

Para Singer, la diferencia crítica entre el tipo 1 y el tipo 2 reside en que la tarea de los consultores es complementar la gestión y el entrenamiento de las fuerzas militares de sus clientes, no participar en el combate. Aunque las CMPs tipo 2 pueden remodelar los entornos estratégicos y tácticos, los clientes asumen los riesgos finales de campo de batalla. Mientras que las CMPs tipo 3 pretenden maximizar sus capacidades comerciales ya establecidas, expandiéndose al nuevo mercado de apoyo militar después de haber logrado el dominio en sus empresas anteriores como Halliburton.

A esta tipología debe sumarse la diferenciación realizada por Avant en la que separa a las CMPs por los servicios que brindan clasificándolos en externos (*external security support*), e internos (*internal security support*):

1) Servicios de seguridad externos: apoyo operacional, asesoramiento y entrenamiento militar, y apoyo logístico.

- 2) Servicios de seguridad internos:** que van desde la seguridad del sitio (armado y desarmado), prevención del delito e inteligencia.

McFate, señala que esta categorización es útil porque diferencia la seguridad en función de lo que sucede dentro y fuera de un Estado. La seguridad externa se ocupa de la proyección de fuerza y la protección de las fronteras nacionales de los invasores, mientras que la otra mantiene el orden al interior.¹²⁶

En un diálogo con Singer, Avant señala que su tipología sirve para hacer la distinción entre el tipo de servicio, sin embargo, Avant agrega a la conversación que la misma CMP puede proporcionar servicios de tipo 1 en un contrato y tipo 3 en otro. De hecho, dada la forma en que las empresas de servicios completan los contratos de las bases de datos y la publicidad, les resulta fácil pasar de un tipo de servicio a otro”.¹²⁷

Al respecto, Wulf identifica seis categorías de actores privados en el sector de seguridad.¹²⁸ Aquí se encuentra una serie de servicios y actividades más amplia que la identificada por los autores anteriormente citados.

- 1) Consultoría y planificación:** análisis de amenazas, desarrollo de estrategias, consejos para las fuerzas armadas.
- 2) Logística y apoyo:** logística en emergencias y guerra, limpieza de minas, desmovilización de infraestructura, reintegración de soldados y refugiados construcción y gestión de campos de refugiados.
- 3) Servicios técnicos y reparaciones:** servicios técnicos, control aéreo, recopilación de inteligencia, reparación de armas, entrenamiento militar, entrenamiento de armas y fuerzas especiales y guerra psicológica.
- 4) Mantenimiento de la paz y asistencia humanitaria:** logística para el mantenimiento de la paz, desarme, desminado, recolección de armas y logística en emergencias

¹²⁶ McFate, *op. cit.*, pág. 72.

¹²⁷ Avant, *op. cit.*, pág. 17.

¹²⁸ Wulf, *op. cit.*, pág. 46.

complejas y programas de construcción de la nación, protección de convoyes, refugiados y humanitarios.

5) Fuerzas de combate: combate.

Las clasificaciones anteriores son útiles si se piensa en ellas de manera sintética, es decir, la clasificación de Singer “Punta de lanza”, da una idea general o funge como un conjunto de tipos ideales que ayuda a identificar a las CMPs en un primer análisis. Sin embargo, si a esto se le agrega la aportación de Avant sobre los contratos, entonces se puede comprender que una misma CMP puede brindar servicios del tipo 1, 2 o 3; por lo que es necesario entender que eso varía según la contratación.

Además, su distinción sobre los servicios de seguridad internos y externos también brinda una categorización que ayuda a manejar la información sobre CMPs, ya que esta investigación se interesa por las CMPs que tienen una participación en conflictos o guerras internacionales. Por otra parte, la clasificación de Wulf señala que existe una diversificación de los servicios que las CMPs brindan, lo cual, da una idea de la amplitud de la oferta de actividades que las CMPs son capaces de llevar a cabo.

1.3.5 Recapitulación

En resumen, los factores que permitieron que las CMPs se perfilaran como productoras y proveedoras de bienes y servicios militares, fueron la privatización de la industria de seguridad, impulsada por los preceptos y la praxis neoliberal, así como la reducción del personal militar -al finalizar la Guerra Fría- y la revolución en los asuntos militares, que trajo consigo un desarrollo tecnológico en la esfera de la defensa, donde las tecnologías de uso dual se volvieron indispensables. Estos procesos se enmarcaron en un orden mundial construido hegemonícamente por Estados Unidos y sus aliados después del derrumbe de la Unión Soviética.

Como se apuntó, el quehacer bélico ha cambiado en las últimas décadas, las disputas no sólo se llevan a cabo entre ejércitos nacionales, sino que se observan una serie de luchas limitadas y asimétricas contextualizadas en la guerra contra el terrorismo, golpes de Estado, intervenciones humanitarias encargadas por la disputa hegemónica. Además, el orden

mundial estadounidense-liberal está en crisis: en la actualidad las potencias emergentes como China y Rusia, están dispuestas a dar batalla y presenta una agenda, al menos regional, que desafía los intereses económicos y militares estadounidenses. Es interesante notar cómo esta competencia por influenciar, renovar o reconstruir el orden mundial no sólo se observa en los aspectos políticos y económicos, sino que también son notables en el ámbito de la guerra.

Las CMPs despliegan sus acciones internacionalmente generando una serie de debates académicos y gubernamentales acerca de su plausible regulación internacional, lo cual, se puede considerar como otra de las tensiones entre CMP y el Estado. Ya se explicó que no son mercenarios, por lo tanto, las normas del Derecho Internacional Humanitario respecto a éstos, no tienen cabida. Lo anterior se vuelve un problema cuando las CMPs se ven inmersas en asuntos donde los civiles son atacados por ellas, violan la soberanía estatal o éstas contribuyen a las dinámicas represivas de militarización en diversos escenarios de conflicto. De ahí que organismos internacionales y el Derecho Internacional Humanitario comiencen a realizar esfuerzos por una tentativa regulación a las CMPs. En el siguiente capítulo se tratarán cuatro casos de estudio donde se observará a las CMPs y su relación con los siguientes países: Estados Unidos, Reino Unido, Rusia y China.

Capítulo II. El gasto militar, la industria de defensa y las Corporaciones Militares Privadas: los casos de Estados Unidos, Reino Unido, Rusia y China

2.1 El gasto militar de las principales potencias

Estudiar a las CMPs requiere comprender el contexto global de la industria de defensa para sopesar qué empresas y países se benefician de este sector. Tener en cuenta este aspecto económico antecede al análisis e interpretación de los aspectos sociales, políticos y geopolíticos que enmarcan el actuar de dichas corporaciones. A esta investigación le interesa ilustrar y visibilizar a las corporaciones militares privadas de Estados Unidos, Reino Unido, Rusia y China, interpretándolas como sujetos que tienen un papel en la disputa hegemónica y en la organización de la guerra. Este capítulo pretende señalar la relación existente entre la CMP y el Estado, así como la autonomía de estas entidades dirigida por su respectiva agenda corporativa que persigue el objetivo último de valorizar su capital.

La elección de los ya mencionados casos de estudio no es fortuita porque dichos países no sólo tienen una relevancia política y económica internacional, sino que también se destacan por su respectivo potencial militar. En el primer capítulo de este trabajo se mencionó que tanto los elementos económicos como políticos y militares son esenciales para mantener su influencia en el orden mundial. Una de las variables para dilucidar el poderío militar es el gasto militar que los países destinan a la defensa. Ornelas argumenta que estos

gastos “son fundamentales para la articulación del capitalismo contemporáneo. En ellos convergen las instancias políticas y aquella parte del núcleo de la dominación capitalista que no sólo se mantiene íntegro sino que extiende su influencia de manera progresiva al conjunto de la totalidad social: el sector militar. De esta manera, los gastos militares constituyen una jerarquía de gran importancia para la disputa por la hegemonía mundial.”¹²⁹

En 2018, SIPRI estimó que el gasto militar mundial fue de 1 822 000 millones de dólares (mdd). Fue 2.6% más alto en términos reales que en 2017 y 5.4% más alto que en 2009. El gasto militar mundial ha aumentado gradualmente después de un mínimo posterior a 2009. En 2018 fue 76% más alto que el mínimo posterior a la Guerra Fría, en 1998.¹³⁰ En 2019, SIPRI señaló que el gasto militar mundial fue de 1 917 000 mdd, el nivel más alto desde 1988. El total mundial fue 3.6% más alto en términos reales que en 2018 y 7.2% más alto que en 2010. El gasto militar mundial aumentó en cada uno a partir de 2015, habiendo disminuido de manera constante desde 2011 hasta 2014, después de la crisis económica y financiera mundial.¹³¹ Los 10 mayores gastos militares del mundo en 2019 fueron hechos por los mismos países que tuvieron este puesto en 2018, pero hubo algunos cambios significativos en la clasificación entre los que más gastaron.¹³² A continuación, se puede observar el Top 10:

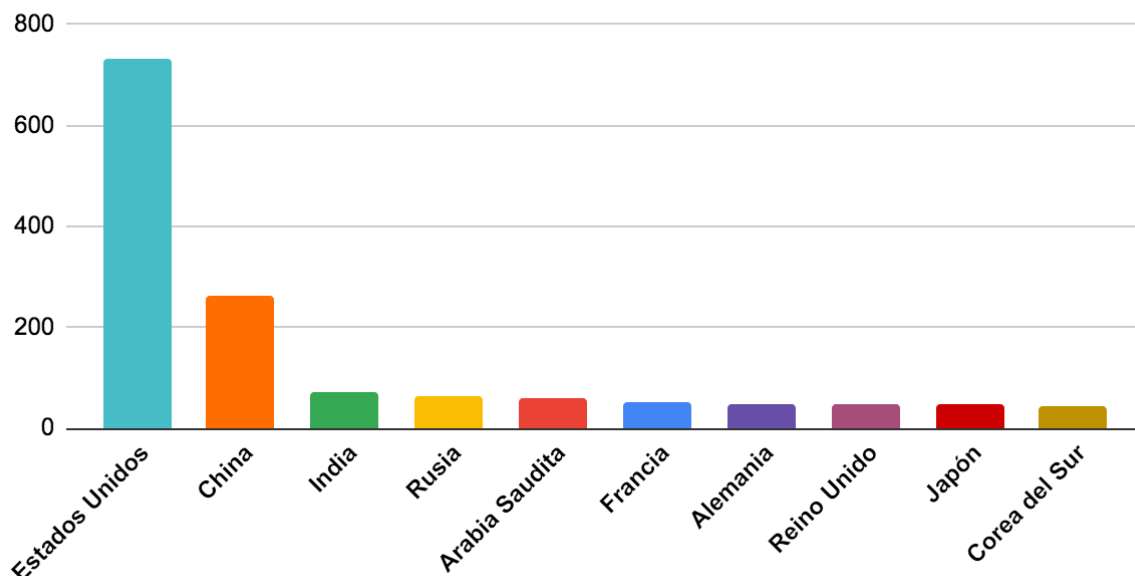
¹²⁹ Ornelas, *op. cit.*, pág. 1.

¹³⁰ Nan Tian, Alexandra Kuimova, et. al., *Trends in World Military Expenditure*, SIPRI, 2018, pág. 1.

¹³¹ *Idem.*

¹³² Los 15 principales países gastaron 1 553 mil millones de dólares en 2019, lo que representa 81% del gasto militar mundial.

Gráfica 1. Top 10 de países con el mayor gasto militar en 2019 (mmd)

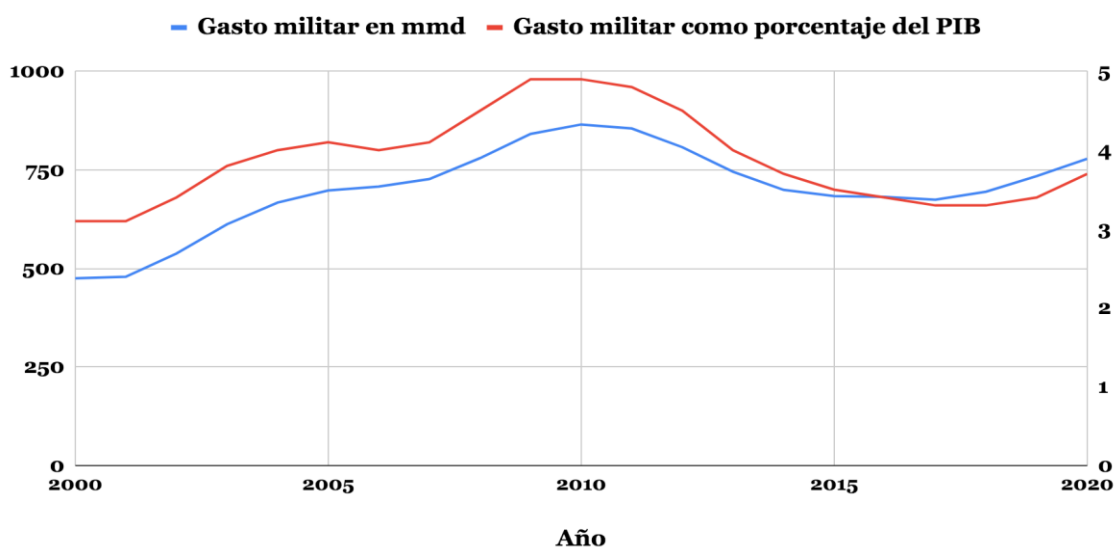


Elaboración propia con información de SIPRI

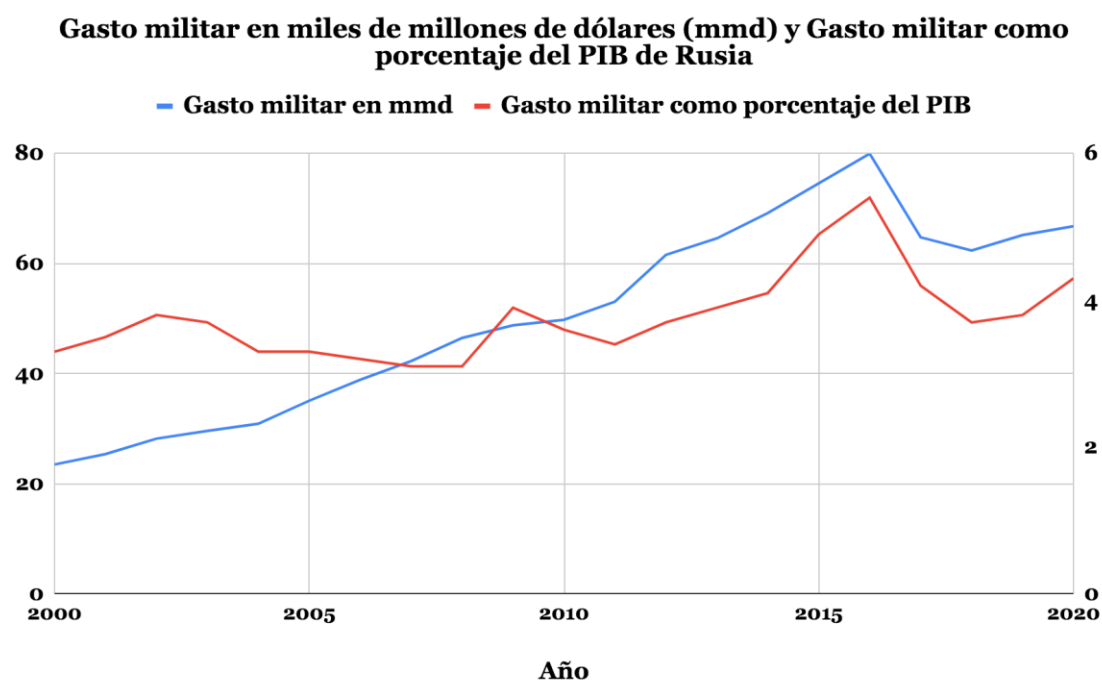
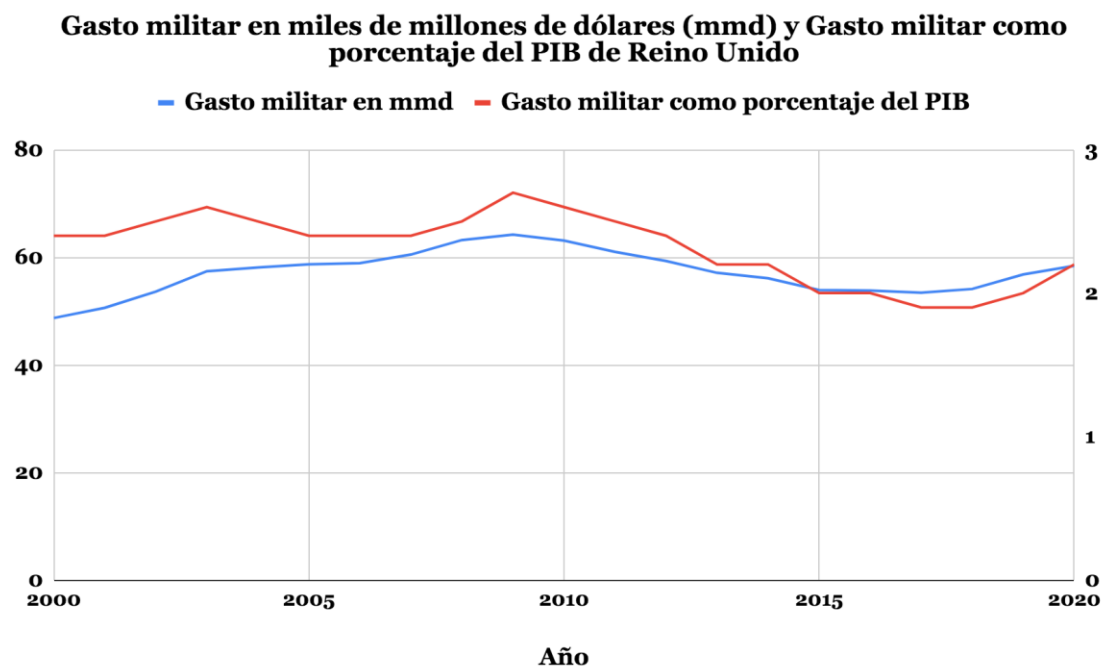
Asimismo, todos los países de los 10 principales, excepto tres, registraron un gasto militar superior en 2019 que en 2010. Las excepciones fueron Estados Unidos (–15%), Reino Unido (–15%) e Italia (–11%). El aumento de China (85%) fue, con mucho, el mayor entre los 10 principales. Japón tuvo la carga militar más baja: dedicó sólo 0.9% de su PIB a gastos militares. Arabia Saudita fue el más alto, con 8.0%.

El gasto militar estadounidense fue 5.3% más alto en 2019 que en 2018. Este es el segundo año de crecimiento en el gasto militar del país. Después de siete años de declive continuo: entre 2010 y 2017, el gasto cayó 22%. Por otra parte, se estima que China, el

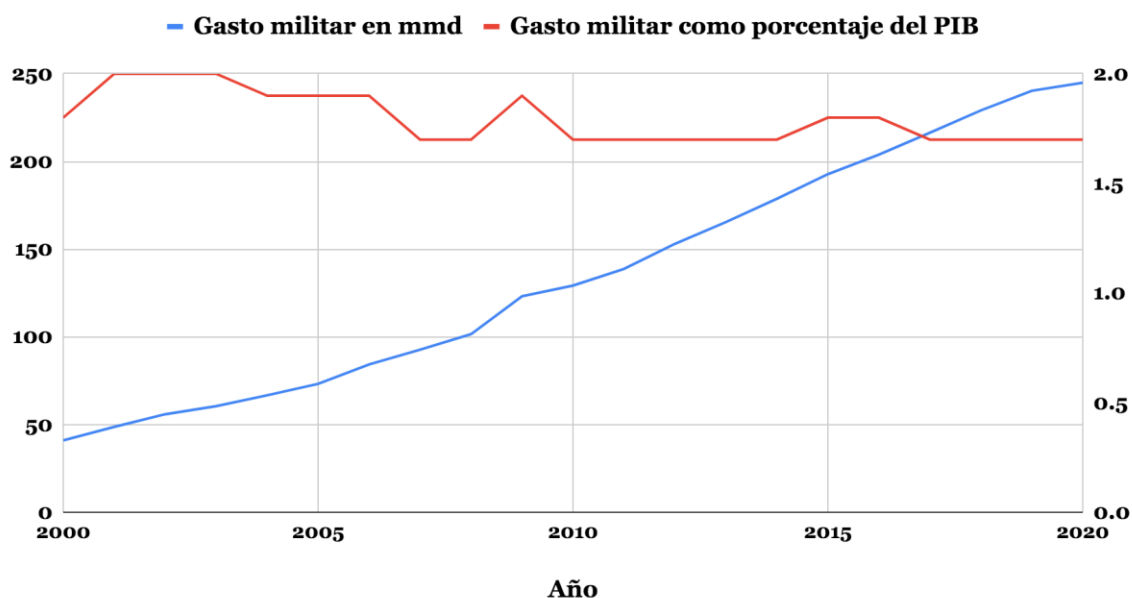
Gasto militar en miles de millones de dólares (mmd) y como porcentaje del PIB de Estados Unidos



segundo país que destina más recursos al gasto militar en el mundo, asignó 261 000 mdd al Ejército en 2019, lo que equivale a 14% del gasto militar mundial.



Gasto militar en miles de millones de dólares (mmd) y Gasto militar como porcentaje del PIB de China



Asimismo, con 48 700 mdd, el gasto militar de Reino Unido se mantuvo sin cambios en 2019, pero fue 15% más bajo que en 2010. Mientras que en Rusia, el gasto militar aumentó 4.5% y su carga militar pasó del 3.7% del PIB al 3.9%, entre 2018 y 2019. Como señala Ornelas, el amplio dominio de Estados Unidos en materia de gasto en defensa le proporciona una ventaja crucial en la disputa por la hegemonía mundial. Esta primacía puede apreciarse también mediante los gastos acumulados 2000-2019: el monto de Estados Unidos representa 42% del total mundial, muy por encima de China (9%), Reino Unido (4%) y Rusia (3%).¹³³

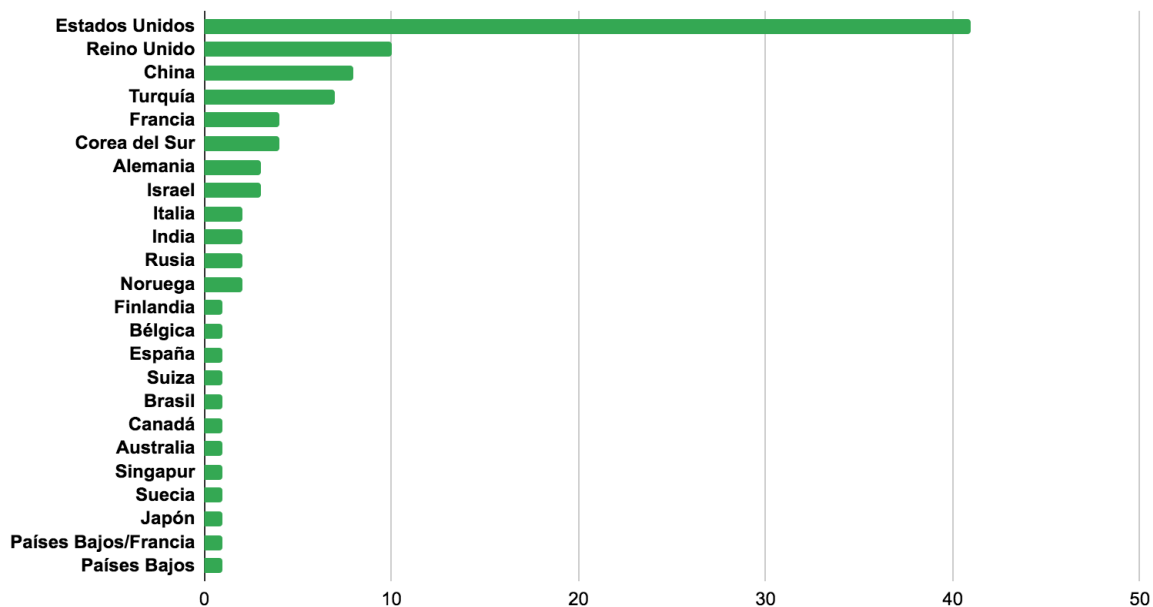
Respecto al sector privado, el Top 100 del sitio *Defense News* provee una base de datos que anuncia a las 100 principales y más rentables empresas que producen bienes y servicios militares del mundo. Esta investigación, señalará las principales de la lista para el año 2019, con el fin de dimensionar la industria. En 2019, los 10 principales países con más CMPs de la lista fueron Estados Unidos (41 CMPs), Reino Unido (10 CMPs), China (8 CMPs), Turquía (7 CMPs), Francia y Corea del Sur (4 CMPs), Alemania e Israel (3 CMPs), Italia y Rusia (2 CMPs).¹³⁴

¹³³ Ornelas, *op. cit.*, pág. 11.

¹³⁴ s/a, *Top 100 for 2020*, [en línea], *Defense News*, 2020, Dirección URL: <https://people.defensenews.com/top-100/>, [consultado el 24 de noviembre de 2020].

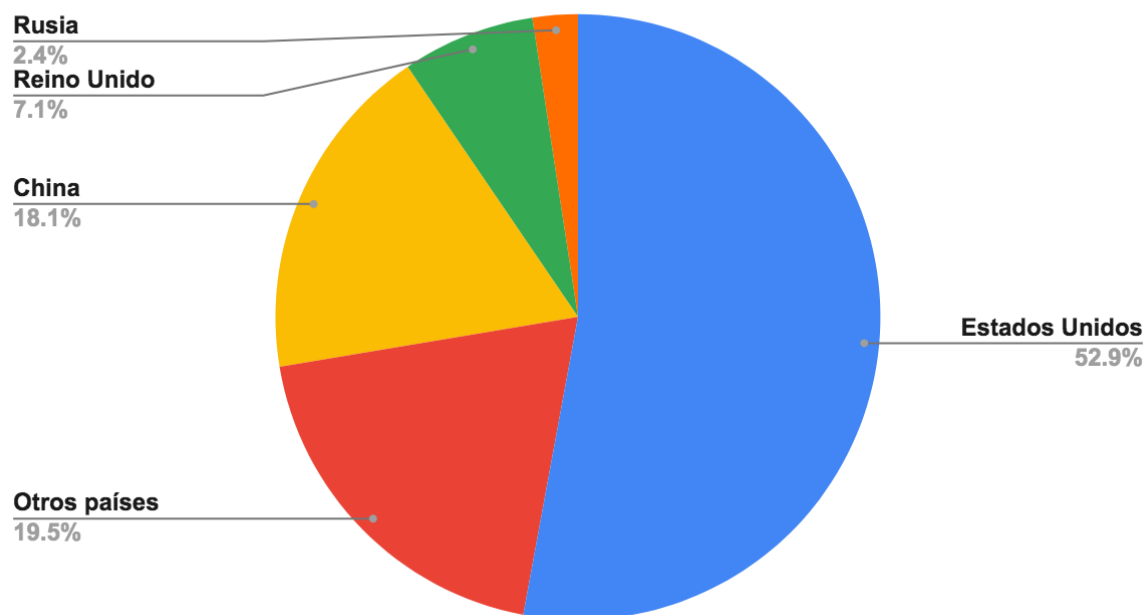
Por otra parte, el total de los ingresos (*revenue*) de las 100 empresas en 2019 fue de 524 421.25 mdd. Las 41 CMPs estadounidenses de la lista obtuvieron un total de 277 408.41 mdd (52.9%); mientras que las 10 CMPs inglesas 37 254.61 mdd (7.1%), las 8 CMPs chinas 94 998.85 mdd (18.1%) y las 2 CMPs rusas 12 666.50 mdd (2.4%). La suma de los otros países fue de 102 092.88 mdd (19.5%).

Gráfica 2. Países y cantidad de CMPs en 2019



Elaboración propia con información de Top 100 de *Defense News*

Gráfica 3. Ingresos de defensa de CMPs (por país) 2019



Elaboración propia con información de Top 100 de *Defense News*

Ornelas destaca que el desarrollo y la transformación históricos de las actividades militares enmarcan las transformaciones del quehacer bélico al mencionar que “se priorizan las estrategias y tecnologías de acciones militares a distancia, las operaciones especiales y la guerra cibernética (...). Además, lo militar diversifica su carácter de amplio negocio lucrativo”.¹³⁵ Así, la industria de defensa y seguridad se expande y genera sus propias lógicas y dinámicas enmarcadas en el capitalismo contemporáneo. Uno de los aspectos que se rescatan de este proceso es la participación de actores no estatales en guerras no simétricas.

Las nuevas formas en las que se hace la guerra, no sólo tendrán consecuencias militares y geopolíticas, sino también sociales a nivel internacional. Ejemplo de ello son las crisis de refugiados, producto de intervenciones de las potencias militares en regiones en las que no pertenecen, pero donde sí tienen intereses geoestratégicos. Asimismo, el desarrollo tecnológico es otro factor que debe ser considerado: en el capitalismo contemporáneo son las CMPs y empresas no militares los agentes que invierten capital en investigación y desarrollo para producir los servicios y bienes militares o de seguridad de último nivel que luego, serán comercializados.

¹³⁵ Ornelas, *op. cit.* pág. 3.

Tomando como punto de partida el gasto militar de las potencias mundiales y el Top 100 de *Defense News*, el siguiente capítulo pretende dilucidar los siguientes aspectos: 1) el proceso de privatización de la seguridad, enmarcado en las políticas neoliberales; 2) la industria de defensa y el gasto militar; 3) la relación entre el Estado y la CMP, poniendo énfasis en su éxito económico y 4) la participación de la CMP en la disputa hegemónica, donde suceden otros fenómenos como las guerras asimétricas, la guerra contra el terrorismo y la guerra contra el narcotráfico. De esta manera, el capítulo está dividido en 4 partes, una por cada país. Se comienza con Estados Unidos y Reino Unido, porque las políticas de privatización de la seguridad, son más visibles. Además, son los países que han visto ascender a las CMPs.

Se continúa estudiando a Rusia y la peculiar privatización de la seguridad, la cual dio paso a la relación Estado-CMP y su respectiva intromisión en conflictos geopolíticos. Finalmente, China se perfila como el punto en el que los contrastes resaltan de manera más evidente. En esa sección, se destacan las diferencias y similitudes con las CMPs estadounidenses, inglesas y rusas. Asimismo, es interesante notar que la industria de seguridad privada internacional china apenas despegó su vuelo en medio de los planes de la Iniciativa *Belt and Road*, megaproyecto fundamental que contribuirá a la disputa del orden mundial.

2.2 Estados Unidos, Reino Unido, Rusia, China y las CMPs

A continuación se presentan los ejes temáticos que guiaron la investigación para dilucidar el papel de las CMPs y su relación con los gobiernos estadounidense, británico, ruso y chino. Para dar pie a lo anterior, es necesario contextualizar el auge de las CMPs presentando las nociones ideológicas de la privatización de la seguridad y los procesos políticos para que ésta sucediera. También se hace un recuento del gasto militar de los países para los años 2018 y 2019, al tiempo que se menciona una breve descripción de la industria privada de defensa para esos países. Luego se procede a mostrar la benéfica relación económica de las CMPs como contratistas del gobierno, gracias al rescate de algunos de los contratos para los casos estadounidense y británicos. No obstante, el monto de los contratos de CMPs rusas y chinas con los sus gobiernos no se encontraron debido a la particular naturaleza de las CMPs en esos

países. Finalmente, se hace una interpretación del actuar de las CMPs en la disputa por la hegemonía mundial.

2.2.1 Neoliberalismo y la privatización de la seguridad en Estados Unidos

En un artículo titulado *America's addiction to mercenaries*, McFate explica algunas de las ventajas de la contratación de CMPs.¹³⁶ En primer lugar, éstas fomentan el avance de determinadas misiones, sin que se consideren como tropas estadounidenses desplegadas en el campo de batalla. El gobierno de Estados Unidos puede enviar a más efectivos al combate de los que informa a sus ciudadanos, así los contratistas (y sus bajas) son poco notados en la esfera pública.

McFate identifica un incremento en la centralidad de la contratación de fuerzas externas al Ejército estadounidense. Durante la Segunda Guerra Mundial, se contrató alrededor de 10% de las Fuerzas Armadas de Estados Unidos. Durante las guerras de Iraq y Afganistán, esa proporción llegó a 50%.¹³⁷ Esta es una tendencia inquietante porque Estados Unidos ha desarrollado una dependencia al sector privado y ya no puede hacer la guerra sin él: en un reporte del Congreso de Estados Unidos sobre los contratistas militares en Iraq de 2008, se menciona que éstos desempeñaban un papel importante en el apoyo a las operaciones militares, de reconstrucción y diplomáticas de ese país.

A lo que McFate llama *adicción a los mercenarios*, se considera, en este trabajo, una consecuencia de las políticas neoliberales estadounidenses en el sector militar y de seguridad, que generó las bases legales e ideológicas para el *outsourcing* de servicios militares; de la revolución en los asuntos militares; de la reestructuración del quehacer bélico después de la Guerra Fría y de la creciente expansión del mercado internacional de bienes y servicios militares.

¹³⁶ Sean McFate, “America's addiction to mercenaries”, [en línea], *The Atlantic*, 12 de agosto de 2016, Dirección URL: <https://www.theatlantic.com/international/archive/2016/08/iraq-afghanistan-contractor-pentagon-obama/495731/>, [consultado el 15 de septiembre de 2020].

¹³⁷ Congress of the United States, *Contractors' Support of U.S. Operations in Iraq*, [en línea], Congressional Budget Office, agosto de 2008, Dirección URL: <https://www.cbo.gov/sites/default/files/110th-congress-2007-2008/reports/08-12-iraqcontractors.pdf>, [consultado el 16 de septiembre de 2020].

A lo largo de la sección sobre CMPs estadounidenses, se explican estos factores y cómo son centrales para comprender la aparición y éxito económico de las CMPs. Siguiendo la hipótesis de la tesis, se argumenta también que las CMPs tienen un papel en el despliegue hegemónico de Estados Unidos realizando actividades específicas en coordinación con el gobierno bajo las narrativas de la guerra contra el terrorismo y la guerra contra el narcotráfico.

Para rastrear la privatización de la seguridad y el aumento en la contratación de CMPs es necesario, en primera instancia, destacar la lógica privatizadora en el sector militar y quiénes fueron sus impulsores. Scahill narra que durante la guerra del Golfo de 1991, Dick Cheney era Secretario de Defensa y antes de dejar su cargo en 1993, encargó un estudio a una de las divisiones de Halliburton sobre cómo privatizar la burocracia militar. En los siguientes 8 años, Cheney trabajó en un *think tank* neoconservador llamado *The American Enterprise Institute*, que llevó a cabo la promoción de la privatización de la administración del Ejército. En 1995, Cheney se había convertido en el CEO de Halliburton, el mayor contratista del gobierno estadounidense en el ámbito de la defensa. El presidente Bill Clinton asumió el programa privatizador y Halliburton, junto con otras CMPs, firmaron contratos con el gobierno estadounidense para intervenir en los conflictos de los Balcanes y la guerra de Kosovo en 1999.

Scahill también apunta que en 1995, el informe final de la Comisión de Funciones y Misiones de Estados Unidos dedicó un capítulo a pedir una mayor confianza en el sector privado. Por otra parte, un informe de la Junta de Ciencias de la Defensa de 1995 sugirió que el Pentágono podría ahorrar hasta 12 mil millones de dólares (mmd) anualmente si contrataba todas las funciones de apoyo. En 2000, el candidato presidencial George W. Bush hizo la promesa de permitir que las empresas privadas compitieran con los trabajadores del gobierno por 450 000 puestos. En 2001, la fuerza laboral contratada por el Pentágono superó por primera vez a los empleados del departamento de defensa civil.¹³⁸

Estos contratos fueron precedentes de la intervención del sector privado en los asuntos bélicos que se volverían comunes gracias a la doctrina de la guerra contra el terrorismo y con

¹³⁸ David Isenberg, *Private Military Contractors and U.S. Grand Strategy*, [en línea], International Peace Research Institute, Oslo, 2009, Dirección URL: <https://www.files.ethz.ch/isn/109297/Isenberg%20Private%20Military%20Contractors%20PRIO%20Report%201-2009.pdf>, [consultado el 16 de septiembre de 2020].

las corporaciones militares privadas como nuevos actores que cumplen funciones específicas y contribuyen al mantenimiento y promoción de la hegemonía estadounidense en el orden internacional.

De esta manera, el proceso de privatización era parte de una agenda más amplia en la que Dick Cheney y Donald Rumsfeld tenían papeles importantes como miembros del Proyecto para un Nuevo Siglo Estadounidense (PNAC, por sus siglas en inglés), que fue creado en 1997 por William Kristol, activista neoconservador. Este proyecto presionó a Clinton para que hiciera un cambio de régimen en Iraq. Este objetivo se volvió relevante en los planes de la política exterior de Bush.¹³⁹ Cuando Rumsfeld se volvió Secretario de Defensa de la administración del presidente George W. Bush, continuó trabajando para transformar al Ejército haciendo uso del sector privado en las guerras de Estados Unidos. La nueva política del Pentágono se fundamentó sobre el sector privado, e iba a hacer hincapié en operaciones encubiertas, en los sistemas de armamento sofisticados y en un uso más intenso de las Fuerzas Especiales y de las CMPs.

Aquellos cambios se conocieron como la Doctrina Rumsfeld, explicada en un artículo de *Foreign Affairs* llamado *La transformación del Ejército*, en el que se aboga por un enfoque empresarial que permitiría actuar de una forma más preventiva que reactiva, además el Ejército se comportaría menos como una burocracia y más como una entidad de capital de riesgo.¹⁴⁰ Este enfoque fue titulado *huella reducida* y generó cambios en el quehacer de la guerra moderna como el uso extendido de contratistas privados para todos los aspectos bélicos, incluido el combate.

Además de crear una nueva estrategia que permitiera al Departamento de Defensa lidiar con las nuevas amenazas (para defender a la nación de lo desconocido, incierto e inesperado¹⁴¹), Rumsfeld afirmó que Estados Unidos estaba comprometido a defender la paz y la libertad en el siglo XXI, incluso antes de los ataques del 11 de septiembre de 2001.

¹³⁹ Jeremy Scahill, *Blackwater*, Madrid, Paidós, 2008, pág. 24.

¹⁴⁰ Donald Rumsfeld, "Transforming the Military", [en línea], *Foreign Affairs*, mayo-junio, 2002, Dirección URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2002-05-01/transforming-military>, [consultado el 3 de septiembre de 2020].

¹⁴¹ *Idem*.

En el Pentágono, nuevos dirigentes accedieron a cargos estratégicos para concretar la operación de privatización del Ejército estadounidense, es decir, llevar a cabo una verdadera Revolución en los Asuntos Militares. Además, es necesario destacar que estas estrategias tenían como objetivo poner en marcha el PNAC, fundamental para la hegemonía estadounidense. Entre los individuos que ocuparon estos cargos en el Pentágono se encontraban: Paul Wolfowitz, Douglas Feith, Stephen Cambone, así como ex ejecutivos empresariales como el subsecretario de Defensa Pete Aldrige (de Aerospace Corporation), el secretario del Ejército Thomas White (Enron), el secretario de la Armada Gordon England (General Dynamics) y el secretario de la Fuerza Armada James Roche (Northrop Dynamics).¹⁴²

La administración Bush hijo subcontractó al sector privado muchas de las funciones que normalmente eran desempeñadas por las Fuerzas Armadas del Ejército. Esas empresas no estaban sometidas al control de los contribuyentes estadounidenses de quienes obtienen sus ganancias. El *outsourcing* de servicios militares y las CMPs (como contratistas del gobierno) se volvieron parte de la Fuerza Total (*Total Force*) del Departamento de Defensa, como se menciona en el Informe Cuatrienal del Pentágono de 2006:

El Departamento de Defensa es el empleador más grande del mundo y emplea directamente a más de tres millones de personas. La Fuerza Total del Departamento —sus componentes militares activos y de reserva, sus funcionarios públicos y sus contratistas— constituye su capacidad de combate. Los miembros de la Fuerza Total sirven en miles de lugares en todo el mundo, realizando una amplia gama de funciones para cumplir misiones críticas.¹⁴³

El reporte afirma que la Fuerza Total fue la fuente principal de superación estratégica de Estados Unidos para enfrentar la amplia gama de amenazas y una clave para las operaciones militares exitosas en las últimas décadas; asimismo, es capaz de adaptarse a los diferentes entornos operativos y desarrollar nuevas habilidades necesarias para que la Fuerza Total prevalezca en una guerra larga e irregular.

De acuerdo con el Servicio de Investigación del Congreso de Estados Unidos, el Departamento de Defensa (DoD, por sus siglas en inglés), históricamente ha confiado en

¹⁴² Scahill, *op cit.*, pág. 26.

¹⁴³ Secretary of Defense, *Quadrennial Defense Review Report*, [en línea], Department of Defense, febrero de 2006, Dirección URL: <https://archive.defense.gov/pubs/pdfs/QDR20060203.pdf>, [consultado el 16 de septiembre de 2020].

contratistas para respaldar una amplia gama de operaciones militares. El Código de Regulaciones Federales estadounidenses define a los contratistas como cualquier individuo, firma, corporación, sociedad, asociación u otra entidad legal no federal que celebre un contrato directamente con el DoD para proporcionar servicios, suministros o construcción. La palabra "contratista" describe a las empresas privadas que el DoD emplea para proporcionar bienes y servicios. Por lo tanto, las CMPs son consideradas como contratistas del gobierno estadounidense. Los contratistas tienen un papel central en las operaciones -de las últimas tres décadas- porque brindan el *apoyo* necesario a las tropas estadounidenses. Durante las operaciones militares en Iraq y Afganistán, los contratistas frecuentemente representaron 50% o más de la presencia total del DoD en el país.¹⁴⁴

El Servicio de Investigación del Congreso de Estados Unidos, asegura que los analistas han destacado los numerosos beneficios de utilizar contratistas: la liberación de personal uniformado para que se concentre en actividades militares específicas; proporcionar experiencia adicional en campos especializados (como el mantenimiento de sistemas de armas) y una capacidad de aumento para entregar rápidamente capacidades de soporte críticas adaptadas a necesidades militares específicas.

Debido a que un contratista puede ser empleado cuando surge una necesidad particular y liberado cuando sus servicios ya no son necesarios, algunos han argumentado que satisfacer las necesidades inmediatas de personal a través del aumento en el uso de contratistas por parte del gobierno estadounidense, es más rentable a largo plazo. Sin embargo, el argumento de la rentabilidad ha sido refutado por Heidi Peltier: contratar CMPs es más caro y genera monopolios, dos hechos que muestran las contradicciones de la teoría neoliberal aplicada a la privatización de la seguridad en Estados Unidos.¹⁴⁵

2.2.2 La industria de defensa y gasto militar en Estados Unidos

The economics of the global defense industry es un trabajo que hace un análisis actual de las industrias de defensa del mundo. Dicho texto dedicó un capítulo a la industria estadounidense

¹⁴⁴ *Idem.*

¹⁴⁵ Heidi M. Peters, *Defense Primer: Department of Defense Contractors*, [en línea], Congressional Research Service, febrero de 2006, Dirección URL: <https://archive.defense.gov/pubs/pdfs/QDR20060203.pdf>, [consultado el 18 de septiembre de 2020].

y sus alcances se consideran relevantes para esta tesis, ya que presenta una visión panorámica del estatuto de dicha industria. Comprender el desenvolvimiento de las CMPs estadounidenses va de la mano con la industria de defensa, ya que ahí se genera un puente entre este tipo de corporaciones y el gobierno.

La industria de defensa de Estados Unidos es enorme y su cliente más grande es el DoD. En 2017, los gastos de defensa del mundo se estimaron en 1.7 billones de dólares; mientras que los gastos de defensa de Estados Unidos fueron cerca de 610 mmd, (36% del total de los gastos de defensa del mundo, según SIPRI). Respecto a las empresas, la subsidiaria estadounidense de BAE Systems genera más de 40% de sus ingresos. Asimismo, entre las 10 principales empresas, las estadounidenses representan 69% de los ingresos de defensa.¹⁴⁶ El DoD contrata a empresas nacionales (debido a la alta competencia en el sector), lo cual está justificado legalmente con la Ley *Buy America* que promueve la compra preferencial para productos nacionales con un factor de evaluación punitivo aplicado a la mayoría de los productos extranjeros: en un informe de 2007, el DoD estimó que otorgó a contratistas extranjeros menos de 0.5% de todos los contratos y alrededor de 1.5% de los contratos de artículos y componentes de defensa.

La industria de defensa estadounidense depende mayoritariamente de los gastos del gobierno. Los gastos de defensa, de 1980 a 2018, pueden ser divididos en cuatro períodos: 1) la acumulación de Reagan en la década de 1980; 2) el declive posterior a la Guerra Fría; 3) varias operaciones de contingencia luego de los ataques al *World Trade Center* en 2001; y 4) la Ley de Control Presupuestario de 2011.¹⁴⁷

Con el final de la Guerra Fría, los presupuestos de defensa de Estados Unidos disminuyeron constantemente. Con el programa *Reagan Buildup*, se recortó el gasto en adquisiciones, lo que significa que los presupuestos de defensa menores afectaron más la base industrial de defensa. En 1993, el secretario de Defensa Aspin planteó, en una cena en el Pentágono, que era necesaria una consolidación industrial: los principales actores de la defensa necesitaban consolidarse para sobrevivir y el DoD facilitó el proceso ofreciendo incentivos financieros. Ese suceso fungió como ratificación, fomento y aceleración de una tendencia a largo plazo hacia la consolidación en las industrias de defensa.

¹⁴⁶ Keith Hartley y Jean Belin, *The economics of the global defense industry*, Nueva York, Routledge, pág. 9.

¹⁴⁷ *Idem*.

Siguió un gran número de consolidaciones dentro de la base industrial de defensa: se estimó que 51 empresas se combinaron en cinco. Según se informa, el valor financiero de las consolidaciones ascendió a 55 mmd. Las fusiones más importantes fueron Northrop con Grumman (en abril de 1994), Lockheed con Martin-Marietta (en agosto de 1994) y Boeing con McDonnell-Douglas (en diciembre de 1996). La era de las grandes fusiones terminó en 1998, sin embargo, con el advenimiento de un nuevo liderazgo en los Departamentos de Justicia y Defensa, surgió el consenso de que una fusión entre esas empresas afectaría la competencia en el sector militar estadounidense. Así, la desaprobación de 1998 marcó un cambio significativo en las políticas regulatorias: se desalentaron las fusiones de empresas muy grandes, asunto que prevaleció durante aproximadamente dos décadas, durante las cuales hubo mucha actividad, pero en su mayoría involucraron empresas más grandes que adquirieron empresas más pequeñas.

Como ya se apuntó, las empresas estadounidenses ocupan un lugar destacado en el Top 100 de *Defense News*. Cinco aparecieron en el top 10 para la clasificación de 2018 y siete en 2009 y en 2000. Las cinco grandes y líderes de la industria (Lockheed-Martin, Raytheon, Northrop-Grumman, Boeing y General Dynamics) aparecen con regularidad en la lista de las 10 principales empresas de defensa. En 2019, se encontraron 41 CMPs estadounidenses en el Top 100:

Tabla 2. Empresas estadounidenses en el Top 100 de 2019

CMP	Ingresos de defensa en 2019 (millones de dólares)	Total de los ingresos en 2019 (millones de dólares)	Ingresos debido al sector defensa
Lockheed Martin	\$56,606.00	\$59,812.00	95%
Boeing	\$34,300.00	\$76,559.00	45%
General Dynamics	\$29,512.00	\$39,350.00	75%
Northrop Grumman	\$28,600.00	\$33,841.00	85%
Raytheon	\$27,448.00	\$29,200.00	94%

Company			
L3Harris Technologies	\$13,916.98	\$18,074.00	77%
United Technologies Corp.	\$13,090.00	\$77,000.00	17%
Huntington Ingalls Industries	\$8,119.00	\$8,899.00	91%
Leidos	\$5,364.00	\$11,094.00	48%
Honeywell	\$5,326.00	\$36,709.00	15%
Booz Allen Hamilton	\$5,182.96	\$7,463.84	69%
GE Aviation	\$4,400.00	\$32,875.00	13%
CACI International Inc.	\$3,489.85	\$4,986.34	70%
SAIC	\$3,317.08	\$6,379.00	52%
Perspecta Inc.	\$3,300.00	\$4,504.00	73%
Textron Inc.	\$3,271.20	\$13,630.00	24%
KBR	\$2,852.62	\$5,639.38	51%
Amentum	\$2,700.00	\$4,100.00	66%
Bechtel	\$2,303.00	\$21,800.00	11%
Jacobs	\$2,115.00	N/A	N/A
Oshkosh Defense	\$2,032.00	\$8,382.00	24%
Aerojet Rocketdyne Holdings, Inc.	\$1,982.00	\$1,982.00	100%
TransDigm	\$1,932.59	\$5,223.20	37%
DynCorp International	\$1,730.34	N/A	N/A

Sierra Nevada Corp.	\$1,591.00	\$1,989.00	80%
Vectrus	\$1,367.63	\$1,382.64	99%
Ball Corporation	\$1,256.00	\$11,500.00	11%
Viasat 18	\$1,138.10	\$2,300.00	49%
PAE	\$1,082.00	\$2,764.00	39%
Moog Inc.	\$1,081.43	\$2,904.66	37%
Curtiss-Wright Corporation	\$1,079.05	\$2,487.96	43%
Day & Zimmermann	\$821.10	\$2,457.00	33%
Teledyne Technologies	\$759.80	\$3,163.60	24%
AAR Corp.	\$739.79	\$2,051.80	36%
Cubic Corporation	\$646.70	\$1,496.00	43%
Peraton	\$631.29	\$1,029.69	61%
Mercury Systems	\$622.59	\$654.74	95%
Battelle	\$560.00	\$8,200.00	7%
DLT Solutions	\$468.70	\$1,241.09	38%
Allegheny Technologies Inc.	\$377.10	\$4,122.50	9%
Telephonics Corporation	\$295.51	\$2,209.29	13%
	\$277,408.41	\$559,456.73	

Fuente: elaboración propia con información de Top 100 de *Defense News*

Se resalta que en años previos, General Electric, que ocupó el quinto lugar en la lista de 2000, se ha ausentado del Top 10 (no obstante, sigue siendo un importante productor de defensa y ocupó el puesto 22 en 2018). L3 Communications se ubicó entre los 10 primeros en

2009, pero, en 2018, volvió al puesto 12 principalmente debido a la venta de una división en 2017.

El mercado de defensa en los Estados Unidos está sujeto a reglas creadas a través de diversas leyes y regulaciones, además el DoD define qué productos se venderán y el gobierno paga por el desarrollo de determinado producto. No obstante, el gobierno no es un todo unitario: se compone de partes separadas inherentes a su estructura de separación de poderes. Franck y Udis señalan que el gobierno a veces funciona más como un comité peleonero que como el monopolista típico de la teoría económica estándar.¹⁴⁸

Respecto a las tendencias futuras de la industria de defensa en Estados Unidos, se apunta que el DoD se enfrentará a múltiples desafíos: por ejemplo, los cambios en el entorno financiero y de seguridad, la necesidad de acelerar la tecnología innovación, cambios en el entorno industrial de defensa y el aumento de los costes unitarios en términos reales. De esta manera, la posición de Estados Unidos como superpotencia hegemónica se volverá más frágil, ya que ha limitado los recursos para lidiar con China y Rusia. Asimismo, el DoD enfrentará graves presiones presupuestarias durante los años veinte del siglo XXI, impulsadas por las necesidades en competencia de preparación, modernización y tamaño de la fuerza. Además, el gasto del DoD en contratos de servicios (como el trabajo administrativo, el mantenimiento de vehículos, la investigación y el desarrollo) ascendió a casi 200 mmd en 2011, más de 50% del gasto total en contratos del DoD y casi un tercio de su presupuesto total.

Respecto al gasto militar, SIPRI informa que Estados Unidos sigue siendo el país que más gasta en el mundo: con un total de 732 000 mmd en 2019, representa 38% del gasto militar mundial. Estados Unidos gastó casi tanto en sus fuerzas armadas en 2019 como los 10 siguientes países que más gastaron juntos. El gasto militar estadounidense fue 5.3% más alto en 2019 que en 2018. Después de siete años de disminución continua: entre 2010 y 2017, el gasto cayó 22%. El crecimiento del gasto militar de entre 2017 y 2019 se puede atribuir a un aumento en los costos de personal debido al reclutamiento de 16 000 militares adicionales y la modernización en curso de sus inventarios de armas convencionales y nucleares. Sin

¹⁴⁸ *Ibidem*, pág. 15.

embargo, a pesar de los recientes aumentos, el gasto militar se mantuvo 15% por debajo de su pico en 2010, cuando la carga militar del país fue del 4.9% del PIB.¹⁴⁹

2.2.3 Éxito económico de las CMPs como contratistas del gobierno estadounidense

Las CMPs han tenido un gran éxito al volverse contratistas del gobierno estadounidense, sobre todo cuando el presupuesto de defensa del país ha aumentado desde los atentados del 11 de septiembre de 2001. Las CMPs diseñan y fabrican equipos, construyen y reparan infraestructura, brindan servicios como cafeterías y otras instalaciones de apoyo, e incluso reemplazan tropas en muchas zonas de guerra. En este apartado se identifican cuáles fueron las condiciones para que esto sucediera y se apunta la lucrativa relación entre las CMPs y el gobierno estadounidense.

Al finalizar la Guerra Fría, las CMPs crearon un nuevo mercado militar con el excedente de la fuerza laboral de los ejércitos. Algunas CMPs estaban formadas por veteranos emprendedores que establecieron nuevas empresas contratantes, otras eran empresas grandes ya establecidas que estaban integradas en la red de empresas contratantes políticamente conectadas y que podían crear mercados nuevos. Muchas de las CMPs estaban orientadas a la provisión de seguridad para complementar o reemplazar la fuerza militar. De esta manera, las empresas encontraron una manera de generar oportunidades para asegurar o expandir su demanda. Asimismo, el Ejército estadounidense, en línea con una tendencia de todo el gobierno, adoptó la privatización, aumentando la dependencia de los contratistas en lugar de utilizar miembros del servicio militar o empleados civiles del gobierno para realizar ciertas tareas.

La estrategia de creación de mercado, que resultó ser bastante lucrativa, implicó la contratación de empresas por parte del DoD para evaluar la preparación militar, lo que llevó a los contratistas a recomendar que el DoD dependiera más de ellos para cumplir con las operaciones de contingencia, como las que finalmente surgirían en Afganistán e Iraq. Un ejemplo que ilustra lo anterior es la empresa KBR (Kellogg, Brown & Root, una subsidiaria de Halliburton). Al integrarse como parte de la operación de planificación logística del

¹⁴⁹ Nan Tian, Alexandra Kuimova, et. al., *op. cit.*, pág. 3.

gobierno, KBR fue capaz de crear un mercado para los servicios que podía proporcionar. El "Programa de Aumento Civil Logístico del Ejército", conocido como LOGCAP, por sus siglas en inglés, fue establecido por primera vez por el Ejército estadounidense en 1985 para planificar el aumento y el apoyo a las fuerzas militares en operaciones de contingencia. LOGCAP fue el principal medio del Ejército para proporcionar servicio de apoyo al personal militar. El personal de los contratistas brindó una amplia gama de servicios, tales como operar servicios de alimentos y comedores, almacenar y suministrar municiones, distribuir combustible, mantener equipos y administrar las adquisiciones y propiedades. En 1992, LOGCAP otorgó un contrato general de cinco años, conocido como "LOGCAP I", a Brown & Root.

En el año fiscal 2018, el DoD comprometió más dinero en contratos federales (360 mmd) que todas las demás agencias gubernamentales juntas. Si bien el DoD tiene contratos con muchas empresas para todo tipo de bienes y servicios, sus actividades contractuales están dominadas por cinco empresas: Lockheed Martin, Boeing, Raytheon, General Dynamics y Northrop Grumman. También en 2018, estas empresas recibieron en conjunto 30% de todas las obligaciones contractuales del DoD para ese año. Estas cinco empresas a menudo se denominan las principales, es decir, tienen un papel recurrente como contratistas. También en 2018, 52% de las obligaciones contractuales totales del DoD fueron para servicios, 40% para bienes y 8% para investigación y desarrollo.¹⁵⁰ En 2019, el Pentágono gastó 370 mmd en contratación: más de la mitad del presupuesto total de defensa (de 676 mil millones de dólares), lo que significa un aumento de 164% comparado con el gasto en contratistas de 2001.¹⁵¹

Durante casi dos décadas, los funcionarios del gobierno, las empresas privadas y los *think tanks* conservadores han promovido la idea de que las CMPs como contratistas reducen los costos de ciertas operaciones, pero en realidad, el crecimiento en la contratación militar ha aumentado el costo total de las operaciones militares de Estados Unidos. El gobierno estadounidense ha privatizado las Fuerzas Armadas y ha promocionado la contratación de CMPs ocultando sus costos financieros y bajas humanas. Desde la invasión estadounidense de Afganistán en 2001, aproximadamente 8 000 contratistas estadounidenses han muerto,

¹⁵⁰ Heidi Peltier, *The Growth of the "Camo Economy" and the Commercialization of the Post-9/11 Wars*, Watson Institute for International and Public Affairs, Brown University, Providence, 30 de junio 2020, pág. 1.

¹⁵¹ *Idem*.

además de alrededor de 7 000 tropas estadounidenses. En 2019, había 53 000 contratistas en comparación con 35 000 tropas estadounidenses en Medio Oriente.¹⁵²

El despliegue de operaciones con CMPs, tuvo su auge en el contexto de la doctrina de la "guerra global contra el terror" del presidente George W. Bush y la invasión estadounidense de Afganistán e Iraq, la cual, le costó a los contribuyentes estadounidenses más de 6.4 billones de dólares. En la actualidad, el gasto en defensa representa más de la mitad de todos los gastos discrecionales, la mayoría de estos costos están inflados debido a los pagos de contratistas militares que fijan precios demasiado caros para los bienes y servicios que proveen. El gasto del DoD en contratos militares es más de 2.5 veces mayor que en 2001. Al comienzo de las guerras posteriores al 11 de septiembre de 2001, los contratos del DoD tenían el valor de 140 mmd. En 2008, en el pico de la "guerra global contra el terror", la contratación a través del DoD alcanzó un máximo de 380 mmd, hasta que la estimación más reciente disponible, para 2019, muestra que la contratación de DoD totaliza alrededor de 370 mmd.¹⁵³

Lo anterior se debe a que los contratistas carecen de presiones competitivas para reducir los precios que cobran al gobierno y esa falta de competencia se genera por la naturaleza de los propios contratos y las contradicciones del neoliberalismo: según Peltier, 45% de los contratos del Pentágono se clasificaron como "no competitivos" en 2019, un porcentaje mucho más alto que otras agencias gubernamentales. Incluso de esos contratos que el Pentágono clasifica como "competitivos", algunos son contratos de "tipo de costo" (*cost-type contracts*), que no crean ningún incentivo para que los contratistas mantengan los costos bajos. Así, una lógica monopólica emerge como consecuencia del *outsourcing*: entre 2008 y 2019, el DoD gastó más de 1.2 billones de dólares en contratos de tipo de costo, ninguno de los cuales estaba sujeto a las presiones de reducción de costos de los mercados privados, asimismo, algunos contratos incluyen acuerdos de servicio de por vida y contratos de proveedor único que crean monopolios.

Las firmas Boeing, Northrop Grumman y Lockheed Martin gastaron más de 13 millones de dólares en cabildeo político.¹⁵⁴ Del mismo modo, los contratistas que pueden

¹⁵² *Idem.*

¹⁵³ *Ibidem*, pág. 4.

¹⁵⁴ *Ibidem*, pág. 12.

obtener ganancias significativas y garantizar su existencia continua y su posible crecimiento tienen incentivos para presionar a los encargados de tomar decisiones políticas a fin de participar y prolongar su participación en conflictos militares.

Desde 2001, la dependencia respecto de los contratistas incrementó, lo cual ha aumentado los costos en lugar de disminuirlos. El crecimiento del gasto direccionado a CMPs se puede ver a través del nivel de gasto canalizado al sector militar: durante el periodo de 2001-2019, el gasto entregado a contratistas aumentó aproximadamente 20% más que el gasto de personal. Peltier evidencia que la contratación militar es increíblemente lucrativa: Lockheed Martin obtiene alrededor de 85% de sus ingresos a través de la contratación del gobierno, y alrededor de 10% de todos los dólares de contratos militares (aproximadamente 40 mmd por año). Desde 2001, sus niveles de ganancias anuales han estado en el rango de 4 a 8 mmd, creciendo de manera constante y rápida en los últimos años. Por su parte, Brown & Root fue contratada para participar en las intervenciones militares en los Balcanes, Somalia y otros lugares en la década de 1990. Luego, asumió el mayor contrato de servicio militar por un período de diez años inmediatamente después de los ataques del 11 de septiembre. Este contrato, conocido como "LOGCAP III", ascendió a más de 37 mmd en julio de 2011.

Uno de los conflictos en los que se puede observar notablemente la participación de CMPs estadounidenses es la guerra de Iraq, uno de los mayores conflictos militares de Estados Unidos. No obstante, también es el mayor compromiso para la industria militar privada: los números de la presencia de CMPs en Iraq eclipsan cualquier operación pasada. Más de 60 CMPs emplearon a más de 20 000 personas para realizar funciones militares. Singer manifiesta que tales cifras significan que la industria militar privada contribuyó con más fuerzas en la guerra Iraq que cualquier otro miembro de la coalición liderada por Estados Unidos. Entonces, lo que Bush llamó como "Coalición de la Voluntad", también se podría señalar como "Coalición de la Facturación".¹⁵⁵

Los principales servicios tácticos ofrecidos en esa guerra por las CMPs fueron: 1) protección de instalaciones clave, que van desde enclaves corporativos, hasta la "Zona Verde" en Bagdad; 2) protección para líderes e individuos clave, como el Embajador Paul

¹⁵⁵ Peter W. Singer, *The Private Military Industry in Iraq: What have we learned and where to next?*, Geneva Centre for the Democratic Control of Armed Forces, noviembre de 2004, pág 4.

Bremer, que estaba custodiado por un equipo de Blackwater, e incluso tenía sus propios helicópteros armados; y 3) la escolta de convoyes, una tarea particularmente peligrosa. De esta manera, las CMPs llenaron un vacío en la fuerza de las tropas. También se apunta que hubo aspectos controvertidos respecto al actuar de las CMPs. Éstos incluyeron el brutal asesinato de empleados de Blackwater en Faluya por parte de insurgentes iraquíes y el papel de los contratistas de CACI y Titan que trabajaron como interrogadores y traductores militares en la infame prisión de Abu Ghraib.

A continuación se muestra una tabla con información encontrada en el portal gubernamental estadounidense *USA Spending*. La tabla tiene la intención de mostrar algunos de los contratos entre CMPs y el gobierno. Como filtros para la búsqueda se consideraron los siguientes elementos: 1) el periodo que abarca todos los años fiscales (*fiscal years*) disponibles: 2008-2021; 2) el lugar de actuación (*place of performance*): Iraq y 3) la agencia adjudicadora (*awarding agency*), es decir, el DoD. La búsqueda arrojó 43 597 contratos. Con fines ilustrativos, se escogieron las siguientes CMPs que fueron contratadas por el gobierno estadounidense para brindar diversos servicios.

Tabla 3. Principales CMPs contratadas 2008-2021

Nombre	Servicios	Monto total otorgado por el gobierno estadounidense (en los años fiscales 2008-2021)
Spartan Air Academy Iraq, LLC	● Entrenamiento de vuelo ● Otros servicios técnicos y comerciales ● Otras actividades de apoyo	125.4 millones de dólares de 39 transacciones con el gobierno (2018-2020)
DynCorp International	● Aviación ● Logística ● Consultoría global ● Soporte de operaciones de base y contingencia ● Revisión de reparación de mantenimiento para flotas	27 mil millones de dólares de 10 733 transacciones con el gobierno

	militares y civiles ● Desarrollo de capacidades, formación, asesoramiento y tutoría	
Northrop Grumman Information Technology	● Servicios de Ingeniería ● Otras actividades de apoyo ● Servicios de apoyo a las instalaciones	754.7 millones de dólares de 3 401 transacciones con el gobierno (2008-2019)
Triple Canopy	● Personal armado y desarmado ● Equipos de respuesta de emergencia ● Vehículos armados con sistemas de comunicación ● Convoys	4.2 mil millones de dólares de 1 940 transacciones con el gobierno
Olive Group	● Respuesta ante crisis para todos los escenarios ● Planificación de gestión de crisis ● Planificación de comunicaciones de crisis ● Planificación de la Continuidad de los negocios	101.7 millones de dólares de 119 transacciones con el gobierno
Kellogg Brown & Root Services	● Servicios de apoyo a las instalaciones ● Otras operaciones aeroportuarias ● Otros servicios de soporte	20.8 mil millones dólares de 4 698 transacciones con el gobierno
Boeing	● Investigación y desarrollo	23.3 mil millones de dólares de

Company	● Misil guiado	2 421 transacciones con el gobierno
MPRI	● Otra consultoría de gestión ● Educación, entrenamiento	1.7 mil millones de dólares de 4 638 transacciones con el gobierno (2008-2013)
Lockheed Martin Corporation	● Detección de búsqueda, navegación ● Servicios de Ingeniería ● Diseño de sistemas informáticos ● Otras partes de aviones ● Investigación y desarrollo	754.7 millones de dólares de 3 401 transacciones con el gobierno
Raytheon Company	● Servicios de Ingeniería ● Otro misil guiado ● Investigación y desarrollo	6.8 mil millones de dólares de 1 892 transacciones

Elaboración propia con información de USA Spending¹⁵⁶

Las CMPs estadounidenses no sólo brindan servicios al gobierno estadounidense en conflictos bélicos, sino que pueden ser contratadas por otras empresas, individuos u organizaciones internacionales debido a la variedad de servicios que ofrecen. Esto se observa en la empresa Constellis, que agrupa CMPs con el fin de proveer servicios de soporte operativo y gestión de riesgos para clientes gubernamentales y comerciales en todo el mundo. Constellis combina las capacidades de ACADEMI, Triple Canopy, Centerra, AMK9, Olive Group, Edinburgh International, Strategic Social y todas sus afiliadas. Como se observa en la tabla, sus servicios son varios: desde soporte vital, adquisiciones, operaciones y mantenimiento hasta protección contra amenazas altas, integración de sistemas C4I y servicios antisequestro. Constellis tiene instalaciones de capacitación internacional y una red global de socios para brindar rápidamente servicios personalizados. Con más de 17 000 empleados, la corporación recluta a empleados experimentados y capacitados de la industria,

¹⁵⁶ s/a, *Advanced Search* [en línea], *USA Spending*, Dirección URL: <https://www.usaspending.gov/search>, [consultado el 15 de mayo de 2020].

la mayoría de los cuales son veteranos militares o de las fuerzas del orden. Lleva a cabo operaciones en aproximadamente 40 países, en cinco continentes con oficinas regionales en África, América, Europa y Medio Oriente.

La diversificación de servicios ofrecidos por corporaciones como Constellis hace que su objetivo último (valorizar su capital) se realice plenamente, lo que les genera altos niveles de ganancias. Esta situación crea incentivos para que las CMPs obtengan contratos militares en nombre de la seguridad nacional. Es preciso señalar que el mundo de la contratación militar no es un mercado abierto: a menudo son las conexiones entre el sector privado y el público las que impulsan la obtención y extensión de los contratos.¹⁵⁷

También es necesario hacer hincapié en las contradicciones de la política neoliberal en el ámbito de la defensa: el aumento en la contratación no generó el ahorro de costos prometido por las políticas neoliberales, ya que la naturaleza de los propios contratos minimizan las fuerzas competitivas que reducirían los costos. Los monopolios, en el sector de la defensa, surgieron debido a tres factores: 1) al servicio de por vida o contratos de proveedores únicos; 2) a las condiciones y preferencias en el escenario de la guerra; 3) a la rentabilidad de la contratación; y 4) a las ganancias integradas en capas de contratos que inflan significativamente el costo para el gobierno y los contribuyentes estadounidenses.

2.2.4 Corporaciones Militares Privadas y el mantenimiento de la hegemonía estadounidense

En la era de la hegemonía estadounidense, el núcleo de la economía mundial se reconstruyó sobre la base de la institucionalización de la producción y el consumo en masa en los países del Norte global. Esto necesitó una política sobre productividad y un consenso político centrista, orientado al crecimiento. En ese contexto, Estados Unidos pudo, en un grado mucho mayor que otros países, dar forma a las relaciones sociales globales con la creación de las instituciones económicas internacionales de posguerra y la reconstrucción de Europa y Japón

¹⁵⁷ Como ya se mencionó, como Secretario de Defensa (1989–1993) y como Vicepresidente (2001–2009) Cheney se desempeñó como CEO de Halliburton, el propietario de la subsidiaria Brown & Root, que ha obtenido más de 50 mil millones de dólares en contratos del Departamento de Estado entre el año fiscal 2001 y el año fiscal 2019. Un ejemplo notable de la puerta giratoria entre el complejo militar industrial y el gobierno.

bajo su liderazgo. Esta influencia estadounidense asimétrica fue, por un tiempo, institucionalizada en un orden mundial.¹⁵⁸

Por otra parte, es necesario poner atención en las estrategias militares que también hicieron posible este orden hegemónico: como hemos señalado, desde 2001, el gasto en defensa nacional aumentó 60% y llegó en 2007 a 553 mil millones de dólares.¹⁵⁹ Para 2019, Estados Unidos gastó más dinero en el Ejército que cualquier otro país del mundo. Este enorme presupuesto es de 649 mil millones de dólares.¹⁶⁰ Para Michal Kalecki, estos gastos representan un triángulo imperial de producción militar financiada por el Estado, propaganda mediática y efectos económicos reales/imaginarios en el empleo.¹⁶¹ En *Monopoly Capital* de Baran y Sweezy, se argumenta que uno de los fines político-económicos que impulsaron a Estados Unidos a crear un *establishment* militar masivo era defender la hegemonía global de Estados Unidos y al capitalismo de las amenazas externas.¹⁶² El resultado combinado de tales factores político-económicos fue la creación de la máquina de guerra de "tiempos de paz" más grande, profundamente arraigada y persistente que el mundo haya visto.

En la lógica del mantenimiento de la hegemonía estadounidense, las CMPs tienen un papel importante en todos los aspectos de la política militar y exterior estadounidense. Los contratistas que trabajan para el DoD se alinean a los proyectos de política exterior del país, asimismo, apoyan a las tropas y a los diplomáticos estadounidenses. Stanger recopiló información sobre la subcontratación de CMPs en tres esferas diferentes: seguridad, diplomacia y desarrollo. Así, se muestra cuán integral se ha vuelto la instrumentalización de CMPs por medio de *outsourcing* para establecer y mantener el papel global de Estados Unidos en el siglo XXI.¹⁶³

¹⁵⁸ Rupert, *op. cit.*, pág. 59.

¹⁵⁹ John Bellamy Foster, Hannah Holleman y Robert W. McChesney, "The U.S. Imperial Triangle and Military Spending", [en línea], *Monthly Review*, Nueva York, Monthly Review Press, 60 (05): 1-19, octubre, 2008, Dirección URL: <https://monthlyreview.org/2008/10/01/the-u-s-imperial-triangle-and-military-spending/>, [consultado el 19 de agosto de 2020].

¹⁶⁰ Konstantin Kakaes, "The limits of Chinese military power", [en línea], *MIT Technology Review*, 24 de octubre de 2019, Dirección URL: <https://www.technologyreview.com/2019/10/24/290/the-limits-of-chinese-military-power/>, [consultado el 3 de septiembre de 2020].

¹⁶¹ Foster, *op. cit.* pág. 2.

¹⁶² John Bellamy Foster, "What's Monopoly Capital?", [en línea], *Monthly Review*, Nueva York, Monthly Review Press, 68 (08): 1-19, enero, 2018, Dirección URL: <https://monthlyreview.org/2018/01/01/what-is-monopoly-capital/>, [consultado el 20 de agosto de 2020].

¹⁶³ Gideon Rose, "One Nation Under Contract: The Outsourcing of American Power and the Future of Foreign Policy", [en línea], *Foreign Affairs*, enero-febrero, 2010, Dirección

En la guerra de Iraq, por ejemplo, el despliegue hegemónico e imperial estadounidense ya estaba más que manifiesto en el documento de doctrina militar *Shock and Awe*, con el objetivo de controlar la voluntad del adversario, sus percepciones y su comprensión, y literalmente lograr que quede impotente para cualquier acción o reacción. Luego vino la terapia de *shock* económica, radical e impuesta por el delegado de la administración estadounidense, cuando Iraq aún se enfrentaba a las consecuencias de la guerra. Paul Bremer (cuyos guardaespaldas eran miembros de Blackwater), decretó las medidas de rigor: privatizaciones masivas, liberalización absoluta del mercado, un impuesto de tramo fijo de 15% y un Estado cuyo papel se vio brutalmente reducido.¹⁶⁴

Desde 2003 hasta 2007, las agencias estadounidenses otorgaron 85 mmd en contratos para trabajos que se realizarán principalmente en Iraq, lo que representa casi 20% de los fondos para operaciones en Iraq. Más de 70% de esas adjudicaciones se realizaron para contratos en Iraq. A principios de 2008, aproximadamente entre 25 000 y 30 000 empleados de contratistas privados de seguridad operaban en ese país. Esos contratistas trabajaron para el gobierno de Estados Unidos, el gobierno iraquí y otros contratistas.

De esta manera, los bienes y servicios contratados por el gobierno estadounidense que incluyen la adquisición de armas, construcción y otros servicios, representaron cerca de dos tercios del gasto del Departamento de Defensa en 2001 y 2016, mientras que el personal interno (tanto civil como militar), representó aproximadamente un tercio del gasto del DoD: entre el año fiscal 2001 y el año fiscal 2010, los servicios contratados crecieron particularmente rápido y para el año fiscal 2016 los servicios contratados representaron alrededor de 24% del presupuesto del DoD.

Por otra parte, los servicios de seguridad incluyeron la vigilancia de personas, edificios y convoyes. Además, muchos miembros de las CMPs estaban armados: la Oficina de Presupuesto del Congreso estimó que en 2008, 30 000 de los contratistas que trabajaban en Iraq estaban armados; a principios de 2010, los contratistas privados de seguridad ascendían aproximadamente a 11 000. Los empleados de Blackwater, reclutados para *apoyar* tanto al

URL:<https://www.foreignaffairs.com/reviews/capsule-review/2009-12-19/one-nation-under-contract-outsourcing-american-power-and-future>, [consultado el 3 de septiembre de 2020].

¹⁶⁴ Klein, *op. cit.*, pág. 41.

Ejército como al Departamento de Estado, trabajaron bajo el contrato de Servicios de Protección Personal Mundial (WPPS, por sus siglas en inglés); el personal de Blackwater portaba armas, tenía sus propios helicópteros y sostuvo enfrentamientos armados con los insurgentes. Luego se les unieron compañías de reciente creación como Triple Canopy, Crescent Security Group y Custer Battles.

Por otra parte, los servicios de reconstrucción comprendieron la construcción de infraestructura y el fortalecimiento de las instituciones (por ejemplo, capacitando a los empleados del gobierno, incluido el personal militar, policial y judicial a nivel nacional, provincial y local). Una amplia gama de CMPs han prestado estos servicios: DynCorp formó a la policía iraquí, construyó instalaciones policiales o penitenciarias y desarrolló la capacidad para un sistema de justicia. Otro de los servicios proveídos por las CMPs es la participación en el combate. Lo anterior se ha identificado en guerras dentro de los países de África y Medio Oriente. Por ejemplo, un ciudadano británico y un grupo de reclutas colombianos murieron al pelear contra las milicias chiítas hutíes. El personal colombiano fue reclutado por Blackwater y luchó junto a las fuerzas de Arabia Saudita en Yemen.¹⁶⁵

2.2.4.1 CMPs desplegadas en Medio Oriente

El Servicio de Investigación del Congreso de Estados Unidos justifica la instrumentalización de las CMPs porque éstas representan *apoyo* para las operaciones militares estadounidenses en el extranjero de las últimas décadas. Durante el primer trimestre del año fiscal 2020, el Comando Central de Estados Unidos (CENTCOM, por sus siglas en inglés) informó que aproximadamente 50 000 contratistas trabajaban para el DoD dentro de su área de responsabilidad, que incluye Afganistán, Siria e Iraq. Se informó que 26 545 contratistas están ubicados en Afganistán, mientras que 6 586 contratistas están ubicados en Irak y Siria.

Asimismo, las CMPs despliegan sus operaciones en muchos países y emplean una combinación de ciudadanos estadounidenses, ciudadanos locales y ciudadanos de terceros países. Esa combinación cambia con el tiempo y depende de la contingencia. Cuando Estados

¹⁶⁵ Damir Sagolj, “Dogs of War: British mercenary reported killed in Yemen”, [en línea], *RT*, 11 de diciembre de 2015, Dirección URL: <https://www.rt.com/uk/325594-british-mercenary-killed-yemen/>, [consultado el 29 de octubre de 2020].

Unidos contrata a las CMPs para entrenar militares en el extranjero, éstas pueden contratar un pequeño equipo de personal estadounidense. Las empresas que brindan apoyo logístico en el extranjero a menudo dependen de ciudadanos locales o de terceros países para reducir costos.

En Afganistán, desde el primer trimestre del año fiscal 2020, aproximadamente 40% de los 26 545 contratistas individuales reportados por el DoD son ciudadanos estadounidenses; 39% son nacionales de terceros países y 22% son nacionales del país de acogida. En Irak y Siria, aproximadamente 44% de los 6 586 contratistas reportados del DoD, son ciudadanos estadounidenses; 38% de nacionales de terceros países y 18% de nacionales del país de acogida.

2.2.4.2 CMPs desplegadas en África

En el continente africano, Estados Unidos ha confiado en el sector privado para apoyar misiones tales como entrenamiento militar y operaciones de mantenimiento de la paz. Estos programas se organizan en AFRICOM (Comando Militar Estadounidense para África) establecido en 2007, y AFRICAP (Programa de Mantenimiento de la Paz en África del Departamento de Estado), que tiene una estructura similar al contrato LOGCAP del ejército.

Desde su creación, AFRICOM ha otorgado contratos de capacitación, transporte aéreo, tecnología de la información y diplomacia pública a empresas como DynCorp, que entrena a las fuerzas armadas de Liberia, y PAE, una empresa especializada en infraestructura, apoyo a misiones y ayuda en casos de desastre. Mail & Guardian investigó que en años recientes, se creó en Somalia una fuerza de combate contra el terrorismo para enfrentarse a los militantes islamistas *al-Shabab* (que buscaban derrocar al gobierno en 2013). Después de negociar con Estados Unidos, en 2014 se creó una unidad de fuerzas especiales de élite: la Brigada *Danab* y se ha ganado la reputación de ser la fuerza de combate más profesional de Somalia.¹⁶⁶

¹⁶⁶ Amanda Sperber, “The Danab Brigade: Somalia’s elite, US-sponsored special ops force”, [en línea], *Mail & Guardian*, 2020, Dirección URL: <http://atavist.mg.co.za/inside-the-secret-world-of-us-commandos-in-africa#chapter-5975517>, [consultado el 19 de agosto de 2020].

La unidad especial está financiada casi en su totalidad por el gobierno estadounidense y, de acuerdo al DoD, sus funcionarios influyeron en el diseño de la versión actual de la brigada *Danab*. El financiamiento estadounidense para la unidad de élite se canalizó a través del Departamento de Estado y se utilizó para pagar los servicios de Bancroft Global Development, una CMP que creó, capacitó y asesoró a *Danab*. Asimismo, el personal proviene de Sudáfrica, Reino Unido y países europeos.

2.2.4.3 CMPs desplegadas en América Latina

La política exterior de Estados Unidos en América Latina ha sido dominada, desde el año 2000 hasta la actualidad, por los esfuerzos antinarcóticos y antiterroristas. Por ejemplo, en el Plan Colombia, el elemento central de una iniciativa antidrogas dirigida a la región andina, ha buscado reducir la producción de drogas en Colombia y fortalecer las fuerzas de seguridad colombianas para proteger mejor al Estado contra las amenazas planteadas por terroristas, narcotraficantes y grupos paramilitares.

El programa no ha logrado frenar la producción de drogas allí, pero el entrenamiento militar y policial ha sido realizado tanto por tropas estadounidenses como por contratistas civiles. Aproximadamente, la mitad de la ayuda militar a Colombia se gasta en contratistas privados financiados por el DoD y el Departamento de Estado. Al igual que el Plan Colombia, la Iniciativa Mérida de 2007, un acuerdo de asistencia entre Estados Unidos y México, busca interrumpir las actividades del narcotráfico proporcionando equipos y capacitación a las fuerzas de seguridad mexicanas.¹⁶⁷

Colombia ha sido el país latinoamericano con mayor presencia de CMPs, en un inicio debido a los ataques guerrilleros en contra de las instalaciones y ductos petroleros, en 1992 British Petroleum contrató a Defense Systems Limited para entrenamiento militar y apoyo logístico, tiempo después se fundó la filial Defense Systems Colombia. Otras han sido contratadas por el Departamento de Estado de Estados Unidos para la lucha antidrogas como Dyncorp y EAST Inc., que llevan a cabo operaciones de contrainsurgencia para el gobierno.

¹⁶⁷ Deborah D. Avant, Renée de Nevers, "Military Contractors & the American Way of War", *Daedalus, the Journal of the American Academy of Arts & Sciences*, Massachusetts, MIT Press. 140(3):88-99, verano, 2011, pág. 91.

Finalmente, se observa que la participación de las CMPs en conflictos bélicos geopolíticos no es accidental, si bien, su objetivo último es la acumulación de capital, se afirma que tienen un rol en la disputa hegemónica: son contratadas por Estados que tienen intereses específicos, en los ámbitos militar, geográfico, estratégico y geopolítico, ya sea para mantener la hegemonía, (como Estados Unidos y Reino Unido) o disputarla (como Rusia y China); no obstante, las CMPs también tienen una agenda económica y política propia, al tiempo que se benefician de sus relaciones con los Estados que las contratan. El quehacer de la CMPs y el sentido de su contratación se lleva a cabo en los marcos de la pugna geopolítica hegemónica.¹⁶⁸

El caso estadounidense ejemplifica también que la contratación de CMPs por parte del DoD contribuye a una guerra interminable, permitiendo la continuación del conflicto y la presencia de personal relacionado con el DoD; mientras crea la impresión pública de que la presencia de tropas disminuye. En consecuencia, la continuación de la guerra puede no ser impulsada por las CMPs, pero es habilitada por ellas.

2.3.1 Neoliberalismo y privatización de la seguridad en Reino Unido

En esta sección se describe cómo se llevó a cabo la privatización de la seguridad en Reino Unido y cómo impactó en la reducción del personal civil lo cual fue consecuencia de los recortes en el presupuesto del Ministerio de Defensa inglés. Estos recortes también plantearon la idea de subcontratar servicios al sector privado. Este proceso necesitó de la introducción de políticas neoliberales en el sector de la defensa y de un plan de modernización y reestructuración de las Fuerzas Armadas inglesas. Esos procesos fueron precedentes necesarios para que las se CMPs abrieran un espacio en el mercado de la seguridad inglesa y para que éstas comenzaran a realizar tareas de seguridad, reservadas al Estado.

¹⁶⁸ Matthew Cole, “The complete mercenary. How Erik Prince used Trump's rise to make an unlikely comeback”, [en línea], *The Intercept*, 3 de mayo de 2019, Dirección URL: <https://theintercept.com/2019/05/03/erik-prince-trump-uae-project-veritas/>, [consultado el 15 de septiembre de 2020].

Kinsey, estudioso de las CMPs inglesas, apunta que aún existe la necesidad de un Estado con sus respectivas Fuerzas Militares, pero también observa la creación de más oportunidades en el mercado de la seguridad para las CMPs y sus operaciones militares. Aunque el Estado y sus respectivas Fuerzas Armadas no desaparecen del escenario geopolítico y la guerra, las CMPs se vuelven partícipes en una serie de fenómenos bélicos. Lo anterior significa que los objetivos y actividades de las CMPs cambian la manera en que se organiza la guerra, la producción de bienes y servicios militares, así como las lógicas y las dinámicas de los conflictos armados de este siglo.

Este auge en la participación de CMPs inglesas en la organización bélica no hubiera tenido cabida sin las políticas neoliberales. Dichas políticas fueron introducidas durante el mandato de Margaret Thatcher, y como ya se mencionó, están basadas en el supuesto de que el libre mercado puede ofrecer servicios públicos de manera más rentable. Los servicios militares no se quedaron fuera del proceso y muchas funciones militares complementarias se vendieron a empresas privadas.

En 1994, el entonces gobierno conservador llevó a cabo una nueva revisión del gasto en defensa. Esta vez, el enfoque estuvo en hacer ahorros con respecto a las funciones de apoyo de primera línea dentro de las Fuerzas Armadas. Así, desde la década de los años 90, el gobierno británico desreguló el mercado de la seguridad: entre 1985 y 1995 la proporción de los empleados en las empresas estatales de seguridad decreció de 9% a 2.3%. Asimismo, el sector público sufrió una falta de inversión. En 1997, el sector público de inversión neta fue de 4.9 mil millones de libras (que representó sólo 0.6% del PIB) y por lo tanto el nivel más bajo de la década.¹⁶⁹

La reorganización de las fuerzas armadas inglesas se planteó con el marco de revisión resultante de la “Revisión de Opciones para el Cambio” (*Options for Change*).¹⁷⁰ Lo anterior se anunció en julio de 1990. A diferencia de las revisiones anteriores, que se habían llevado a cabo principalmente en respuesta a consideraciones financieras, Opciones para el Cambio se concibió como una respuesta al entorno estratégico cambiante en la era post Guerra Fría. También se reconoció la oportunidad de cosechar un “dividendo de paz” y ahorrar.

¹⁶⁹ Sebastian Marx, *Privatization in the European Security Politics- The sector in Military Services*, Stiftung Wissenschaft und Politik, diciembre de 2007, pág. 14.

¹⁷⁰ Claire Taylor, *The Defence White Paper*, House of Commons, 17 de septiembre de 2004, pág. 8.

En su Declaración ante la Cámara, el entonces Secretario de Defensa de Reino Unido, Tom King, declaró el 25 de julio de 1990 que con la Revisión de Opciones para el Cambio se trató de modernizar la estructura de las Fuerzas Regulares para la nueva situación de seguridad. La estructura debía ser necesaria para satisfacer las necesidades operacionales esenciales en tiempos de paz del país. Además, mencionó que su propuesta traería ahorros y una reducción en la participación del PIB en defensa. La revisión implementó una importante reestructuración de las Fuerzas Armadas y se consideró como el comienzo de un cambio hacia una política basada en la capacidad.

Las principales conclusiones de la revisión señalaron una reducción del personal en los tres servicios de aproximadamente 56 000 personas (18%) a mediados de la década de 1990. Los recortes más importantes recayeron en el Ejército, que se redujo en un tercio de efectivos: de 160 000 a 120 000. Los mayores recortes se produjeron en las fuerzas terrestres inglesas con base en Alemania, que se redujeron a más de la mitad. El poder aéreo táctico con base en Alemania se redujo significativamente con el cierre de dos de las cuatro bases de la Fuerza Aérea Real (RAF, por sus siglas en inglés) y la retirada de seis escuadrones de la misma. La revisión también abogó por una reducción en la flota de la Marina Real (*Royal Navy*) de 48 destructores y fragatas a 40 y una reducción de 15% en las aeronaves de patrulla marítima Nimrod.

Lo que Opciones para el Cambio logró fue la misma composición de fuerza básica y el mismo equilibrio entre los servicios que había durante la Guerra Fría, aunque a menor escala. Sin embargo, los recortes no fueron bien recibidos: muchos comentaristas cuestionaron la justificación de tales recortes radicales antes de que se identificara y evaluara la naturaleza exacta del entorno estratégico de seguridad posterior a la Guerra Fría.

También se vivía una recesión económica en Reino Unido, por lo tanto, el Tesoro pretendió reducir el gasto del Ministerio de Defensa (MoD, por sus siglas en inglés). La respuesta a esta presión fue *Front Line First: The Defense Costs Study*¹⁷¹, que buscaba encontrar los ahorros necesarios sin reducciones en la primera línea. Esta premisa de

¹⁷¹ Tom Dodd, *Front Line First: The Defense Costs Study*, House of Commons, 14 de octubre de 1994, pág. 21.

mantener la efectividad operativa de primera línea fue determinantemente clave para identificar ahorros potenciales. Tres conclusiones principales surgieron de *Front Line First*:

- 1) Las estructuras de gestión y mando en todo el MoD debían simplificarse;
- 2) muchas funciones de apoyo a la defensa podrían subcontratarse al sector privado, principalmente a través de la Iniciativa de Financiamiento Privado (PFI, por sus siglas en inglés) y,
- 3) la racionalización de las estructuras de mando, capacitación y apoyo, que probablemente se llevaría a cabo sobre la base de un servicio conjunto, podría aumentar la eficacia operativa y ofrecer ahorros a medida que se realizaran futuras operaciones de defensa.

También se esbozaron propuestas para racionalizar las funciones de atención primaria y secundaria proporcionadas por los Servicios Médicos de Defensa, lo que provocó críticas considerables.¹⁷² La revisión dio como resultado la eliminación de la capacidad de los servicios médicos militares para apoyar los despliegues operacionales militares. Como resultado de estas recomendaciones, el personal militar y civil dentro de las Fuerzas Armadas se redujo a 18 700 para el año 2000. El requerimiento de personal de la Marina Real y los Marines Reales se redujo en 1 900, el del Ejército se redujo en 2 200 y el de la Fuerza Aérea Real se redujo en 7 500. Se estima que también se perdieron 7 100 puestos civiles.

En un nuevo entorno de seguridad incierto, caracterizado por una diversidad de amenazas multicéntricas, surgieron dos temas principales: 1) la necesidad de avanzar hacia fuerzas expedicionarias de despliegue más rápido capaces de abordar cualquier amenaza potencial en todo el espectro militar y en cualquier ubicación; 2) la necesidad de coordinar más estrechamente las actividades de las Fuerzas Armadas para poner en común su experiencia para lograr la máxima eficacia operativa, y eliminar la duplicación de recursos.¹⁷³

¹⁷² Dos ex comandantes militares, el mariscal Sir Timothy Garden y el general Sir David Ramsbotham comentaron en un artículo de mayo de 2004 que “a medida que se trasladaron más y más tareas especializadas al sector civil, disminuyó la disponibilidad de especialistas uniformados y capacitados. Para algunas especializaciones, esta tendencia podría resultar catastrófica a largo plazo.”

¹⁷³ Este enfoque "conjunto" triservicio fue personificado por el establecimiento de estructuras para apoyar una o dos Fuerzas Conjuntas de Reacción Rápida (JRRE, por sus siglas en inglés), así su creación (que combinó aviones Harrier de la RAF y la Marina Real) les permitió operar con la misma eficacia tanto desde tierra como

La revisión de defensa estratégica (SDR, por sus siglas en inglés) también reconoció la necesidad de explotar los rápidos avances tecnológicos como un medio para desarrollar esta capacidad expedicionaria. Estas medidas representaron la primera revisión de defensa que consideró seriamente el impacto que la tecnología podría tener en la estrategia, capacidad y eficacia operativa.

Además de los cambios en el Ejército Regular, el Ejército Territorial (*Territorial Army*) también sufrió una reestructuración radical como resultado de las premisas estratégicas de la SDR. Antes de la revisión, el Ejército Territorial se había configurado para luchar en una guerra convencional a gran escala en Europa con unidades asignadas en gran parte como refuerzos a las fuerzas regulares del Reino Unido en Alemania o en defensa del Reino Unido. Con el fin de complementar el movimiento en la estrategia de defensa hacia una capacidad expedicionaria, SDR concibió una reestructuración del Ejército Territorial que le permitiría integrarse más estrechamente con las Fuerzas Regulares y brindar apoyo a las Fuerzas Armadas con poca antelación y en todo el espectro de operaciones militares.

2.3.2 La industria de defensa y gasto militar en Reino Unido

Reino Unido tiene una de las industrias de armas más importantes del mundo y suministra una amplia gama de equipos para sistemas aéreos, terrestres, marítimos y nucleares. La industria del país suministra diversos bienes y servicios a sus Fuerzas Armadas que tienen un papel mundial capaz de realizar operaciones militares en el extranjero. Como resultado, la industria participa en el diseño, desarrollo y fabricación de una gama de sistemas convencionales y nucleares.

La industria de armas de Reino Unido también está involucrada en servicios posteriores a la venta, que incluyen reparación, mantenimiento y modificaciones. Cada vez más, las Fuerzas Armadas de Reino Unido subcontratan algunas de sus actividades a contratistas privados. Los ejemplos incluyen el apoyo en servicio, la capacitación y la

desde el mar. Además, se pretendía lograr una capacidad expedicionaria mejorada mediante el uso del concepto JRRF, mediante el compromiso de adquirir dos nuevos portaaviones más grandes con el fin de proyectar el poder de manera más eficaz a escala global, y mediante la adquisición de nuevas capacidades estratégicas de transporte aéreo y marítimo.

provisión de capacidades militares, como aviones cisterna para reabastecimiento de combustible en el aire. La industria también participa en la eliminación del excedente de equipo militar: la eliminación de equipos abarca desde operaciones simples como el desmantelamiento y destrucción de equipos convencionales hasta la tarea más compleja de eliminación de sistemas nucleares.¹⁷⁴

La industria de defensa de Reino Unido incluye a todas las empresas del país que suministran armas, otros productos y servicios a las Fuerzas Armadas. Respecto a la demanda, el MoD de Reino Unido es la instancia de gobierno que compra equipos militares. Sus compras de equipos van desde lo barato y simple (sujetapapeles, vehículos de motor, vivienda y servicios de limpieza), hasta lo costoso, de alta tecnología y complejo (portaaviones, aviones de combate, misiles, submarinos, sistemas espaciales y nucleares).

El equipo costoso y complejo no siempre existe y podría tener que desarrollarse específicamente para el gobierno y sus Fuerzas Armadas. Dicho equipo plantea problemas de adquisición complejos, que involucran la elección del contratista, el tipo de contrato y su rentabilidad. Alternativamente, algunos equipos se pueden comprar a proveedores extranjeros, especialmente armas ya desarrolladas por empresas extranjeras. Por ejemplo, misiles balísticos o aeronaves especializadas. A menudo, Reino Unido compra equipos extranjeros a Estados Unidos.

Otros compradores, aparte del MoD, son gobiernos y empresas extranjeras de defensa (no necesariamente CMPs). Los gobiernos extranjeros a menudo compran equipos y servicios de defensa existentes que forman las exportaciones de defensa del país. Además, las empresas extranjeras pueden comprar insumos destinados a fabricar su equipo de defensa, y tales compras extranjeras de equipo inglés se mide en exportaciones.

La industria de defensa incluía un pequeño número de grandes empresas que a menudo formaban monopolios u oligopolios nacionales. Los monopolios nacionales incluyen BAE Systems, Rolls-Royce y Martin Baker. En la actualidad, existe un duopolio nacional para los sistemas marítimos que comprenden BAE y Babcock, aunque en 2018 había planes del MoD para ampliar la competencia para los buques de guerra. Además del pequeño

¹⁷⁴ Hartley, Belin, *op. cit.*, 126.

número de grandes contratistas principales de este país, hay un mayor número de pequeñas empresas que forman las cadenas de suministro de la industria.

En 2016, Reino Unido tenía ocho empresas de armas en el Top 100: BAE Systems era la empresa de armas dominante tanto en Reino Unido como en Europa y representaba un monopolio nacional en algunos sectores del mercado de armas. El MoD es un importante comprador de equipos de defensa y su poder adquisitivo se puede utilizar para determinar el tamaño, la propiedad, la estructura, la conducta y el desempeño de la industria. En 2019, 10 CMPs británicas aparecieron en el Top 100 de *Defense News*:

Tabla 4. Empresas inglesas en el Top 100

CMP	Ingresos de defensa en 2019 (millones)	Total de los ingresos en 2019 (millones)	Ingresos debido a la defensa
BAE Systems	\$21,033.27	\$23,370.30	90%
Rolls-Royce	\$4,712.36	\$19,725.28	24%
Babcock International	\$3,233.92	\$6,220.17	52%
Cobham	\$1,787.40	\$2,628.76	68%
Serco	\$1,493.76	\$4,146.78	36%
Melrose Industries	\$1,376.30	\$14,799.70	9%
QinetiQ Plc	\$1,274.16	\$1,369.92	93%
Meggitt	\$1,052.01	\$2,905.81	36%
Ultra Electronics	\$906.26	\$1,053.80	86%
Chemring	\$385.17	\$427.96	90%
	\$37,254.61	\$76,648.48	

Fuente: elaboración propia con información de Top 100 de *Defense News*

En términos generales, los contratos gubernamentales determinan el tamaño de la industria y el rearme conduce a la expansión y el desarme a la contracción, el cierre de plantas y la pérdida de puestos de trabajo. El gobierno puede determinar si adjudica contratos

sobre una base competitiva o no competitiva y determina la rentabilidad de los contratos no competitivos.

La industria de defensa ha experimentado períodos de propiedad tanto estatal como privada desde 1960.¹⁷⁵ Se produjeron privatizaciones a gran escala en el sector de defensa y en otros sectores gubernamentales y estatales debido a la elección del gobierno conservador en 1979. La privatización cambió la propiedad y, en algunos casos, la estructura de la industria. Bajo el gobierno de Thatcher, la primera privatización importante de la industria de defensa del Reino Unido se produjo con la venta de acciones de British Aerospace (BAE) a principios de 1981 y más tarde en mayo de 1985. BAE representó un cambio de un monopolio nacional estatal a privado.

La privatización de la construcción naval comenzó con los astilleros de guerra después de 1983. Más tarde, hubo más cambios en la propiedad y la estructura de la industria.¹⁷⁶ Después de la privatización de gran parte de la industria de defensa de Reino Unido, quedaron los establecimientos gubernamentales de investigación de defensa. En 1995, éstos se fusionaron en una nueva agencia, la Agencia de Investigación y Evaluación de la Defensa (DERA, por sus siglas en inglés). La agencia se disolvió en 2001 y se dividió en dos organizaciones.

Respecto al gasto militar, Reino Unido le destinó 35 300 millones de libras esterlinas en 2016-2017; fue el quinto más grande del mundo (después de Estados Unidos, China, Rusia, Arabia Saudita), y el tercero más grande de la OTAN (después de Estados Unidos y Grecia). Además, en 2016-2017, el gasto del MoD lo convirtió en el cuarto departamento más alto de gasto del gobierno de Reino Unido (después de Trabajo y Pensiones, Salud y Educación). Se destinó 2.2% del PIB a la defensa inglesa en 2016. Su gasto en investigación

¹⁷⁵ Había una considerable propiedad estatal en los establecimientos de investigación de defensa: Royal Dockyards, las fábricas de Royal Ordnance y Short Brothers. Rolls-Royce fue nacionalizada en 1971, mientras que las industrias de construcción naval y aeronáutica se nacionalizaron en 1977. La nacionalización de la construcción naval dio como resultado la fusión de 27 empresas involucradas en la construcción naval, reparación naval e ingeniería marina para crear una nueva corporación pública conocida como British Shipbuilders.

¹⁷⁶ A saber, Vosper Thornycroft fue adquirida por Babcock; GEC, junto con sus astilleros en Barrow y Yarrow, fue adquirida por BAE y se convirtió en BAE Systems; y Swan Hunter abandonó la industria de los buques de guerra. Rolls-Royce fue nacionalizada en 1971 después de su colapso financiero como resultado de los costos excesivos sustanciales en el motor aeronáutico RB211. La empresa estatal fue privatizada en 1987 mediante una emisión de acciones. Otras privatizaciones involucraron a Royal Dockyards y Royal Ordnance Factories.

y desarrollo (I + D) de defensa fue de casi 1 700 millones de libras esterlinas en 2016-2017 (aproximadamente 5% del presupuesto de defensa).¹⁷⁷

El presupuesto de defensa se destinó a la contratación de personal y a la compra de insumos de capital: los nuevos elementos comprendieron un total de 140 000 efectivos militares distribuidos entre el Ejército (78 410), la Armada y los Marines (29 580) y la Fuerza Aérea Real (30 850). El gasto en personal militar representó alrededor de 27% del presupuesto de defensa en 2016-2017, con un gasto en equipo y apoyo de 15.7 mil millones de libras o alrededor de 34% del presupuesto.¹⁷⁸ En 2019, el gasto militar del Reino Unido se mantuvo sin cambios: con 48 700 millones de dólares, pero fue 15% menor que en 2010. El gasto de este país se ha mantenido bastante estable desde 2015. No obstante, con 1.7% del PIB, la carga militar de Reino Unido en 2019 se encontraba en su nivel más bajo desde 1950.¹⁷⁹

2.3.3 Éxito económico de las CMPs como contratistas del gobierno británico

Además de Estados Unidos, Reino Unido ha liderado la contratación de CMPs en puntos conflictivos, ya sea en la lucha contra el terrorismo en Medio Oriente o contra la piratería en el Cuerno de África. Algunos de sus principales clientes son los gobiernos (pero no los únicos). Desde 2004, Reino Unido ha gastado aproximadamente 50 millones de libras esterlinas anuales en la contratación de CMPs. Se ha estimado que el valor total de la industria militar y de seguridad privada mundial se sitúa entre 69 mil millones y 275 mil millones de libras al año. Las CMPs inglesas también son una importante fuente de empleo para el ex personal de las Fuerzas Especiales. La industria de defensa inglesa ha proporcionado constantemente alrededor de 75% de los bienes y servicios que requiere el MoD. Además, las reducciones en las Fuerzas Armadas y las fuertes demandas de personal de servicio, que se enfrenta a un entorno de seguridad internacional impredecible, hacen inevitable que se *dependa* considerablemente del *apoyo* y la capacidad de aumento que ofrece la amplia base industrial de defensa para el caso de Reino Unido.

¹⁷⁷ Hartley, Keith y Belin, Jean, *op. cit.* pág. 128.

¹⁷⁸ *Ibidem.*

¹⁷⁹ Nan Tian, Alexandra Kuimova, *op. cit.*, pág. 9.

En las guerras en Iraq y Afganistán, había 80 CMPs británicas operando en Iraq. Algunas de las compañías más grandes deben su existencia a las ganancias obtenidas en dicho conflicto. En los últimos años, las operaciones de lucha contra el terrorismo y las campañas de lucha contra la piratería se convirtieron en una importante fuente de ingresos para éstas.¹⁸⁰ Las empresas británicas afirman operar en 17 de los 30 países que el Ministerio de Relaciones Exteriores enumera como *Países con Prioridad de Derechos Humanos*, a saber: Iraq, Afganistán, Libia, Somalia, Egipto, Arabia Saudita, Pakistán, la República Democrática del Congo, Rusia, Colombia, Yemen, Siria, Myanmar, Irán, Baréin, Venezuela y Sudán del Sur.¹⁸¹

Las CMPs despegaron con la ocupación de Iraq y el malestar resultante. El Director General de la Asociación Británica de Empresas de Seguridad Privada, Andy Bearpark, dejó en claro que en Iraq, en 2003 y 2004, el dinero se conseguía *fácilmente*. Eso significa que se otorgaban contratos por cantidades exorbitantes de dinero: millones y millones de dólares en contratos que se inyectaban en la industria. La industria explotó en términos de volumen de negocios gracias a esta guerra. CMPs como Aegis Defense Services, ArmorGroup (ahora una subsidiaria de G4S) y Control Risks obtuvieron grandes contratos.

Así, en el apogeo de la ocupación de Iraq, alrededor de 80 empresas británicas operaban en ese país; en la actualidad cientos que operan en áreas de conflicto en todo el mundo. Son principalmente contratadas por secretarías o ministerios del gobierno: el gasto del Ministerio de Relaciones Exteriores Reino Unido en contratos con CMPs aumentó de 12.6 millones de libras esterlinas en 2003 a 48.9 millones de libras esterlinas en 2012. Las CMPs de Reino Unido dominan la vasta industria militar y de seguridad privada, con un valor estimado entre 100 y 400 mmd al año.

Empresas como G4S (que adquirió ArmorGroup en 2008), Aegis Defense Services (ahora parte de GardaWorld) y Control Risks obtienen cientos de millones de libras en

¹⁸⁰ Numerosas empresas mencionan explícitamente trabajar en el Golfo de Adén, el Océano Índico, el Golfo de Guinea, el Cuerno de África o Somalia, y anuncian directamente sus capacidades contra la piratería. La industria antipiratería creció a pesar de las advertencias de que el aumento de la presencia militar privada en el mar por la amenaza de la piratería y tiende a provocar que los piratas utilicen una mayor violencia.

¹⁸¹ Laura Bruun, Elisa Benevilli, Iain Overton, "Britain is the world center for private military contractors, and it is almost impossible to find out what they are doing", [en línea], *Open democracy*, 20 de diciembre de 2020, DirecciónURL: <https://www.opendemocracy.net/en/opendemocracyuk/britain-is-world-centre-for-private-military-contractors/>, [consultado el 27 de octubre de 2020].

ganancias cada año de la industria, y cuentan con departamentos de relaciones públicas y equipos de *marketing*. El resultado ha sido una proliferación de marcas eufemísticas: esta es una era de "consultoría de gestión de riesgos" y "soluciones de seguridad", que se ofrecen a los "clientes" que operan en "entornos complejos y de alto riesgo".

Como en el caso estadounidense, existe una puerta giratoria entre las CMPs y el mundo militar, de inteligencia y corporativo. Así, los intereses de estos sectores están estrechamente entrelazados. Al menos 46 empresas emplean a ex miembros de las Fuerzas Especiales de Reino Unido. Para ilustrar la lucrativa relación de la contratación llevada a cabo por el MoD, se realizó una tabla donde se muestran los pagos del MoD a los contratistas durante el año fiscal 2007-2008 así se identifica a algunas de las CMPs más económicamente exitosas:

Tabla 5. Contratos del MoD y montos 2007-2008

Montos de los contratos con el MoD	CMP
Más de 500 millones de libras	● Babcock International Group PLC ● Finmeccanica SpA ● PLC de BAE Systems ● Lockheed Martin Corporation ● Thales SA ● PLC del grupo QinetiQ ● EADS NV ● Compañía Hewlett-Packard ● Rolls-Royce Group PLC
De 250 a 500 millones de libras	● Aspire Defense Holdings ● PLC del grupo BT ● Corporación General Dynamics ● Jacobs Engineering Group Inc ● Hombre SE ● PLC del Grupo Serco ● PLC del grupo VT

De 100 a 250 millones de libras	● PLC del grupo 3I ● Boeing ● Turner & Co (Glasgow) Ltd ● Sodexo SA ● Scottish & Southern Energy PLC ● Morgan Crucible Company PLC ● Marshall de Cambridge (Holdings) Ltd ● Supreme Group Holdings Sarl ● PLC ● PLC de Interserve ● KBR Inc ● The Grand Annington Ltd
---------------------------------	--

Elaboración propia con información de *The Management of Defense*¹⁸²

En 2009-2010, el MoD gastó 24.87 mil millones de libras en proveedores y CMPs. Casi 4 mil millones de libras se destinaron a 10 subsidiarias de BAE Systems, el fabricante más grande de Reino Unido. Eso significa que BAE recibió más que el presupuesto total de la Oficina de Relaciones Exteriores y de la Commonwealth (2.240 millones de libras), el Departamento de Energía y Cambio Climático (2.520 millones de libras) o el Departamento de Medio Ambiente, Alimentación y Asuntos Rurales (3.020 millones de libras).¹⁸³

El mayor proveedor que no pertenece al MoD es Telereal Trillium, (administra propiedades del Departamento de Trabajo y Pensiones), que recibió 783 millones libras en 2010. Pero Telereal Trillium solo ocuparía el sexto lugar en la lista de proveedores del Ministerio de Defensa, justo detrás de HP Enterprise Services (anteriormente conocido como EDS), que recibió 806 millones de libras del Ministerio de Defensa por actuar como su principal contratista de tecnología de información. Su tarea más importante consistió en liderar el consorcio Atlas, que ejecuta la infraestructura de información de defensa

¹⁸² Management of Defense, *The United Kingdom Defence Industry with Major Contractors Listing*, [en línea], Armed Forces, Dirección URL: <http://www.armedforces.co.uk/mod/listings/10016.html>, [consultado el 26 de octubre de 2020].

¹⁸³ s/a, “MoD top 100 suppliers: How you each gave BAE Systems £ 64 last year”, [en línea], *The Guardian*, Dirección URL: <http://www.armedforces.co.uk/mod/listings/10016.html>, [consultado el 26 de octubre de 2020].

planificada como un sistema de 7.1 mil millones de libras para proporcionar computación segura a 300 000 miembros del personal del MoD en todo el mundo.

El mayor proveedor individual del MoD fue la agencia Eurofighter y Tornado de la OTAN, que recibió 1.77 mil millones de libras en 2010. Asimismo, Devonport Royal Dockyard en Plymouth, la subsidiaria de Babcock, que mantiene los submarinos nucleares del país, recibió 410 millones de libras en el año fiscal 2009-2010. Por su parte, las subsidiarias de Babcock ganaron un total de 1.11 mil millones de libras, mientras las 10 subsidiarias de BAE Systems ganaron 3.98 mil millones de libras, gracias a los contratos del MoD en 2009-2010. Pero es en Estados Unidos, donde BAE Systems genera 50% de sus ganancias, en comparación con 18% generado en Reino Unido.¹⁸⁴

Tabla 6. Principales contratistas de defensa del gobierno inglés en 2009-2010

Contratistas del gobierno en 2009-2010	Gasto del MoD (libras)
BAE Systems (y subsidiarias)	3,980,657,759.31
BABCOCK (y subsidiarias)	1,105,790,628.81
SERCO (y subsidiarias)	1,054,487,369.66
FINNECCANICA (y subsidiarias)	805,984,067.34
Thales (y subsidiarias)	427,237,549.73
Rolls Royce (y subsidiarias)	360,016,942.08
Interserve (y subsidiarias)	338,192,765.48
US Government and Treasury (y subsidiarias)	329,726,298.96
Carillion (y subsidiarias)	307,994,302.15

¹⁸⁴ Richard Wachman, “BAE job cuts reach 9,000 in UK”, [en línea], *The Guardian*, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/business/2010/nov/28/bae-9000-uk-job-cuts>, [consultado el 26 de octubre de 2020].

Boeing (y subsidiarias)	251,553,598.55
VT (y subsidiarias)	229,177,373.23
Lockheed Martin (y subsidiarias)	208,147,264.15
Le Grand Annington (y subsidiarias)	155,710,603.70
Cobham (y subsidiarias)	96,470,967.06
Gasto total del año fiscal 2009-2010	24,873,127,839.00

Elaboración propia con información de *The Guardian*

Cabe destacar que el gobierno de Estados Unidos figura en la lista de proveedores del MoD, y recibió un total de 330 millones de libras. El MoD apuntó que estaba comprometido a proporcionar a las Fuerzas Armadas, el equipo necesario para llevar a cabo su trabajo. El Ministerio de Asuntos Exteriores y de la *Commonwealth* de Reino Unido ha adjudicado contratos a CMPs en zonas de conflicto por un valor combinado de alrededor de 50 millones de libras cada año. Esto incluye casi 150 millones de libras en los cinco años entre 2007 y 2012 otorgados para operaciones en Iraq. Los contratos se adjudican, de acuerdo con las regulaciones de la Unión Europea, a las empresas que ofrecen la mejor relación calidad-precio para satisfacer sus requisitos y satisfacer sus necesidades de capacidad soberana, según el MoD.

2.3.4 Corporaciones militares privadas y la disputa hegemónica

El gobierno británico identifica al terrorismo internacional, la proliferación de armas de destrucción masiva y los Estados fallidos como las principales amenazas a la seguridad nacional. Los compromisos permanentes de seguridad cubren la defensa de la patria, la asistencia militar a las autoridades civiles, la defensa de los Territorios de Ultramar, y las operaciones contingentes en el extranjero.

La capacidad para emprender operaciones de intervención a gran escala, como las de Iraq en 2003, es importante. Como norma, las Fuerzas Armadas deben ser capaces de realizar tres operaciones simultáneas y duraderas de pequeña a mediana escala. Se plantea que Reino

Unido debe ser capaz de emprender una operación de intervención a gran escala sin dejar de mantener un compromiso con una operación de apoyo a la paz.¹⁸⁵

En el contexto de la guerra contra el terrorismo, los conflictos asimétricos y la disputa hegemónica en general, las CMPs inglesas vieron su punto álgido en su actuación, así como en las ganancias económicas obtenidas de su participación en conflictos que son de prioridad para la seguridad nacional del país. Como ya se señaló, el sector floreció tras la invasión de Iraq, sacando provecho de operaciones subcontratadas. Las CMPs fueron legitimadas por los grandes contratos otorgados por el gobierno de Estados Unidos y Reino Unido.¹⁸⁶ En esta lógica, las CMPs fungen como apoyo a las operaciones militares inglesas en diversos escenarios de la disputa hegemónica como los que se mencionarán a continuación. También debe resaltarse el papel de la guerra contra el terrorismo y las guerras asimétricas de las últimas décadas.

Las CMPs con sede en Reino Unido también tienen un papel importante en la seguridad marina. Hay que destacar que más de la mitad de los miembros de la Asociación de Seguridad para la Industria Marítima son británicos. Protection Vessels International Ltd, se describe a sí misma como el "líder mundial en seguridad marítima armada". Fue creada en 2008 por ex militares de alto rango con el propósito expreso de aplicar estándares militares de seguridad, con un equipo formado por los más altos escalones de los *Royal Marines* del Reino Unido, la inteligencia y el comercio del gobierno de Reino Unido.

A continuación se brindan ejemplos de CMPs inglesas y su participación en escenarios bélicos. Además, se hace hincapié en la puerta giratoria existente en la industria de CMPs, donde altos funcionarios del gobierno o militares toman posiciones en la jerarquía corporativa de estas empresas. Por ejemplo, muchas de las CMPs más pequeñas están compuestas exclusivamente por ex militares, y las CMPs más grandes también tienen ex militares en puestos clave. Otro ejemplo es la junta ejecutiva de Olive Group, la cual está

¹⁸⁵ Se enfatiza también tres objetivos clave para abordar el terrorismo y la guerra asimétrica: Prevención / Estabilización: el uso de medidas de diplomacia de defensa como medio para crear estabilidad. Disuasión / Coacción: mantener una gama amplia y flexible de opciones militares y no militares para disuadir cualquier actividad terrorista potencial. Fuerza militar: el uso de medios militares para "detectar y destruir" rápidamente cualquier amenaza terrorista potencial.

¹⁸⁶ Emine Saner, "The return of the dogs of war: what's it like to be a soldier for hire?", [en línea], *The Guardian*, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/uk-news/2016/feb/06/the-return-of-the-dogs-of-war-whats-it-like-to-be-a-soldier-for-hire>, [consultado el 26 de octubre de 2020].

formada por ex militares británicos, incluidos el presidente, el director ejecutivo, los tres vicepresidentes y el director de respuesta ante crisis.

Control Risks tiene muchos puestos gerenciales clave ocupados por ex miembros de los servicios militares y de inteligencia. Las operaciones de la compañía en Medio Oriente están supervisadas por Andreas Carleton-Smith, un ex oficial de Servicio Aéreo Especial (SAS, por sus siglas en inglés) mientras que sus operaciones en Iraq están dirigidas por David Amos, un ex oficial del ejército británico, que ahora lidera a más de 1 200 personas con 340 vehículos blindados en sitios de todo el país. Por su parte, Aegis Defense Services cuenta con Nicholas Soames como su presidente. Éste es exministro de las Fuerzas Armadas del gobierno de Reino Unido; mientras que Graham Binns, excomandante de la 7a Brigada Blindada y comandante de la Escuela de Comando y Estado Mayor de los Servicios Conjuntos funge como director ejecutivo

A medida que la ocupación militar a gran escala de Iraq por parte de las tropas estadounidenses y británicas disminuyó, los roles de las CMPs se expandieron en alcance y desarrollaron más tareas. Aegis Defense Services, por ejemplo, es una de varias CMPs contratadas por el Ejército estadounidense para prestar servicios al programa del Pentágono que entrenó y equipó a las fuerzas de seguridad iraquíes en el marco del programa de Iraq de la Oficina de Cooperación en materia de Seguridad. La compañía también fue contratada por el gobernador de Basora para reemplazar a las tropas británicas que partieron del país.¹⁸⁷ Aegis Defense Services, cuyo director ejecutivo Graham Binns, dirigió el ataque a Basora en 2003 y luego supervisó el traspaso a las fuerzas de seguridad iraquíes, fue contratado para establecer un "anillo de acero" alrededor de la ciudad y proporcionar entrenamiento a las unidades de inteligencia iraquíes.

No obstante, los gobiernos de Estados Unidos e Iraq no son los únicos actores que contrataron los servicios de las CMPs del Reino Unido en Iraq: el sector del petróleo y el gas se perfiló como el foco central de las corporaciones multinacionales como Royal Dutch Shell, BP, ExxonMobil. Las multinacionales han firmado acuerdos para producir, refinar y exportar petróleo y gas del país, por lo tanto era necesario contratar a las CMPs para ayudar a asegurar

¹⁸⁷ Colin Freeman, "Basra invites British back for security role", [en línea], *Daily Telegraph*, 3 de enero de 2014 Dirección URL: <https://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/middleeast/iraq/10550202/Basra-invites-British-back-for-security-role.html>, [consultado el 28 de octubre de 2020].

sus operaciones. Aegis Defense Services se jacta de que "la mayor área de negocios de la empresa es Iraq" y de que ha estado operando en apoyo del sector de petróleo y gas durante más de dos años, proporcionando un servicio de seguridad completo que incluye comando, control e información en los principales campos petroleros para compañías petroleras internacionales.¹⁸⁸

G4S, la empresa de seguridad privada más grande del mundo, representa la nueva ideología de seguridad en un mundo neoliberal. El rápido crecimiento de la empresa está impulsado por la privatización de la seguridad, la guerra, los precios. El papel de G4S en la privatización de los servicios gubernamentales en el Reino Unido ha dado lugar a una serie de abusos financieros y de derechos humanos. G4S ha sido un importante socio de subcontratación para el gobierno del Reino Unido, cubriendo una amplia gama de servicios que incluyen militares, justicia, policía y bienestar. En 2008, G4S adquirió otra gran CMP inglesa: ArmorGroup, ésta otorgó a G4S acceso al mercado militar y de seguridad privado en Iraq, ya que ArmorGroup había ganado previamente varios contratos importantes en el país. Posteriormente, una investigación determinó que G4S había incumplido su deber de llevar a cabo un proceso de investigación adecuado en el empleo del ex militar Danny Fitzsimons, quien mató a tiros a otros dos contratistas de seguridad privada en Iraq en 2009 y fue sentenciado a 20 años de prisión por su asesinato.¹⁸⁹

A pesar de lo anterior, en 2015 G4S consiguió un contrato de hasta 188 millones de libras esterlinas para proporcionar seguridad a Basrah Gas Company y firmó un contrato de cinco años por 100 millones de libras esterlinas con la embajada británica en Afganistán. Los clientes de G4S, cuya facturación anual en África ha alcanzado los 500 millones de libras esterlinas, incluyen a Royal Dutch Shell y AngloGold Ashanti.¹⁹⁰ Por otra parte, G4S también es cómplice en la opresión israelí del pueblo palestino, ya que proporciona equipos y servicios a las cárceles y centros de detención donde se encuentran prisioneros políticos palestinos. Asimismo, proporciona servicios de seguridad a centros de detención e interrogatorio conocidos por torturar a presos, así como equipos y servicios a los puestos de control israelíes en Cisjordania.

¹⁸⁸ Sam Raphael, *Mercenaries Unleashed: The brave new world of private military and security companies*, [en línea], War on Want, febrero de 2016, Dirección URL: <https://waronwant.org/Mercenaries-Unleashed>, [consultado el 27 de octubre de 2020].

¹⁸⁹ *Ibid*, pág. 6.

¹⁹⁰ *Ibid*, pág. 7.

Si bien Iraq y Afganistán siguen siendo mercados de larga data para las CMPs británicas, la inestabilidad en otras regiones ricas en recursos, como el Norte y el Oeste de África, está generando mayores oportunidades para estas empresas. Todas las principales CMPs de Reino Unido operan ahora en todo el continente africano. Aegis Defense Services afirma que tiene experiencia en 18 estados africanos, incluidos Angola, Níger, Nigeria, la República Democrática del Congo y la República Centroafricana, donde brinda seguridad protectora para multinacionales en entornos de muy alto riesgo. G4S, obtiene más de un tercio de sus beneficios en el "negocio de los mercados emergentes", con una facturación anual de alrededor de 500 millones de libras en África.

Por otra parte, el derrocamiento del régimen de Muammar Gaddafi en Libia en 2011 provocó una rápida afluencia de CMPs al país, encabezando la llegada de multinacionales deseosas de restablecer su participación en el sector de petróleo y gas de Libia. Las empresas de seguridad también han visto una oportunidad para capacitar a las fuerzas de seguridad posteriores a Gaddafi y, en comparación con el régimen anterior, Intelligence Online señaló "El nuevo liderazgo de Libia está mostrando una mayor apertura hacia las empresas extranjeras de seguridad privada".¹⁹¹ Las CMPs de Reino Unido que operan en Libia son Control Risks, AKE y Blue Mountain. SNE Special Projects, ha actuado como "consultor de seguridad" para Control Risks Group, especializado en la industria del gas y el petróleo de Nigeria. SNE afirma que fue "una de las primeras empresas de seguridad en establecer una presencia permanente en Libia después de la revolución", y que "se especializa en apoyar a las empresas de petróleo y gas en entornos hostiles y remotos en todo el mundo, particularmente en el norte de África con operaciones en curso en Libia, Egipto y Argelia".¹⁹²

G4S también se ha beneficiado de los conflictos en el Norte de África y Medio Oriente, con un crecimiento particularmente fuerte en Egipto, Yemen y Bahréin. G4S participó en la evacuación de altos funcionarios gubernamentales, empleados multinacionales y personal de la embajada durante el levantamiento de 2011 en Egipto, y vio sus ingresos en ese país duplicarse a aproximadamente 8 millones de libras entre 2007 y 2011.

¹⁹¹ *Ibid*, pág. 8.

¹⁹² *Ibid*, pág. 9.

2.4.1 Neoliberalismo y la privatización de la industria de defensa en Rusia

En primera instancia, en este apartado se revisará de manera general el estatuto de la privatización en el sector de la defensa en Rusia. El papel de la privatización cambió de acuerdo con los desarrollos políticos en Rusia. Es necesario apuntar que las políticas reales que se implementaron divergieron considerablemente de la ortodoxia neoliberal predominante, pero también fueron moldeadas por el interés de las élites que tomaban las decisiones políticas después de la desintegración de la Unión Soviética.

La iniciativa de reforma se generó en las altas esferas de la élite política rusa; ésta se dio cuenta de que la estructura institucional heredada no lograba mantener a la Unión Soviética competitiva con las potencias capitalistas rivales. Bajo los mandatos de Mikhail Gorbachev y Boris Yeltsin, las reformas fueron de arriba hacia abajo (*top-down*). Al comienzo de las reformas en la década de 1990, el papel de la privatización era desarrollar una economía de libre mercado. Dos décadas después, las empresas privadas operaban en una economía de mercado limitada y controlada por el gobierno. Los derechos de control sobre las decisiones de las empresas cambiaron radicalmente en Rusia desde 1988, cuando el socialismo y el control central colapsaron. A partir de 1988, el gobierno implementó una serie de reformas que transfirieron muchas de las decisiones sobre la combinación y nivel de producción, la elección del cliente y los salarios a los gerentes de las empresas. Las reformas de 1988 mantuvieron los precios fijos, pero al mismo tiempo, permitieron a las empresas vender una pequeña parte de su producción a precios libres y también mantuvieron centralizada la mayor parte de la asignación de insumos, lo que permitió a los ministerios conservar la mayor parte de sus derechos de control efectivo.

El 3 de julio de 1991, la legislatura rusa aprobó una ley que ordenaba la privatización de la mayoría de las empresas estatales y prescribía métodos para hacerlo. El trabajo de implementación de esta ley fue lento al principio e interrumpido por cambios trascendentales en el gobierno. A partir de mediados de noviembre de 1991, el nuevo gobierno reanudó el trabajo sobre las directrices de privatización.

Durante los siguientes años, la capacidad central para hacer cumplir la asignación planificada se derrumbó. Como resultado, las empresas se negaron a entregar sus productos al Estado a precios bajos y en su lugar comenzaron a venderlos a precios de mercado. Lo que

comenzó como un experimento con el capitalismo en el margen, se transformó en un colapso de los mecanismos centrales de asignación. Este colapso de la coordinación socialista dañó enormemente a las empresas estatales y provocó caídas de la producción agregada en 1990 y 1991.

Como presidente de la Federación de Rusia, en enero de 1992 Boris Yeltsin heredó un país cuyas instituciones políticas estaban en plena transición de un gobierno de partido único a una especie de democracia electoral. Al mismo tiempo, las instituciones del sistema de planificación centralizada se estaban desintegrando y la economía estaba en caída libre, con 80 mil millones de dólares en deudas internacionales y una tesorería vacía. El 27 de diciembre de 1991, el Soviet Supremo aprobó una elaboración de la ley del 3 de julio, denominada "Posiciones fundamentales del Programa de Privatización". En enero de 1992, este documento se complementó con varios decretos firmados por Boris Yeltsin, que explicaban los distintos pasos del proceso. Finalmente, a fines de marzo de 1992, el gobierno elaboró el programa de privatización que ofreció a la Duma para su aprobación.¹⁹³

El equipo de asesores económicos de Yeltsin, dirigido por Yegor Gaidar, decidió que no tenían más remedio que liberalizar los precios internos para que los bienes circularan.¹⁹⁴ Las reformas iniciales en 1992 vieron el rápido surgimiento de una multitud de actores económicos independientes, desde comerciantes ambulantes hasta directores de fábrica. Así, la privatización o el traspaso de los activos económicos de la propiedad estatal a manos privadas, avanzó de una manera notablemente rápida en Rusia. Sin embargo, los asesores occidentales abogaron por subastas abiertas y competitivas para atraer a nuevos propietarios con capital y experiencia. Pero en el contexto ruso, los postores externos probablemente serían corporaciones extranjeras, y una afluencia de propietarios extranjeros era políticamente inaceptable.

¹⁹³ Andrei Shleifer, Robert W. Vishny, "Privatization in Russia: First Steps", *National Bureau of Economic Research*, vol. 2, University of Chicago Press, enero de 1994, pág. 148.

¹⁹⁴ El 2 de enero de 1992 se liberó 80% de los precios. Al mismo tiempo, se levantaron las restricciones a los empresarios privados y al comercio exterior. El levantamiento de la mayoría de los controles sobre el comercio exterior, la reducción de los aranceles comerciales y la introducción de la convertibilidad parcial del rublo vieron un aumento de las exportaciones de materias primas rusas y las importaciones de alimentos y bienes de consumo. El comercio exterior pasó de 17% del PIB en 1990 a 48% en 2004.

Respecto a las olas de privatización, la primera se dio a finales de la década de 1980 cuando se produjo un proceso de “privatización espontánea”¹⁹⁵: los directores titulares asumieron el control de facto de las empresas estatales y comenzaron a administrarlas para su beneficio personal. Algunas empresas lograron registrarse como corporaciones independientes con la aprobación de su ministerio supervisor. De esta forma, el antiguo Ministerio de Gas Natural se convirtió en la corporación Gazprom.

En segundo lugar, estaba el programa de privatización masiva lanzado por Anatolii Chubais, el jefe del Comité de Propiedad del Estado, en 1992, en virtud del cual los ciudadanos recibieron vales para ofertar por acciones en empresas estatales. A los trabajadores y gerentes se les dio la opción de adquirir la mayoría de las acciones de su propia firma. La mayoría de las empresas más rentables de Rusia, en particular las de los sectores del petróleo, el gas y los metales, fueron excluidas del programa de privatización masiva. Una tercera ola de privatizaciones a través de ventas en efectivo comenzó en 1994. El gobierno no quería vender a inversores extranjeros, pero los compradores rusos carecían de capital. Entonces, en 1995, Chubais propuso canjear acciones en una docena de compañías líderes en petróleo y metales a cambio de préstamos de bancos rusos.

Respecto a la industria de defensa rusa, la mayoría de las empresas se enfrentaron a la privatización como parte de las reformas neoliberales de 1992. Con el fin de la Guerra Fría y la desintegración de la Unión Soviética, el presupuesto de defensa estatal se redujo drásticamente y el mercado de los productos de la industria de defensa colapsaron. Entre el pico de acumulación militar soviética a fines de la década de 1980 y el período 1996-1998, la producción industrial militar se redujo 80%, mientras que el empleo en el sector disminuyó en dos tercios.

Frente a las reformas neoliberales, un entorno macroeconómico adverso y la incapacidad del gobierno para ayudar, los gerentes de empresas de defensa se comprometieron en una reestructuración espontánea. Esta reestructuración incluyó la reducción de personal, la creación de nuevas redes de suministro, la conversión de la producción de bienes militares a civiles y la extensión a los mercados extranjeros. Combinada con la privatización, la reestructuración condujo a una diferenciación significativa dentro de

¹⁹⁵ Andrei Shleifer, Robert W. Vishny, Maxim Boycko, “Privatizing Russia”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2:1993, 1993, pág. 145.

la industria. Si bien la mayoría de las empresas apenas sobrevivieron, otras pudieron volver a la rentabilidad y al crecimiento de la producción: por ejemplo, en 1995 la producción aumentó 9%, mientras que en el resto de las empresas se estancó o disminuyó.¹⁹⁶

La consolidación industrial del sector de defensa ruso fue similar a la tendencia hacia la concentración experimentada por los productores de defensa en Europa y Estados Unidos. Sin embargo, la concentración industrial al estilo ruso se basó menos en la lógica del mercado y se centró en cambio en acumular el control en manos de unos pocos gerentes con vínculos con el liderazgo político del país.

Para la industria de defensa, las características centralizadas de la economía rusa se vieron reforzadas por el secreto, el aislamiento de la economía civil y el mundo exterior, y el papel clave de la contratación pública. La estrecha alineación con el Estado significó que, en comparación con sus contrapartes civiles, el alcance de la reestructuración orientada al mercado en las empresas de defensa fue limitado y sus resultados llevaron una impronta más fuerte de la economía de planificación centralizada.

La privatización en la industria de defensa rusa se llevó a cabo bajo importantes restricciones: por consideraciones de seguridad nacional, la privatización de las empresas de la industria de defensa quedó muy por detrás de la de otros sectores. En 1999, cerca de 40% de las empresas de defensa seguía operando como empresas totalmente estatales en comparación con menos de 5% de las empresas de la industria civil. El Estado también mantuvo grandes participaciones en la propiedad de muchas de las empresas de defensa privatizadas y controló algunas de ellas a través del llamado sistema de "acciones de oro".

En comparación con sus pares en la economía civil, las empresas de la industria de defensa han llevado un legado mucho más pesado proveniente del sistema soviético. Siempre habían confiado en una actitud más paternalista del Estado con respecto a las condiciones de suministro y los pedidos, y como resultado, los gerentes de la industria de defensa no desarrollaron redes horizontales informales al mismo nivel que estaba generalizado en la economía civil.

¹⁹⁶ Leonid Kosals, Alexei Izyumov, Bruce Kemelgor, "From the Plan to the Market and Back— The Organisational Transformation of the Russian Defence Industry", *Europe- Asia Studies*, Routledge, vol. 70, no. 9, noviembre de 2018, pág. 1451.

El relativo aislamiento del resto de la economía dejó a la dirección de estas empresas mal preparadas para superar las convenciones de la planificación centralizada que las había guiado durante más de medio siglo. Además, el gobierno ejerció un mayor nivel de control sobre los activos de las empresas de defensa, lo que las obligó, por ejemplo, a mantener las llamadas "instalaciones de movilización": instalaciones para producir bienes militares necesarios para una posible guerra.

Para 2001-2002, el gobierno del presidente Vladimir Putin frenó la campaña de privatización de Rusia y se embarcó en la nacionalización de industrias seleccionadas, incluida la de defensa. Una combinación de fusiones, confiscaciones y compras "forzadas" permitió a las corporaciones estatales tomar el control de una serie de empresas industriales. En 2012, la industria de defensa rusa (aproximadamente 1 300 empresas), se reorganizó en 55 sociedades de cartera integradas verticalmente (VIHC, por sus siglas en inglés) en función de su producto final.

La tendencia a la consolidación se aceleró aún más con la creación de la empresa estatal Rosvooruzhenie (que luego se incorporará a la corporación estatal Rostekh encabezada por Sergei Chemezov), y el lanzamiento de un programa de rearme masivo destinado a modernizar 70% del equipo militar ruso para 2020. Los planes actuales para una mayor modernización del sector de defensa ruso exigen un aumento en el número de VIHC a 80 y una reducción en el número de empresas de defensa a 1 000. Durante el mandato de Putin, las empresas de defensa se convirtieron en una prioridad y recibieron órdenes estatales en rápido aumento, una tendencia que se mantuvo incluso en el período de recesión. Desde 2011, el volumen de órdenes de defensa estatal ha aumentado en promedio entre 32% y 33% anual. En el mismo período, la producción de las empresas de defensa aumentó 10%.

2.4.2 Industria de defensa y gasto militar en Rusia

Rusia ha tenido una de las industrias de defensa más grandes del mundo desde 1900, con continuidades institucionales significativas. Durante la Guerra Fría, la industria de defensa soviética funcionó como una rama de alta prioridad de una economía de planificación centralizada y produjo grandes cantidades de armas modernas innovadoras y eficaces. En la

década de 1990, el complejo industrial de defensa ruso (MIC, por sus siglas en inglés) disminuyó su prioridad debido al colapso económico general del país. Sin embargo, desde 2000 la industria de defensa rusa se ha convertido nuevamente en una de las más poderosas a nivel internacional.

A principios de la década de 1990, los planes gubernamentales exigían que 500 de las 900 empresas del MIC permanecieran como entidades estatales, mientras que las demás debían ser privatizadas. Sin embargo, la privatización avanzó lentamente y en 1997 la estructura de propiedad en el MIC era: empresas estatales 46.1%, sociedades anónimas con copropiedad estatal 33.6% y empresas privadas 20.3%. Sin embargo, en el caótico entorno económico de esa época (caída de 40% del PIB real, inflación superior al 1 000%), las relaciones verticales de las empresas siguieron siendo de vital importancia para que pudieran obtener ayuda del Estado paternalista.¹⁹⁷

El tamaño de las empresas rusas no cambió significativamente en la década de 1990, pero se redujo drásticamente en el empleo o ingresos por ventas. Se abolió la planificación obligatoria de la industria de defensa, con la expectativa de que la coordinación se basara en el mercado. Sin embargo, debido al desastroso desempeño macroeconómico y las fallas en las reformas a nivel micro, se fortaleció el control burocrático indirecto al MIC.

El gobierno reformista siguió una política de “conversión profunda” para el MIC, con la intención de generar un cambio drástico de la producción militar y la transferencia de empresas de defensa a la economía civil. En febrero de 1992, el gobierno aprobó la ley de conversión de la industria de defensa y durante los dos años siguientes se establecieron 14 programas de conversión federales y más de 1 000 regionales, de sucursales o empresas.

En los últimos años, Rusia se ha embarcado en un programa de modernización militar financiado por un gasto militar en rápido aumento y ha seguido una política exterior más asertiva. Según SIPRI, el gasto militar ruso ha crecido significativamente en las últimas dos décadas: aumentó 30% en términos reales entre 2010 y 2019 y 175% entre 2000 y 2019. Aunque el gasto militar ruso disminuyó en 2017 y 2018, volvió a aumentar en 2019 hasta alcanzar 65 100 millones de dólares. La carga militar sobre la economía de Rusia, es decir, el

¹⁹⁷ Hartley, Keith y Belin, Jean, *op. cit.* pág. 69.

gasto militar como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB), fue de 3.9% en 2019. Esto fue más alto que en 2010, pero mucho más bajo que el máximo del 5.5% alcanzado en 2016.¹⁹⁸

El aumento del gasto en 2016 y la posterior disminución en 2017 pueden explicarse en parte por una gran asignación presupuestaria en 2016 para pagar a la industria armamentista las entregas anteriores de equipos. Este pago (que saldó en gran parte las deudas acumuladas desde 2011), representó 17% del gasto militar total de Rusia en 2016. Si bien el gasto militar de Rusia creció 9.4% entre 2018 y 2019 en términos nominales (es decir, excluyendo los efectos de la inflación y el cambio de las cotizaciones), en términos reales (es decir, medidos en dólares estadounidenses constantes) creció sólo 4.5%. Aproximadamente la mitad del aumento nominal en 2019 fue absorbido por la inflación.

Cabe destacar que Rusia ha estado constantemente entre los cinco países que más gastan en la esfera militar en la última década. Rusia fue el quinto país que más gastó en 2018 y subió al cuarto lugar en 2019, después de Estados Unidos, China e India (en gran parte debido a una caída en el gasto de Arabia Saudita). El gasto militar de Estados Unidos en 2019 fue más de 11 veces mayor que el de Rusia, mientras que el de China fue cuatro veces mayor. En contraste, Rusia gastó alrededor de 30% más que Francia, Alemania y Reino Unido, según SIPRI.

Respecto a la venta de armas, 10 compañías con sede en Rusia y que figuran en el Top 100 de *Defense News*, ganaron 36.2 mil millones de dólares en 2018, lo que representa 8.6% del total general. Las ventas de armas de las empresas del Top 100 con sede en Rusia han crecido significativamente durante la década 2009-2018. Esto se debió principalmente al aumento del gasto de Rusia en la adquisición de armas vinculado a la implementación de un importante plan de modernización militar del periodo 2011-2020 y, en menor medida, al aumento de las exportaciones de armas.

Cinco empresas con sede en Rusia informaron aumentos en sus ventas de armas en 2018: el mayor productor de armas de Rusia, Almaz-Antey, representó 27% de las ventas

¹⁹⁸ Siemon T. Wezeman, *Russia's military spending: frequently asked questions*, [en línea], SIPRI, Dirección URL: <https://www.sipri.org/commentary/topical-background/2020/russias-military-spending-frequently-asked-questions>, [consultado el 30 de octubre de 2020].

totales de armas de empresas rusas en el Top 100. Sus ventas de armas aumentaron 18% en 2018, (9.6 mil millones de dólares). Este aumento se basó no solo en la fuerte demanda interna, sino también en el crecimiento continuo de las ventas de armas a otros países, en particular las exportaciones del sistema de defensa aérea S-400.¹⁹⁹ En contraste con el fuerte crecimiento de Almaz-Antey, las ventas de armas de Russian Helicopters disminuyeron en 30% en 2018 (1.8 mil millones de dólares). Cayó del puesto 37 en el Top 100 en 2017 al 52 en 2018. Las CMPs rusas que aparecieron en el Top 100 del sitio *Defense News* en 2019 son las siguientes:

Tabla 7. Empresas rusas en el Top 100

CMP	Ingresos de defensa en 2019 (millones de dólares)	Total de los ingresos en 2019 (millones de dólares)	Ingresos debido a la defensa
Tactical Missiles Corporation JSC	\$3,474.90	\$3,546.46	98%
Almaz-Antey	\$9,191.60	\$9,651.71	95%
	\$12,666.50	\$13,198.17	

Elaboración propia con información de Top 100

Las empresas rusas del Top 100 (de 2018 y 2019) son de propiedad estatal y dependen en gran medida de la demanda interna. Para reducir el nivel de esta dependencia, Rusia presentó una iniciativa en 2016 para diversificar la producción de sus compañías de armas para incluir la producción civil. Según SIPRI, el objetivo del gobierno de Rusia es llevar la proporción de la producción civil de las ventas totales de sus compañías de armas al menos a 17% para 2020 y a 30% para 2025.

2.4.3 La opaca relación entre CMPs y el gobierno ruso

¹⁹⁹ Aude Fleurant, et al., *The SIPRI Top 100 Arms-Producing and Military Services Companies, 2018* [en línea], SIPRI, Dirección URL: https://www.sipri.org/sites/default/files/2019-12/1912_fs_top_100_2018.pdf, [consultado el 30 de octubre de 2020].

Las CMPs rusas han recibido mucha atención en los últimos años bajo el mandato del presidente ruso Vladimir Putin. La forma en que el Estado ruso utiliza a las CMPs es diferente de cómo los gobiernos occidentales utilizan a las mismas. Un aspecto importante de las CMPs rusas (que prestan servicios de combate fuera de Rusia), es que son oficialmente ilegales según la legislación rusa. Como se vio en los casos estadounidense y británico, esos gobiernos aceptan públicamente la contratación de CMPs ya que proporcionan *apoyo* a las Fuerzas Armadas de esos países. Sin embargo, Rusia puede negar la participación de CMPs en conflictos bélicos (donde se disputan sus intereses geopolíticos) y deslindarse de sus acciones.

Otra diferencia es que Estados Unidos y Reino Unido se encuentran entre los Estados participantes del Documento de Montreux, un acuerdo producido como resultado de un proceso internacional iniciado por el gobierno suizo y el Comité Internacional de la Cruz Roja (CICR) en 2008. Este documento, representa una primera aproximación comprensiva que pretende ayudar a los Estados a implementar sus obligaciones bajo el Derecho Internacional Humanitario y de Derechos Humanos, así como llamar la atención a los Estados de sus obligaciones legales internacionales respecto a las CMPs.

En consecuencia, la ambigüedad legal es una de las características de las CMP rusas: el artículo 13.5 constitucional prohíbe las “asociaciones públicas” cuyos fines incluyan el “establecimiento de unidades armadas”. El artículo 71 de la Constitución considera que el Estado se debe encargar de los asuntos de defensa, seguridad, guerra y política exterior.²⁰⁰ Además, una ley de 1996 prohibía a los ciudadanos rusos participar en conflictos armados en el extranjero para obtener beneficios económicos. Las CMPs aparentemente siguen siendo ilegales según la ley rusa, a pesar de varios intentos de aprobar una legislación que les otorgue un estatus legal. Los observadores sugieren que esto puede deberse a la oposición de los servicios de seguridad oficiales y secciones del Ejército, que buscan garantizar que las agencias de seguridad rusas mantengan el control sobre estos actores privados.²⁰¹

²⁰⁰ Anna Borshchevskaya, *Russian Private Military Companies: Continuity and Evolution of the Model*, Foreign Policy Research Institute, diciembre de 2019, pág. 6.

²⁰¹ Andrew S. Bowen, *Russian Private Military Companies (PMCs)*, Congressional Research Service, 16 de septiembre de 2020, pág. 1.

Durante el mandato de Boris Yeltsin, se aprobó la Ley Federal No. 2487 - I "Sobre Detectives Privados y Actividad de Seguridad en la Federación de Rusia",²⁰² que regula a las empresas de seguridad privada, pero no a las corporaciones militares privadas: las CMPs rusas están formalmente prohibidas en virtud del artículo 359 del Código Penal de la Federación de Rusia como actividades *mercenarias*, lo que conlleva una pena de prisión de 3 a 7 años. Por otra parte, los esfuerzos legislativos para legalizar las CMPs en Rusia han fracasado. Sin embargo, los debates sobre la legalización de las CMPs en Rusia se refieren más a las luchas de poder político interno que a las restricciones operativas.

Aunque las CMPs y su actividad considerada mercenaria es ilegal, las CMPs rusas han aparecido en varios conflictos a nivel mundial. Se apunta que el gobierno ruso está utilizando cada vez más CMPs para obtener ciertos objetivos de forma barata y poder negarlo. Las CMPs rusas a menudo operan junto con milicias locales, voluntarios y otros actores no estatales inmersos en los conflictos. Aunque tales CMPs parecen estar estrechamente relacionadas y controladas por el gobierno ruso, en otros casos, el alcance del control gubernamental es incierto.

En 2010, varias CMPs operativas con enfoque internacional (dirigidas principalmente por ex oficiales del servicio militar y de seguridad) parecían tener estrechas conexiones con el Ministerio de Defensa de Rusia. Inicialmente, estas empresas ofrecían servicios tradicionales de formación y protección para empresas privadas, incluidos servicios antipiratería. A menudo, estos grupos trabajaban o tenían conexiones con empresas estatales rusas de petróleo y gas. Gradualmente, se formaron nuevas compañías que enfatizaron los servicios de combate, que incluían no solo entrenar y coordinar fuerzas locales sino también participar en combate directo. El auge de las CMPs rusas coincidió con los avances en la doctrina y la estrategia militares rusas en relación con el uso y el papel de los actores no estatales en los conflictos.

El Estado ruso puede usar CMPs antes de algún conflicto para preparar el campo de batalla, y también puede desplegarlas durante el conflicto para aumentar las capacidades de proyección de Rusia. Las CMPs también aumentan la velocidad y la flexibilidad en la

²⁰² Asymmetric Warfare Group, *Russian Private Military Companies*, Johns Hopkins Applied Physics Laboratory, abril de 2020, pág. 10.

realización de operaciones. En general, las CMPs ofrecen cuatro beneficios potenciales al Estado ruso:

- 1) Negación: las CMPs pueden permitir que el gobierno ruso niegue y desvíe las acusaciones de su participación directa en conflictos. Aunque el nivel de negación es a menudo tenue, el gobierno ruso parece utilizar a las CMPs para confundir y complicar la atribución de responsabilidades respecto de las acciones realizadas, en lugar de ocultar completamente su participación. Esta estrategia a menudo reduce los costos políticos de las intervenciones.
- 2) Evitar bajas de las Fuerzas Armadas rusas: como en el caso estadounidense, al usar CMPs, el gobierno ruso puede evitar las bajas oficiales, lo que puede aumentar la oposición interna y la atención a las operaciones extranjeras. Las pérdidas de miembros de CMPs no están sujetas al mismo escrutinio que las pérdidas militares, y los funcionarios rusos pueden considerar al personal de las CMPs más prescindible que las tropas regulares.
- 3) Despliegue y retiro rápidos: las CMPs proporcionan al gobierno ruso una fuerza de combate fácilmente escalable. También proporcionan una mayor flexibilidad, con la capacidad de inyectar o retirar fuerzas de combate con poca antelación.
- 4) Bajo costo: al contrario que en los casos estadounidense y británico, instrumentalizar CMPs es más barato que usar fuerzas rusas convencionales. Las CMPs requieren menos apoyo logístico, y la combinación de motivos públicos y privados significa que pueden mantener su presencia a través de empresas (por ejemplo, protección de activos de valiosos depósitos de recursos naturales) cuando no están contratadas por el Estado ruso. Con una economía y un presupuesto militar muchas veces menor que el de Estados Unidos, Rusia gastó alrededor de 950 millones de dólares en dieciocho meses en su campaña en Siria de 2015 a 2017, o alrededor de 1.74 millones de dólares por día. En contraste, Estados Unidos gastó alrededor de 13.6 millones de dólares por día durante un período de tiempo similar para respaldar objetivos geopolíticos.²⁰³

²⁰³ Justin Bristow, *Russian Private Military Companies: An Evolving Set of Tools in Russian Military Strategy*, The Foreign Military Studies Office, pág. 9.

De esta manera, el estatus ilegal de las CMPs permite generar mecanismos de aplicación selectivos para mantener a raya a éstas. Uno de los predecesores del Grupo Wagner, Slavonic Corps Limited, intentó evitar la ley rusa y operar en apoyo de Siria antes de que el gobierno ruso hubiera tomado la decisión de intervenir. Después de que el Slavonic Corps Limited fracasara en su misión, el gobierno ruso arrestó y condenó a dos de sus líderes por violar las leyes mercenarias.

Asimismo, los intentos de legalizar las CMPs en Rusia han fracasado. En primer lugar, el proceso de legalización es políticamente arriesgado debido a las luchas internas burocráticas dentro y entre las estructuras militares y de seguridad. Si se legalizan las CMPs, surge la cuestión crucial de qué institución estará autorizada para supervisar y controlar los recursos asignados.²⁰⁴ Además, parece lejano un gran avance en el debate sobre la legalización, y aún más la aparición de CMPs rusas verdaderamente independientes en el mercado mundial. Así, existe el riesgo de que las CMPs se vuelvan demasiado independientes e incontrolables, lo que en última instancia podría socavar el monopolio estatal de la fuerza en Rusia.²⁰⁵

2.4.4 Corporaciones Militares Privadas y la disputa hegemónica

La opacidad de la propiedad y legalidad en los distintos niveles de control gubernamental directo complican la atribución y la evaluación de la intención rusa al instrumentalizar a las CMPs. No obstante, la interpretación de esta investigación arroja la idea de que éstas toman un rol activo en la disputa por la hegemonía. A continuación se presentan algunos casos que ilustran lo anterior; muchos de ellos estarán centrados en el Grupo Wagner, debido a que es la CMPs rusa que más protagonismo ha tenido debido a su despliegue en guerras como la de Crimea, Siria y Libia.

Pero antes de desplegarse en el extranjero, el Grupo Wagner realizó entrenamientos en Rusia, en dos campamentos adjuntos a la ubicación de la Décima Brigada de Misiones Especiales en la región de Krasnodar. La base principal cuenta con un cuartel general, un

²⁰⁴ Margaret Klein, “Private military companies – a growing instrument in Russia’s foreign and security policy toolbox”, *Strategic Analysis*, 3/2019, pág. 4.

²⁰⁵ Nils Dahlgvist, *Russia’s (not so) Private Military Companies*, Swedish Defence Research Agency, pág. 2.

entrenamiento y una pista de obstáculos, almacenamiento de armas y municiones, así como otras instalaciones militares. Al Norte de la base militar principal, la CMP tiene una instalación separada. La base militar, que probablemente se construyó entre 2015 y 2016 y las características al Sur de la base principal incluyen una unidad de misiles balísticos de corto alcance, así como una base interna y otras áreas de entrenamiento.²⁰⁶

2.4.4.1 Grupo Wagner en la anexión de Crimea

El Grupo Wagner comenzó a operar en Ucrania durante la anexión de Crimea por parte de Rusia en marzo de 2014. Operando de forma independiente o aumentando las fuerzas rusas regulares, así, el personal de la CMP en Ucrania alcanzó entre 2 500 y 5 000 miembros durante el pico de la lucha en 2015. La CMP rusa se perfiló como una herramienta a través de la cual Rusia persiguió sus objetivos geopolíticos y militares en Ucrania: desestabilizar y luego consolidar el control sobre Crimea y Donbas. También participó tanto en el combate directo como en el entrenamiento y supervisión de varias fuerzas rebeldes. Con la anexión de Crimea y los combates en el Este de Ucrania, Moscú comenzó a utilizar a Ucrania como campo de entrenamiento para las fuerzas de operaciones especiales (SOF, por sus siglas en inglés) y para las CMPs. De esta manera, las SOF y el Grupo Wagner jugaron un papel clave en la anexión de Crimea.

Como CMP, el Grupo Wagner se estableció formalmente a principios del verano de 2014 después de la anexión. Las SOF llevaron a cabo importantes tareas operativas en Crimea, incluido el uso eficaz de la guerra electrónica por radio para desactivar la comunicación por radio y teléfonos móviles. Los comandantes del Grupo Wagner, como Dmitrii Utkin, lideraron los esfuerzos rusos para entrenar, organizar y equipar a las milicias separatistas en Donbas. Esta CMP también desempeñó un papel de combate directo en Donetsk y Lugansk, empleando blindaje, artillería, cohetes, defensa aérea y capacidades de asalto terrestre contra posiciones militares ucranianas.

²⁰⁶ Brian Katz, Seth G. Jones, Catrina Doxsee, Nicholas Harrington, *The Expansion of Russian Private Military Companies*, [en línea], Center for Strategic and International Studies, Dirección URL: <https://russianpmcs.csis.org/>, [consultado el 9 de noviembre de 2020].

2.4.4.2 CMPs rusas en la guerra de Siria

Este hito en el actuar del Grupo Wagner en Ucrania le brindó una amplia experiencia que después fue utilizada en Siria con el fin de ayudar a lograr objetivos importantes (incluida la estabilización del régimen de Assad y los esfuerzos de contraataque de Estados Unidos). Además, las CMPs desempeñaron un papel crucial en la captura de campos petroleros, refinerías, plantas de gas y otra infraestructura energética de los rebeldes de ese país mediorientado. Asimismo, las CMPs rusas también jugaron un papel cada vez más directo en las operaciones de combate a favor del régimen durante el transcurso de la guerra civil siria.

Pero el Grupo Wagner no fue la única CMP rusa en participar en la guerra siria. El personal de CMPs en Siria alcanzó entre 1 000 y 3 000 efectivos, incluidos contingentes del Grupo Wagner, Vegacy, E.N.O.T., el Batallón Vostok. Así, se observa que en el caso sirio, las CMPs han tenido un amplio desempeño que va desde la protección de campos petroleros hasta el combate directo, incluidos los enfrentamientos con las fuerzas estadounidenses. Servicios como el combate y el entrenamiento de las fuerzas aliadas locales, se realizaron por personal altamente calificado y estrechamente coordinado con el Ejército ruso. La participación de las CMPs rusas en Siria es anterior a la participación formal de Rusia en 2015, ya que se identificó el despliegue de Slavonic Corp en Siria en el año 2013. Esa ocasión se cita a menudo como uno de los primeros ejemplos del uso contemporáneo de las CMPs por parte de Rusia. La participación de esta CMP en Siria surgió cuando los yihadistas afirmaron haber matado a rusos cerca de Homs.

Por otra parte, el avance del Grupo Wagner en la planta de Conoco en Dayr az Zawr en febrero de 2018 demuestra cómo Moscú usó las CMPs para tomar riesgos de una manera con la que negaría su involucramiento. En este caso, el Grupo Wagner intentó apoderarse de la planta de gas de Conoco, controlada por Estados Unidos. La base aérea T-4 en el centro de Siria sirvió como base aérea clave para Rusia en enero de 2017 como parte de su estrategia y planificación para retomar el Este de Siria. Las necesidades del campo de batalla en 2017 precipitaron un aumento constante de las fuerzas terrestres especializadas, incluidas las CMPs rusas, que lideraron el componente terrestre de esta etapa de la guerra. Para 2019, Rusia había expandido su presencia en T-4 para convertirse en una base de inteligencia, aérea, terrestre y de uso múltiple para sus misiones en Siria.

El 7 y 8 de febrero de 2018, varios cientos de fuerzas militares respaldadas por el gobierno de Assad que incluían miembros del Grupo Wagner violaron el acuerdo de solución de conflictos de 2015 entre Estados Unidos y Rusia en Siria, al cruzar el río Éufrates e intentar capturar una refinería de petróleo cerca de Deir Ezzor, una ciudad en el Este de Siria. Estos combatientes utilizaron armamento ruso para atacar un puesto de avanzada de la oposición kurda apoyado por Estados Unidos. Las fuerzas estadounidenses primero respondieron, pero los combates no cesaron. Las fuerzas estadounidenses llevaron a cabo ataques aéreos. Según el Pentágono y los informes de prensa en ese momento, entre 200 y 300 combatientes murieron como resultado del ataque, la mayoría de ellos del Grupo Wagner.

2.4.4.3 El Grupo Wagner en la guerra de Libia

En Libia las CMPs, específicamente el Grupo Wagner, han desempeñado un papel relativamente importante en el apoyo al líder del Ejército Nacional Libio Khalifa Haftar desde 2018. El apoyo ha incluido combate directo, entrenamiento y asesoramiento, y supervisión del despliegue de sistemas de defensa aérea y aviones. Uno de los principales sitios de despliegue de Rusia ha sido la base aérea de Al Jufra en el centro de Libia, que ha servido como plataforma de lanzamiento para las fuerzas del Grupo Wagner y el apoyo aéreo ruso a la campaña de Trípoli. Lo anterior ilustra la expansión de las fuerzas aéreas y terrestres rusas. En particular, se observa la presencia del Grupo Wagner como un componente central de la intervención de Rusia en Libia.

Rusia ha establecido conexiones tanto con el gobierno respaldado por las Naciones Unidas en Trípoli como con el general Khalifa Haftar, que controla el este de Libia (rico en petróleo). Sin embargo, Moscú siempre se acercó más a Haftar que pretende apoderarse de la capital Trípoli y otras partes del noroeste de Libia. Desde 2014, Libia se ha dividido entre áreas controladas por el Gobierno de Acuerdo Nacional internacionalmente reconocido en Trípoli y el territorio controlado por las fuerzas de Haftar con base en Bengasi. La participación del Grupo Wagner en Libia es mucho mayor de lo que reconoce el gobierno ruso.

En mayo de 2020, medios de comunicación dieron a conocer que la ONU había llevado a cabo un reporte sobre las actividades del Grupo Wagner. Se informó que se habían desplegado al menos 1 200 elementos en Libia, fortaleciendo las fuerzas de Haftar en el Este del país. El Comité de sanciones de Libia del Consejo de Seguridad, dijo que la CMP rusa desplegó fuerzas en tareas militares especializadas, incluidos equipos de francotiradores.²⁰⁷

Con la guerra civil en Libia, Rusia vio un vacío de poder y la oportunidad de explotar la inestabilidad para expandir la influencia rusa, utilizando CMPs para reforzar a Haftar. A cambio, Rusia buscó concesiones económicas y militares (desplegando CMPs en instalaciones clave de petróleo, gas y puertos mediterráneos). Desde 2017, las CMPs rusas se han desplegado en el aeródromo Sidi Barrani de Egipto para dirigir el apoyo militar conjunto ruso-egipcio a Haftar.

2.4.4.4 El Grupo Wagner en otros escenarios

En Sudán el Grupo Wagner ha capacitado al personal de seguridad local. Además, Rusia utilizó al Grupo Wagner para brindar apoyo militar y político al presidente Omar al-Bashir a cambio de concesiones mineras de oro. Rusia también tenía un motivo estratégico para buscar derechos de base en el Mar Rojo. En noviembre de 2017, Moscú facilitó un acuerdo de operaciones mineras para M Invest, una empresa rusa vinculada a Yevgeny Prigozhin. Las tropas del Grupo Wagner, que llegaron al mes siguiente, brindaron entrenamiento y asistencia militar a las fuerzas locales.

Por otra parte, Rusia ha seguido un modelo similar en la República Centroafricana, donde el Grupo Wagner y Patriot, otra CMP rusa, han estado activas. A partir de enero de 2018, Rusia intercambió entrenamiento militar y seguridad, principalmente para el presidente Faustin-Archange Touadéra y las operaciones mineras, por el acceso a oro, uranio y diamantes. El campo de entrenamiento de estas tropas se estableció al Suroeste de Bangui en las ruinas del Palacio de Berengo. Los miembros de las CMPs rusas repararon las

²⁰⁷ Michelle Nichols, “Up to 1,200 deployed in Libya by Russian military group: U.N. report”, [en línea], *Reuters*, 6 de mayo de 2020, Dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-libya-security-sanctions-idUSKBN22I2XW>, [consultado el 1 de noviembre de 2020].

instalaciones existentes y construyeron nuevas viviendas, estructuras de almacenamiento y áreas de entrenamiento, incluidos campos de tiro y revestimientos.

En Mozambique, se informó que el personal del Grupo Wagner se desplegó en el extremo Norte de este país para capacitar y apoyar a las fuerzas gubernamentales contra una insurgencia islamista local vinculada al Estado Islámico. Sin embargo, la CMP pareció sufrir graves pérdidas y, según se informa, ya no participa en dicha actividad. Las tropas del Grupo Wagner llegaron a principios de septiembre de 2019, pero no estaban preparadas para la misión. Tenían poca experiencia en la realización de operaciones en la maleza y dificultad para coordinarse con las fuerzas locales. Después de las pérdidas significativas, las tropas de la CMP se retiraron al Sur a Nacala en noviembre de 2019 para reagruparse. A pesar de enviar equipos y tropas adicionales en febrero y marzo de 2020, Wagner fue reemplazado en abril por el Grupo Asesor Dyck, una CMP sudafricana. Cabe resaltar que Rusia intercambió el apoyo militar del Grupo Wagner contra los insurgentes islamistas en la provincia de Cabo Delgado por acceso a gas natural.²⁰⁸

Como se mostró, se argumenta que en el caso ruso, las CMPs se utilizan como multiplicadores de fuerza para lograr objetivos tanto para el gobierno como para los intereses privados alineados con él, al tiempo que se minimizan los costos políticos y militares. La experiencia de Ucrania, Siria, Libia y otros países africanos demuestra que las CMPs rusas controladas por el régimen pueden ser útiles en operaciones militares al tiempo que Rusia niega su relación con éstas porque resulta político y económicamente benéfico.

2.5.1 Seguridad privada en China

En China, los servicios de seguridad se han desarrollado de forma paulatina y se organizan por medio de corporaciones dedicadas a atender tareas que la policía ha dejado de lado. La investigación de Susan Trevaskes sobre la seguridad privada en China apunta a que ésta ha crecido en las últimas décadas: en diciembre de 2007, operaron casi cuatro millones de guardias de seguridad privados autorizados en China, un aumento de 100% con respecto a 2006. La cifra de 2006 incluye a 930 000 empleados de seguridad que trabajan para empresas

²⁰⁸ Boris Miranda, "Cómo opera el Grupo Wagner, el "brutal" ejército privado de mercenarios rusos", [en línea], BBC, 15 de julio de 2020, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-53344507>

que son propiedad directa de las oficinas de seguridad pública (PSB, por sus siglas en inglés) de China y tres millones de personas que trabajan para empresas supervisadas y gestionadas por éstas.²⁰⁹

La industria de seguridad privada en China ha ganado protagonismo gracias a sus hitos en cuanto a su función: también en 2006, el personal de seguridad ayudó a capturar a 162 000 personas sospechosas de haber cometido delitos o faltas y proporcionó a la policía 220 000 fuentes de información relacionadas con incidentes delictivos. Además, el negocio de la seguridad privada también es lucrativo en ese país: en 2006 las empresas de seguridad privada obtuvieron ganancias de 7 500 millones de yuanes (940 millones de dólares). Trevaskes observa que el sistema de seguridad privada registrada fue establecido y es administrado íntegramente por la fuerza policial de China en los departamentos, oficinas y sub-oficinas de seguridad pública a nivel provincial, municipal y de condado.

En China existe una compleja relación entre los sectores público y privado debido a que la comercialización de la seguridad, en una era de alta delincuencia y baja inversión pública en la prevención del delito en China, se acrecenta. No obstante, las tareas que la seguridad privada tiene permitido llevar a cabo están bien definidas²¹⁰ y difieren con las actividades de la seguridad pública.²¹¹ De esa manera, los servicios de seguridad privada han

²⁰⁹ Susan Trevaskes, The Private/Public Security Nexus in China, *Social Justice*, Vol. 34, No. 3-4, 2007-2008, pág. 38.

²¹⁰ A saber: Vigilar las entradas a oficinas gubernamentales, centros comunitarios, lugares de entretenimiento, negocios, escuelas, universidades, estaciones de tren y aeropuertos. Realizar trabajos de vigilancia para evitar robos, incendios o daños a la propiedad en lugares grandes, como instalaciones de almacenamiento. Patrullar lugares públicos y privados (las agencias de seguridad pública emplean de forma rutinaria seguridad privada para patrullar las calles públicas). Realización de servicios de transporte de guardias armados, escoltando camionetas de dinero hacia y desde los bancos. Escoltar mercancías peligrosas como explosivos o productos químicos. Proporcionar actividades de guardia de puertas para lugares de entretenimiento como clubes, cines, cibercafés y aparcamientos. Actuar como personal de seguridad en hoteles y centros comerciales. Vigilar exhibiciones en exhibiciones comerciales, museos y galerías de arte.

²¹¹ Las empresas de seguridad privada tienen fines de lucro, en contraste con los órganos de seguridad pública que operan como instancia oficial de aplicación de la ley del Estado para servir al interés público. Su autoridad para operar difiere según la legislación que rige sus competencias: las facultades operativas de la policía están autorizadas en la Ley de Seguridad Pública (1995), que les otorga poderes especiales para hacer cumplir la ley, como el uso de la fuerza, el uso de armas, la detención de sospechosos, y así sucesivamente, mientras que los guardias de seguridad privada operan bajo los dictados de leyes comerciales como la Ley de Contratos. Sólo los trabajadores de ciertas secciones de la industria, como la protección del transporte, pueden portar armas. Sus responsabilidades no son las mismas: la policía es responsable de la aplicación de la ley, la seguridad de las personas y su propiedad legítima y el mantenimiento del orden público. Oficialmente, los proveedores de seguridad privada son responsables únicamente de las tareas específicas establecidas en sus contratos. Sus métodos de trabajo difieren en el sentido de que la policía opera bajo un sistema de ámbito nacional (con niveles de condado, municipal, provincial y nacional) y sus operaciones son encubiertas y abiertas, mientras que las agencias de seguridad privada operan individualmente para vender sus servicios, que pueden incluir resguardar la protección por parte de personas, tecnología o inteligencia. No se les permite trabajar de forma encubierta.

florecido en China durante las últimas dos décadas y su relación con la policía y el gobierno es compleja pero cooperativa: las empresas de seguridad privada son un arsenal indispensable de la fuerza policial de China en una época de transformación social y económica sin precedentes.

Respecto a los antecedentes de la seguridad privada en China, fue con el establecimiento de la "Firma de Seguridad Privada Shekou de China" en la zona económica especial de Shenzhen el 18 de diciembre de 1984 que la era contemporánea de la seguridad privada comenzó. Por su parte, en 1986 el primer ministro Li Peng alentó públicamente el desarrollo de empresas de seguridad privada y, en 1988, el Consejo de Estado ratificó un informe del Ministerio de Seguridad Pública sobre el desarrollo de la industria. Trevaskes apunta que en 1990, 700 empresas de seguridad privada registradas oficialmente emplearon 110 000 guardias registrados, expandiéndose a 1 500 empresas con 270 000 guardias en 1997.

Se observa que el futuro inmediato en China implica una mayor privatización de la seguridad. Liu Jinguo, viceministro encargado del orden público en el MPS (Ministerio de seguridad pública, por sus siglas en inglés), anunció en un foro internacional sobre seguridad privada en China el 20 de septiembre de 2006, que de acuerdo con las estipulaciones de la OMC (Organización Mundial del Comercio), China abriría el mercado de seguridad privada a empresas nacionales e internacionales en 2007, rompiendo así los 20 años de monopolio. Asimismo, el 6 de diciembre de 2006, el Ministerio de Seguridad Pública anunció a los medios de comunicación que efectivamente se abriría el mercado a inversores y empresas extranjeras, pero que los servicios de seguridad privada que implican el uso de armas (incluida la seguridad del transporte armado) permanecerían en manos del PSB. También es responsable de la verificación de antecedentes del personal de seguridad y de garantizar que las empresas cumplan con los estándares de entrada al mercado.

Tienen una Asociación Nacional de Servicios de Seguridad Privada, pero no tienen una empresa matriz nacional unificada. La policía se considera una profesión y los reclutas reciben formación profesional, ninguna de las cuales se aplica a los proveedores de seguridad privada. Finalmente, la policía está financiada por el Estado, mientras que las empresas de seguridad privada se financian con inversión privada.

2.5.2 La industria de defensa y gasto militar en China

En el contexto de la disputa hegemónica y la creciente competencia estratégica entre China y Estados Unidos, Beijing ha comenzado a pedir la creación de un ejército de clase mundial. Para lograr esto, el Partido Comunista Chino (PCCh) sigue una estrategia agresiva de promoción de la innovación tecnológica que tiene como objetivo colocar a China en el nivel superior de países innovadores en todo el mundo para 2035. Para 2049, el centenario de la fundación de la República Popular China, el país planea ser la potencia más avanzada tecnológicamente del mundo.

Para competir por el poder militar estadounidense y la capacidad de innovación industrial de defensa, la industria de defensa de China tiene los objetivos de: a) desarrollar sistemas y subsistemas de armas complejos que permitan operaciones de guerra centradas en la red; b) permitir la creación de una tríada nuclear completa, incluido un elemento de disuasión marítimo; c) ofrecer capacidades de proyección de potencia global, probablemente incluyendo varios grupos de portaaviones de batalla; y d) desarrollar y mantener las capacidades espaciales y cibernéticas necesarias para permitir y apoyar tales misiones. Actualmente se están realizando esfuerzos para lograr todas estas capacidades.²¹² China ya ha demostrado dominio tecnológico en algunos campos avanzados de nicho de tecnología militar, como misiles balísticos y sistemas no tripulados, y el país está preparado para asumir un papel de liderazgo en algunas áreas de vanguardia como la computación cuántica y la inteligencia artificial. Además, las industrias armamentistas de China siguen siendo de propiedad estatal, controladas centralmente.

Durante la primera década de la Era de la Reforma y la Apertura (1979-1989), la modernización del Ejército Popular de Liberación (PLA, por sus siglas en inglés) se pospuso ante prioridades más urgentes. El presupuesto oficial de defensa se estancó durante este tiempo y aumentó sólo ligeramente de 19 400 millones de yuanes en 1980 a 21 800 millones en 1988. Esto cambió con el final de la Guerra Fría. En contraste con los países occidentales, que se beneficiaron de un “dividendo de paz” frente a una amenaza militar reducida, los líderes de China enfrentaron un nivel de amenaza intensificado debido a: a) el colapso de los Estados comunistas durante 1989-1991; b) la reacción adversa de Occidente a la violenta

²¹² Hartley, Belin, *op cit.*, pág. 35.

represión de manifestantes desarmados por el PCCh en junio de 1989; c) la Guerra del Golfo de 1991 contra Iraq, que demostró la superioridad de la munición guiada de precisión estadounidense; y d) varias experiencias “humillantes”, como la Crisis de los Misiles de Taiwán de 1995-1996 que vio a los portaaviones estadounidenses operando en el Estrecho de Taiwán, o el bombardeo estadounidense de 1999 de la embajada china en Belgrado.

En consecuencia, el gasto militar aumentó a lo largo de la década de 1990. La necesidad de fondos adicionales se vio exacerbada por la inflación que amenazaba con disminuir el poder adquisitivo de los militares, lo que obligó a Pekín a contemplar la reducción del PLA o el cierre o conversión de muchas empresas de defensa. En cambio, los gobernantes de China optaron por una inyección masiva de efectivo. Tras un período de crecimiento constante, el gasto oficial en defensa de China se disparó después de 2000 y pasó de 120 000 millones de yuanes a aproximadamente 908 000 millones de yuanes en 2015.

El alto crecimiento nominal durante los primeros años de la década de 1990 no produjo ningún aumento real del poder adquisitivo del PLA. El estancamiento fáctico del presupuesto durante este tiempo hizo que el PLA emprendiera actividades económicas propias con el fin de reforzar el presupuesto oficial con las ganancias de las empresas dirigidas por las Fuerzas Armadas. Las empresas operadas por PLA aumentaron el presupuesto oficial en aproximadamente 20%. Si se utilizan cifras reales ajustadas a la inflación, la tasa de crecimiento del presupuesto de defensa en realidad superó 10% solo durante 2000-2009.

Según estimaciones del SIPRI, el gasto en defensa de China como porcentaje del PIB se ha mantenido constantemente en torno al 2% desde 1989, pasando del 2.5% en 1989 al 1.9% en 2017. Este nivel de gasto se corresponde con la recomendación de gasto militar del 2% del PIB de la OTAN. Debido al gran tamaño de la economía nacional de China, incluso una participación más pequeña del PIB genera presupuestos nominales enormes. A partir de 2018, el presupuesto de defensa nominal de China es solo superado por el gasto militar de Estados Unidos. Sin embargo el gasto militar de China y aventaja con creces los presupuestos de defensa agregados de la Unión Europea, India, Rusia y Japón.

En el presupuesto oficial chino no se informa respecto a los gastos de defensa, y varias instituciones de investigación occidentales producen estimaciones divergentes del

gasto real de defensa de China, según SIPRI. A menudo, se le critica por no incluir en el presupuesto oficial las pensiones de los oficiales, los costos del programa de misiles nucleares y estratégicos, el presupuesto de la policía militar y otros rubros, como las actividades de seguridad financiadas localmente, pero tal subregistro no es poco común.

El presupuesto oficial de defensa de la República Popular China en 2016 ascendió a aproximadamente 976 000 millones de yuanes (144 mmd), pero una estimación del SIPRI situó el presupuesto real en la región de 1 436 mil millones de yuanes (228 000 millones de dólares), mientras que la estimación del Departamento de Defensa de Estados Unidos es de 1 240 mil millones de yuanes (180 mil millones de dólares).

De acuerdo con SIPRI, China es el segundo donante militar más grande del mundo, asignó 250 000 millones de dólares al ejército en 2018, lo que representó 14% del gasto mundial. En 2018, su gasto militar aumentó por 24° año consecutivo, y su gasto en 2018 fue casi 10 veces mayor que en 1994. La tasa de crecimiento anual del gasto militar de China se ha desacelerado constantemente desde que alcanzó un máximo posterior a 2009 de 9.3% en 2013. China ha seguido una política de vincular el crecimiento del gasto militar con el crecimiento económico. Con su crecimiento económico desacelerándose en 2018 al nivel más bajo en 28 años, se pueden esperar tasas de crecimiento del gasto militar más lentas en los próximos años si China continúa siguiendo esta política.

Respecto a la industria de seguridad china, este país tiene el objetivo de ser autosuficiente en la producción de armas y tecnologías avanzadas para sus Fuerzas Armadas. China ha invertido considerablemente en la modernización de su industria de armas desde la década de los años 60. El aumento de las exportaciones de armas chinas sugieren que la industria de armas estatal ya está a la vanguardia.²¹³ Según SIPRI, las cuatro principales compañías de armas chinas son las siguientes:

1. Corporación de la Industria de Aviación de China, (AVIC, por sus siglas en inglés): reportó ventas de armas por 20.1 mil millones de dólares en 2017 (34% de sus ventas totales), se estima que es la compañía de armas más grande de China. A nivel mundial, es el

²¹³ Nan Tian, Fei Su, Estimating the arms sales of Chinese Companies, [en línea], *SIPRI Insights on Peace and Security*, No. 2020/2, enero de 2020, Dirección URL: https://www.sipri.org/sites/default/files/2020-01/sipriinsight2002_1.pdf, [consultado el 29 de agosto de 2020].

tercer mayor productor de aviones, detrás de las compañías estadounidenses Lockheed Martin y Boeing, y la sexta compañía de armas más grande, con ventas de armas comparables a Boeing, Northrop Grumman, Raytheon y BAE Systems. También, tiene el monopolio de la fabricación de aviones militares en China, y sus ventas de armas aumentaron 34% entre 2015 y 2017.

2. Grupo de Industrias del Norte de China (NORINCO, por sus siglas en inglés): se estima que es la segunda compañía de armas más grande de China y se consideró como el octavo mayor productor de armas del mundo en 2017. Sus ventas alcanzaron 17.2 mil millones de dólares en 2017 (27% de las ventas totales) y se especializa en la producción de sistemas terrestres.

3. Corporación del Grupo de Tecnología Electrónica de China (CETC, por sus siglas en inglés): en 2017 las ventas de armas llegaron a 12.2 mil millones de dólares (40% de las ventas totales). Su campo es la electrónica (radares, software, redes de comunicaciones militares, componentes, servicios, investigación y desarrollo). Cuenta con el mayor número de empleados de investigación en China (93 000 personas), si se compara con las otras tres empresas. Sus ventas de armas se mantuvieron estables entre 2015 y 2017, aumentando solo 6.1%.

4. Corporación del Grupo de Industrias del Sur de China (CSGC, por sus siglas en inglés): tiene un enfoque en vehículos militares y sus ventas de armas en 2017 fueron de 4.6 mil millones de dólares (10% de las ventas totales). Si se compara con Oshkosh Corporation, una compañía estadounidense conocida por fabricar vehículos militares (generó 1.8 mil millones en el mismo año), se verá que ganó más que la estadounidense.

Tabla 8. Empresas de defensa chinas

Sector productivo de armas	Nombre de la empresa	Bienes y servicios estratégicos

Aeroespacial	• Corporación Motor Aéreo de China • Corporación de la Industria Aeroespacial y Ciencia de China • Corporación de Ciencia y Tecnología Aeroespacial de China	Motores de aviones; construcción de aviones; misiles y sistemas espaciales; vehículos aéreos no tripulados
Electrónicos	• Corporación del Grupo de Tecnología Electrónica de China	Sonar militar; radar; sistemas de guerra electrónica; sistemas de comando; control; comunicaciones; informática; inteligencia; vigilancia y reconocimiento (C4ISR) (tierra, mar y aire); información; infraestructura
Sistemas de tierra	• Corporación del Grupo de Industrias del Norte de China, • Corporación del Grupo de Industrias del Sur de China	Vehículos blindados, artillería, armas guiadas, municiones, sistemas de defensa aérea, armas pequeñas
Nuclear	• Academia China de Ingeniería Física • Corporación Nuclear Nacional de China	Armas nucleares; Energía nuclear, combustible nuclear

Naviero	• Corporación de la Industria de la Construcción Naval de China • Corporación Estatal de Construcción Naval de China	Buques de superficie, submarinos, armas navales, electrónica naval; naves de superficie y soporte técnico
---------	---	---

Elaboración propia con información de SIPRI

Por otra parte, el Top 100 de *Defense News*, apunta que en 2019, 8 CMPs chinas perfilaron en esta lista, a continuación se muestran:

Tabla 9. Empresas chinas en el Top 100 en 2019

CMP	Ingresos de defensa 2019 (millones de dólares)	Total de los ingresos en 2019 (millones de dólares)	Ingresos defensa / Ingresos totales
Aviation Industry Corporation of China	\$25,075.38	\$66,858.02	38%
China North Industries Group Corporation Limited	\$14,771.60	\$68,074.15	22%
China Aerospace Science and Industry Corporation	\$12,035.25	\$37,610.17	32%
China Shipbuilding Industry Corporation	\$11,019.56	\$55,097.78	20%
China Electronics Technology Group	\$10,148.87	\$32,951.25	31%
China South Industries Group Corporation	\$8,845.87	\$28,550.02	31%

China Aerospace Science and Technology Corporation	\$7,745.57	\$36,223.21	21%
China State Shipbuilding Corporation	\$5,356.75	\$33,495.61	16%
	\$94,998.85	\$358,860.21	

Elaboración propia, con información de Top 100 de *Defense News*

Las estimaciones de las ventas de armas hechas por la investigación de SIPRI proporcionan evidencia cuantitativa de que la industria de armas china se encuentra entre las industrias de armas nacionales más grandes del mundo: las cuatro empresas descritas se clasificarían entre las 20 empresas de armas más grandes del mundo, con tres (AVIC, NORINCO y CETC) entre las diez principales.²¹⁴ Las ventas de armas de estas cuatro empresas chinas indican que China es el segundo mayor productor de armas del mundo, por detrás de Estados Unidos y por delante de Rusia. Este hito responde a las pretensiones de modernizar al Ejército chino que se remontan a la década de los años 60 del siglo XX. Esto coloca a China como una potencia militar que destina millones de dólares a su gasto militar y además, desarrolla una industria militar armamentística que se ha convertido en una poderosa herramienta para colocarse a la cabeza en la disputa hegemónica y alcanzar sus objetivos económicos y militares.

2.5.3 Las CMPs y su relación con el gobierno chino

China, en comparación con los casos de estudio anteriores, no está involucrada en conflictos a gran escala y no tiene actualmente la necesidad de subcontratar servicios en zonas de guerra de la manera en que Reino Unido o Estados Unidos lo hicieron en conflictos pasados y lo hacen en diversos teatros de conflicto militar. Sin embargo, la necesidad de protección de seguridad y evacuación de emergencia en diferentes áreas del mundo está impulsando a China a privatizar formalmente varias actividades de seguridad. Numerosos puntos

²¹⁴ *Ibidem*, pág. 15.

conflictivos de Afganistán, Egipto, Libia, Pakistán, Iraq y Sudán contienen una combinación volátil de inversiones chinas y peligros claros.

Por lo tanto, el objetivo de China es garantizar una seguridad adecuada a las empresas estatales que deseen establecer operaciones en Estados con situaciones frágiles donde se desarrollan los proyectos de la Iniciativa de la Franja y la Ruta (*Belt and Road Initiative*, BRI). La BRI fue lanzada por el presidente Xi Jinping en 2013 y tiene como objetivo promover el desarrollo económico y los intercambios entre China y más de 60 países. Si bien el volumen de inversión china en el exterior se ha multiplicado por ocho en la última década, la cantidad de fondos chinos dedicados a la BRI no tiene precedentes, con una estimación china de 8 billones de dólares. Por lo tanto, este megaproyecto requiere una amplia gama de consideraciones de seguridad a lo largo de las rutas marítimas y terrestres. La BRI no es inmune a una serie de riesgos importantes que en muchos casos son nuevos para las empresas chinas que operan en el extranjero (el proyecto requiere una amplia gama de consideraciones de seguridad a lo largo de las rutas marítimas y terrestres).

El 31 de mayo de 2016, el Ejército Revolucionario de Sindhudesh (SRA, por sus siglas en inglés), un grupo local poco conocido que desafía directamente el control del gobierno central de Pakistán sobre la provincia de Sindh, atentó contra la vida de los trabajadores chinos radicados en la ciudad paquistaní de Karachi. El ataque, realizado con un artefacto explosivo improvisado, hirió a un ingeniero chino y a su conductor. Otro atentado sucedió a principios de 2016, donde tres ejecutivos chinos de China Railway Corp murieron junto con otros extranjeros en el ataque terrorista en el hotel Blue Radisson en Bamako, capital de Malí.

En ambas ocasiones los trabajadores chinos no tenían la protección adecuada ni una advertencia adecuada de las amenazas inminentes en la zona. En el ataque del SRA, los trabajadores chinos fueron el objetivo designado para disuadir un mayor apoyo económico chino a la debilitada economía de Pakistán. En el caso del ataque terrorista de Bamako, los ejecutivos chinos se convirtieron en un objetivo de oportunidad sin otra razón que la de ser extranjeros.

Cabe destacar que el Corredor Económico China-Pakistán, con un valor de inversión estimado de 63 mil millones de dólares, es una parte estratégica de la BRI que conecta Asia

Central con el puerto de Gwadar en el Océano Índico en Pakistán. De esta manera, no sólo esa parte, sino el megaproyecto en general representa una inversión enorme de capital en la que se desplegarán funcionarios, ejecutivos y fuerza de trabajo china; así como una reconfiguración geoestratégica del continente asiático (aunado a los beneficios económicos que se esperan obtener cuando el proyecto esté finalizado).

La BRI es la punta de lanza de los renovados esfuerzos de inversión directa en el exterior (ODI, por sus siglas en inglés) de China. Asimismo, existen enfrentamientos entre la población local y los trabajadores chinos en África, Asia Central y el Sur de Asia, ya que las disputas sobre las condiciones de trabajo y los problemas de degradación ambiental son una preocupación creciente sobre China.

De esta manera, las CMPs chinas emergieron en la arena internacional para emplear una combinación de recursos locales y extranjeros. El número de empresas de seguridad chinas locales que ofrecen protección personal y guardias desarmados asciende a más de 5 200 entidades registradas que representan aproximadamente tres millones de agentes de seguridad. Entre estas empresas, menos de 30 tienen las capacidades y la experiencia para brindar servicios internacionales independientes (por ejemplo, Huawei Security, VSS, Chinese Security ZGAB, Dewei y Ding Tay An Yuan).

Al mismo tiempo, la creciente necesidad de servicios de protección por parte de las empresas chinas ha atraído a un gran número de CMPs internacionales que buscan cooperar con las CMPs locales emergentes (por ejemplo, Control Risks, G4S y Prosegur). Por lo tanto, las capacidades de las CMPs chinas, para proporcionar servicios de seguridad en el extranjero, no son comparables a las proporcionadas por sus principales contrapartes extranjeras.

No obstante, la cooperación con las CMPs internacionales se considera un *mal necesario* que se llevará a cabo hasta que sus homólogas chinas adquieran las habilidades necesarias para alcanzar capacidades operativas de alto nivel. El deseo de emplear solo CMPs chinas se basa no solo en el idioma requerido y la sensibilidad cultural, sino también en la opinión de que solo las corporaciones de seguridad chinas podrán preservar la información confidencial de las empresas estatales.

Además, las CMPs con "características chinas" emplean al antiguo personal del Ejército de Liberación Popular, la Policía Armada Popular (PAP, por sus siglas en inglés) o agentes de seguridad chinos con vínculos con el aparato de seguridad nacional. De ahí la percepción de que solo las CMPs locales pueden proteger la integridad de los datos comerciales de las empresas estatales.²¹⁵ Las CMPs podrían dividirse en cuatro macrogrupos:

- 1) Empresas nacionales enfocadas en personal básico de escolta.
- 2) Empresas nacionales que han evolucionado desde la primera categoría.
- 3) Empresas nacionales que cooperan con las extranjeras para brindar apoyo en licitaciones locales en licitaciones chinas para servicios de seguridad internacionales, evaluación de riesgos y apoyo en el extranjero a compañías de seguros chinas.
- 4) Empresas chinas con experiencia internacional desarrollada en servicios de seguridad que cooperan con el Ministerio de Relaciones Exteriores de China y las grandes empresas estatales.

Según una investigación publicada por el *think tank* chino Phoenix, en cooperación con la Universidad de Qinghua en Beijing, la clasificación de las diez principales empresas de seguridad chinas es la siguiente:

Tabla 10. Principales empresas de seguridad en China

CMP	Servicios	Regiones en las que opera
G4S China ²¹⁶	● Servicios de acompañantes ● Oficial de protección personal / guardaespaldas ● Servicio al cliente / recepcionista ● Operador de máquina de detección	● Asia ● Medio Oriente

²¹⁵ Alessandro Arduino, *Chinas's Private Army*, Shanghai, Palgrave Pivot, 2018, pág. 18.

²¹⁶ s/a, *Integrated Security System*, [en línea], G4S, Dirección URL: <https://www.g4s.com/en-cn/what-we-do/integrated-security-system>, [Consultado el 23 de noviembre de 2020].

	de rayos X y detección de metales ● Tecla y respuesta de alarma ● Sistema de seguridad integrado	
Control Risks China ²¹⁷	● Resolución de crisis y problemas críticos ● Estrategia y originación de acuerdos / Inteligencia y preservación y optimización de acuerdos ● Aplicación de soluciones tecnológicas ● Programas de gestión de crisis y continuidad empresarial ● Seguridad corporativa	● Asia ● Medio Oriente
Beijing Dewei Security Service Co. Ltd. ²¹⁸	● Protección a empresas estatales chinas en la BRI	● África ● Asia ● Medio Oriente
Zhongguo Anbao China Security Industry Co., Ltd.	● Protección a empresas estatales chinas en la BRI, Asia, África, Medio Oriente, Europa	● África ● Asia ● Europa ● Medio Oriente

²¹⁷ s/a, *Our Seervices*, [en línea], Control Risks, Dirección URL: <https://www.controlrisks.com/our-services/creating-a-secure-organisation>, [Consultado el 23 de noviembre de 2020].

²¹⁸ Zhao Hong, *Chinese and global security firms see big opportunities in Belt and Road Initiative*, [en línea], CGTN, Dirección URL: https://news.cgtn.com/news/3d41444f35557a4d/share_p.html, [Consultado el 23 de noviembre de 2020].

		• América • Oceanía
Huaxin Zhongan (Beijing) Security Service Co., Ltd.	• Protección a empresas estatales chinas en la BRI, Asia	• Asia
Shanghai Zhongchenwei Security Service Group Co., Ltd. ²¹⁹	• Guardaespaldas de negocios/ Guardaespaldas estrella/ Guardaespaldas femenino/ Guardaespaldas en el extranjero • Protección a empresas • Proyectos de monitoreo y alarmas • Red de alarmas • Consultoría de seguridad para empresas	• Asia
Beijing Dingtai Anyuan Guard & Technology Research Institute	• Protección a empresas estatales chinas en la BRI en África, Asia y Medio Oriente	• África • Asia • Medio Oriente
Shengzhen Zhongzhou Tewe Security Consultant Co., Ltd.	• Protección a empresas estatales chinas en la BRI en África y Asia	• África • Asia
Beijing Guan'an Security & Technology Co., Ltd.	• Protección a empresas estatales chinas en la BRI en Asia	• África • Asia

²¹⁹ s/a, Home, [en línea], ZhongChen TeWei, Dirección URL: <http://www.zhongchentewei.com/en/baobiao.asp?cid=18>, [Consultado el 23 de noviembre de 2020].

		• Medio Oriente
Shandong Huawei Security Group Ltd. Subsidiary	• Proporciona servicios de seguridad para proteger vidas y activos para las empresas chinas	• África • Asia

Asimismo, la contratación de servicios del mercado de la seguridad también aumentó debido a las nuevas amenazas y nuevas oportunidades comerciales, tras el crecimiento exponencial del sector de seguridad internacional: nuevos conflictos, como las guerras en Siria y Yemen, han generado una renovada demanda de CMPs, lo que ha provocado su contratación vinculada con alianzas internacionales en la región de Medio Oriente. Es interesante comparar los objetivos de la contratación de CMPs estadounidenses, inglesas y rusas con las chinas porque arroja luz respecto a las particularidades de las últimas.

Como se mencionó en el apartado anterior, las CMPs rusas se desplegaron en el conflicto sirio antes de que las Fuerzas Armadas rusas apoyaran abiertamente al régimen de Assad con bombardeos aéreos y asesoramiento militar. Otro ejemplo es el de Emiratos Árabes Unidos (EAU) que desplegó contratistas sudamericanos (principalmente colombianos), en el conflicto con Yemen. Se suponía que el papel de la unidad sudamericana, supervisada por el fundador de Blackwater Erik Prince y gestionada por su empresa Reflex Responses, estaría más en línea con la postura defensiva de los otras CMPs en el área: para proteger los campos petrolíferos o, en caso de extrema necesidad, provocar disturbios locales. Contrariamente a las previsiones y sin más conexión aparente con Erik Prince, el llamado a las armas en el conflicto de Yemen llevó al Ejército de EAU a emplear a los contratistas como fuerza de reacción rápida.

En contraste con ese tipo de acciones, los principales objetivos de la contratación de CMPs chinas está influenciado por las empresas estatales y por el Ministerio de Relaciones Exteriores de China (MFA). El MFA está cada vez más bajo presión para que rinda cuentas de los trabajadores y turistas chinos en el extranjero (en lugar de participar en la línea de

combate como en los ejemplos anteriores). Esta difícil tarea obligará a China a influir activamente en las regulaciones de las asociaciones y despliegues de CMPs.

Otra de las divergencias con el modelo estadounidense está relacionada con las profundas diferencias entre los dos respectivos complejos de la industria militar (MIC, por sus siglas en inglés). En Estados Unidos, el MIC tiene una poderosa influencia sobre el Ejército y sobre las CMPs que operan en las cuentas del DoD y del Departamento de Estado. Además, el Ejército estadounidense utiliza una amplia gama de armas de alta tecnología. Por lo tanto, las plataformas de los nuevos sistemas de armas permiten la subcontratación de servicios que se contratan, la mayor parte del tiempo, al mismo fabricante que produjo el sistema. En este sentido, las juntas directivas de MIC y CMPs comprenden una amplia variedad de ex funcionarios militares y gubernamentales en la llamada puerta giratoria entre gerentes corporativos y funcionarios gubernamentales en Washington.

Sin embargo, el MIC chino pretende ser modernizado, así como el Ejército. Desde la política de apertura impulsada por Deng Xiaoping a fines de la década de 1970, el sector de defensa chino ha sido proactivo en el uso de tecnologías importadas de doble uso, así como en la integración del sector civil-militar-industrial, con el fin de reducir la brecha tecnológica. A este respecto, el gasto militar chino por sí solo no ayudará a la modernización general de MIC, principalmente debido al hecho de que las plataformas de armas tecnológicas de alta gama de China todavía se basan en tecnologías y conocimientos extranjeros. La nueva dirección impuesta al MIC y al creciente sector privado ya está presenciando un cambio de paradigma desde la fabricación de municiones y armas a granel de gama baja hacia el desarrollo de aviones de combate de quinta generación o misiles balísticos de negación de área.

En comparación con Estados Unidos, los vínculos chinos entre el sector de seguridad privada del MIC y las CMPs son, en el mejor de los casos, débiles. La capacidad del Ejército para proyectar poder en el extranjero todavía necesita urgentemente una modernización. Si bien la dependencia china de las CMPs está aumentando, todavía está lejos del modelo estadounidense en el que las CMPs son contratadas para salvaguardar y obtener intereses de seguridad fundamentales.

En los aspectos donde sí convergen las CMPs chinas, estadounidenses y británicas es en el objetivo último de valorizar su capital y participar en el mercado de seguridad. Estados Unidos y Reino Unido son casi dependientes del DoD y del MoD, respectivamente. Del mismo modo, los principales clientes de las CMPs chinas son las empresas estatales de China.

Asimismo, ambos mercados se caracterizan por estrechos vínculos entre los sectores público y privado. En el caso de Estados Unidos, todos los contratos y licencias deben ser aprobados por la Oficina de Defensa y Controles Comerciales (ODTC) del Departamento de Estado, mientras que en China el organismo gubernamental a cargo de la concesión de licencias y la aprobación es la Comisión Nacional de Reforma del Desarrollo (NDRC), el MFA y MoD.²²⁰

Respecto a la comparación entre CMPs rusas y chinas, se destaca lo siguiente: la actividad mercenaria está prohibida por el código penal ruso, al igual que la ley china contra los nacionales que participan en conflictos armados con fines de lucro. Como ya se observó, el papel y la asociación entre el gobierno y las CMPs rusas está suspendido en un limbo legal. No obstante, la principal distinción con la contraparte china es la alta tasa de bajas de miembros de las CMPs rusas. Las fuerzas del Grupo Wagner se distinguen por su altísimo porcentaje de pérdidas, siendo empleadas como tropas de choque en las zonas más delicadas de conflicto. Mientras que las CMPs chinas todavía están al margen de la participación activa en zonas de guerra. A diferencia de las CMPs estadounidenses y chinas, el empleo de CMPs rusas parece estar más relacionado con minimizar los riesgos políticos que con maximizar los económicos. El papel de las CMPs rusas ha crecido como fuerza en la promoción de diversos intereses geopolíticos de Rusia en el extranjero y como receptor de soldados profesionales despedidos.

Asimismo, los puntos clave de las CMPs chinas están relacionados con la prestación de servicios como guardias y protección de altos funcionarios, mientras que las CMPs rusas proveen un enfoque que tienen una gran experiencia práctica en batalla, mando y control. Así, el enfoque de las CMPs rusas está relacionado con las capacidades para proporcionar servicios en áreas de alto riesgo, donde los contratistas podrían participar en operaciones de

²²⁰ *Idem*, pág. 11.

combate. Mientras que las CMPs chinas brindan la posibilidad de ofrecer un servicio defensivo, principalmente a las corporaciones chinas que invierten en el extranjero, en el caso ruso la postura es claramente más agresiva.

De esta manera, la utilidad de las CMPs para China podría resumirse a los siguientes puntos: 1) llenar un vacío en la prestación de servicios de alta seguridad; 2) proporcionar fuerza bajo demanda que no esté disponible localmente; 3) transferir tecnologías y capacidades de seguridad y 4) promover la prevención de pérdidas dentro del ejército de China, todo ello bajo el estricto control del Estado chino.

2.5.4 CMPs chinas y la disputa hegemónica

Las situaciones de riesgo en el continente africano (desde Libia hasta Sudán del Sur) se presentan como escenarios de la disputa hegemónica, donde existe un conflicto interno (una guerra civil) y potencias extranjeras participan en éste de manera directa o indirecta, es decir, con el envío de CMPs, como el Grupo Wagner, para el caso de Rusia. Se observa que China tendrá que enfrentar situaciones con esta naturaleza a lo largo de la construcción de la BRI. Por lo tanto, la seguridad es una prioridad cada vez más importante, especialmente para las empresas que operan en áreas políticamente volátiles. En esta sección se presenta un análisis que compara a las corporaciones chinas de las estadounidenses, británicas y rusas, ya que eso puede echar luz en el análisis de las CMPs chinas y su despegue internacional.

En comparación con las CMPs estadounidenses o rusas, las CMPs de China todavía están evolucionando de empresas de seguridad locales, que operan en entornos de bajo riesgo en China continental, a empresas internacionales capaces de maniobrar en el extranjero en áreas de alto riesgo. Algunos países del continente africano y de la región de Medio Oriente son los retos que las CMPs chinas enfrentarán en el contexto de la disputa hegemónica y sus dinámicas. Algunas de las tareas incluyen la protección de activos contra disturbios, robos o terrorismo, hasta misiones marítimas contra la piratería.

Hasta 2017, la presencia de China en el continente africano estaba casi exclusivamente relacionada con la promoción del desarrollo económico y el comercio. Al mismo tiempo, Estados Unidos tenía la mayor parte del peso en el apoyo a África en lo que

respecta a los esfuerzos militares y antiterroristas. Ahora, esta división se está difuminando progresivamente: África Oriental fue el hogar de la primera base militar china establecida en el extranjero. En 2017, la apertura de la base de la Armada del Ejército Popular de Liberación en Djibouti fue la respuesta concreta de China a un entorno de seguridad cambiante. Cabe señalar que la base militar de China en Djibouti podría percibirse como un desafío deliberado al *status quo* de las antiguas bases militares estadounidenses.

Durante el Foro de Defensa y Seguridad China-África de 2018, Beijing promovió activamente el debate sobre la creación de capacidad de las fuerzas de seguridad de África, la cooperación en defensa y la profundización de los lazos militares entre China y África. En el mismo año, tanto el presidente Xi Jinping como el primer ministro Li Keqiang pronunciaron discursos públicos que ilustraban claramente cómo la perspectiva china sobre la seguridad de África estaba estrechamente relacionada con el desarrollo económico del continente.²²¹

Cabe mencionar que, si bien las CMPs todavía pasan desapercibidas, la atención al Ejército chino y su presencia en África va en aumento. Las relaciones de seguridad de China con África han avanzado considerablemente en las últimas dos décadas. En 2015, una ley antiterrorista amplió el alcance de los despliegues militares chinos en el extranjero. Esta ley fue promulgada el mismo año en que el Documento de Política de África de China pedía un compromiso más amplio entre militares en términos de creación de capacidad y transferencia de tecnología de seguridad con los gobiernos africanos. Por tanto, no es casualidad que poco después de la apertura de la base naval en Djibouti,²²² China haya comenzado a entrenar sus fuerzas militares en suelo africano. La capacitación abarcó desde ejercicios con fuego real

²²¹ Alessandro Arduino, The Footprint of Chinese Private Security Companies in Africa, *China-Africa Research Initiative*, núm. 35, marzo de 2020, pág. 6.

²²² Djibouti es un país pequeño, pero estratégico donde China tiene presencia. Además, el país asiático ha construido el puerto más grande de África, un ferrocarril hacia Etiopía y la primera base naval de ultramar en ese país. También está construyendo un cable bajo el océano que transmitirá datos de Kenia a Yemen. El cable se conecta a un centro de internet que aloja servidores administrados por empresas estatales de telecomunicaciones chinas. Las inversiones chinas en Djibouti muestran cómo el país asiático ha ganado posiciones estratégicas en el continente africano con proyectos que han generado un gran desarrollo en infraestructura en menos de una generación. La infraestructura es financiada por préstamos de bancos estatales chinos: carreteras, puentes, aeropuertos, presas y plantas de energía se han construido a lo largo del continente africano. Lo anterior es parte de la *Iniciativa Belt and Road* que contempla 152 países. Entre 2014 y 2018, las empresas chinas han invertido el doble de dinero en países africanos que las empresas estadounidenses, alcanzando un gasto de 72.2 mil millones de dólares, según un análisis de Ernst & Young.

Max Bearak, "In strategic Djibouti, a microcosm of China's growing foothold in Africa", [en línea], *The Washington Post*, Washington, 30 de diciembre de 2019, Dirección URL: https://www.washingtonpost.com/world/africa/in-strategic-djibouti-a-microcosm-of-chinas-growing-foothold-in-africa/2019/12/29/a6e664ea-beab-11e9-a8b0-7ed8a0d5dc5d_story.html?arc404=true, [consultado el 23 de junio de 2021].

hasta simulacros de evacuación en helicóptero desde una fragata frente a la costa de Djibouti. Sólo durante 2018, el PLA realizó capacitaciones en Camerún, Gabón, Ghana y Nigeria.

Al mismo tiempo, unidades médicas del Ejército chino operaban en Etiopía, Sierra Leona, Sudán y Zambia. La participación de Beijing en las operaciones de mantenimiento de la paz de la ONU en Malí, Sudán y la participación del PLA en misiones internacionales de lucha contra la piratería en el Cuerno de África y el Golfo de Guinea exhibe los esfuerzos del país para combatir el terrorismo y la piratería como parte del Plan de Acción China-África. Por lo tanto, como parte del nexo entre el desarrollo y la seguridad de África, es necesario considerar las interacciones entre el compromiso militar y marítimo de China en el continente, las misiones de mantenimiento de la paz y la presencia cada vez mayor de las CMPs chinas. Desde Etiopía hasta Djibouti, el sector de la seguridad privada de China ya está ampliando las sondas en la región para establecer asociaciones comerciales rentables.²²³

Estas asociaciones van desde la protección de sitios de construcción hasta actividades contra la piratería. Con respecto a las operaciones antipiratería, los esfuerzos combinados de la coalición internacional para combatir a los piratas que azotan la costa de Somalia han reducido la actividad, pero no han erradicado por completo el problema. Además, desde principios de 2018 se ha producido un renovado aumento de actividad de piratería frente a las costas de África oriental y occidental. Esta tendencia ha reavivado la necesidad de una mayor cooperación público-privada en el sector de la seguridad en la región.

Así, las CMPs encontraron un nicho de mercado rentable en la prestación de servicios de vigilancia para los ejecutivos y funcionarios chinos que temen ser secuestrados. En este contexto, un pequeño número de CMPs chinas, (de más de 5 000 empresas que componen el

²²³ Respecto a la energía y recursos naturales, China pretende crear una relación de beneficio mutuo entre el país asiático y los países africanos. El Foro de Cooperación China-África Plan de Acción de Beijing (2019-2021) plantea lo siguiente: China y África mejorarán el diálogo sobre políticas y los intercambios tecnológicos sobre energía y recursos, coordinarán las estrategias de energía y recursos de cada uno, realizarán investigaciones conjuntas y formularán planes de desarrollo energético que sean operativos y se basen en las condiciones locales. Las dos partes alientan y apoyan a las empresas chinas y africanas, al tiempo que defienden el principio de beneficios mutuos, para trabajar juntas en el comercio de energía y la inversión, desarrollo y operación de proyectos de energía, llevar a cabo proyectos de demostración en el financiamiento de energía verde y explorar verde y sostenible. formas de cooperación energética. China apoyará el desarrollo de energías renovables, principalmente energía solar en África, así como el uso de almacenamiento en baterías y el fortalecimiento de la red eléctrica.

s/a, *Forum on China-Africa Cooperation Beijing Action Plan (2019-2021)*, [en línea],

GOVT.CHINADAILY.COM, Dirección URL:

<https://govt.chinadaily.com.cn/a/201812/03/WS5c04d35b498eefb3fe46e086.html>, [Consultado el 23 de junio de 2021].

mercado de seguridad privada de China continental) muestra capacidades especializadas que ofrecen información sobre su futuro. En el sector de la seguridad marítima, por ejemplo, la empresa Hua Xin Zhong An (HXZA) es una de las primeras empresas de seguridad chinas con personal que lleva armas a bordo de buques comerciales que transitan por las costas africanas.²²⁴ HXZA y el grupo Haiwei son dos de las pocas empresas chinas, entre las miles registradas en China continental, que han logrado operar exitosamente. En varios países africanos, desde Tanzania hasta Etiopía, Haiwei proporciona seguridad local para la construcción y logística chinas a empresas que operan en la región.

El tipo de servicios de protección que requieren las empresas estatales chinas y las empresas privadas en la mayoría de los países africanos es bastante básico y sencillo. Sin embargo, en áreas de alto riesgo como Libia o Sudán del Sur, los servicios de seguridad que se necesitan requieren capacidades militares más desarrolladas. Las complejidades de estos entornos más desafiantes implican soluciones que las CMPs chinas promedio (que operan en China continental), no pueden proporcionar. Al dividir el continente por sectores de amenaza y respuesta, es posible subrayar varios países que se caracterizan por riesgos específicos y los impulsores relacionados para el crecimiento del mercado local de seguridad privada. Estos países son los siguientes:

- Egipto y parte del Norte de África: protección de embajadas, vigilancia de puertos e infraestructura y respuesta al secuestro.
- Libia, el Sahel y Sudán del Sur: en estos países las CMPs son contratadas por la industria de extracción de petróleo para respaldar la seguridad de sus operaciones. Asimismo, las CMPs e incluso grupos independientes de mercenarios se emplean para apoyar las operaciones de combate.
- Nigeria: un aumento de la inseguridad marítima en la zona del delta ha provocado una presencia cada vez mayor de CMPs para combatir la piratería.
- Somalia: la amenaza del terrorismo es el principal impulsor de las CMPs especializadas en la respuesta de seguridad y contra el secuestro.

²²⁴ Arduino, *op. cit.*, pág. 7.

- Kenia: existe la amenaza inminente que representan los grupos terroristas como *Al-Shabab*.
- Sudáfrica: es un país con un gran número de CMPs nacionales y representa la exportación de conocimientos especializados de seguridad de alto nivel.

A este respecto, la presencia de las CMPs chinas en África todavía se limita a prestar servicios de vigilancia. Esto significa, por ejemplo, guardias desarmados que patrullan edificios, estacionamientos y fábricas. Sin embargo, la evolución en el empleo de CMPs para garantizar la seguridad de la infraestructura y la seguridad de los trabajadores a lo largo de la parte africana de la BRI, es una cuestión que queda pendiente de observar, ya que el continente africano experimentó de la intromisión de mercenarios en conflictos armados después de la Segunda Guerra Mundial.

Como se apuntó en el capítulo anterior, existen regulaciones legales a los mercenarios. Parece que China pretende ser más cuidadosa ante el estatuto legal internacional de sus corporaciones militares que Rusia y Estados Unidos. También pretende evitar sucesos lamentables y que dañen su imagen política internacional como lo ocurrido con Blackwater en Iraq. De esta manera, China está elaborando una ley relacionada con la selección y el despliegue de las CMPs chinas en el extranjero. Además, China firmó el Documento de Montreux, que establece las responsabilidades estatales en la regulación de las empresas de seguridad.

En Medio Oriente, uno de los países más atractivos para China es Iraq debido a los lucrativos recursos petroleros que han captado miles de millones de dólares de inversión china.²²⁵ La inestabilidad del país, sin embargo, obliga a las empresas extranjeras a contratar empresas de seguridad con amplia experiencia. En Iraq, China utiliza una combinación de

²²⁵ Por ejemplo, la compañía petrolera china ZhenHua está finalizando un acuerdo multimillonario con la empresa estatal de comercialización de petróleo de Iraq (SOMO), en el que ZhenHua aceptaría una compra mensual de 4 millones de barriles de petróleo durante cinco años. ZhenHua planea pagar a SOMO 2 mil millones de dólares por adelantado, lo suficiente para impulsar significativamente la deprimida economía iraquí y dependiente del petróleo crudo.

Sophie Zinser, "A Quantum Leap Forward: Chinese Influence Grows in Iraq's Oil Market", [en línea], *The Diplomat*, 23 de diciembre de 2020, Dirección URL: <https://thediplomat.com/2020/12/a-quantum-leap-forward-chinese-influence-grows-in-iraqs-oil-market/>, [Consultado el 23 de junio de 2021].

empresas de seguridad chinas y occidentales para proteger sus intereses económicos. El petróleo es el eje de los vínculos entre los dos países. En la actualidad, las empresas estatales de energía chinas tienen una presencia visible en los principales campos petroleros de Iraq. Tres grandes empresas estatales petroleras de China compran petróleo de Iraq: China National Petroleum Corporation (CNPC), China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) y Sinopec. CNPC y CNOOC operan en el Sur, y Sinopec opera en la región del Kurdistan, áreas responsables de más de 90% de la producción de petróleo en el país.²²⁶ Iraq sigue encabezando la lista de destinos de inversión de alto riesgo en los informes de evaluación de riesgos de China. A pesar de la reducción reciente de la violencia, se espera que el terrorismo, la inestabilidad política y las divisiones sociales representen una amenaza significativa para la estabilidad durante mucho tiempo. La guerra y la inestabilidad son factores importantes que influyen en las decisiones de inversión chinas. En 2013, el año anterior a la ofensiva del Estado Islámico en el Norte de Iraq, China invirtió más de 2 500 millones de dólares en proyectos iraquíes, según datos de China Global Investment Tracker. Pero en 2014, ese número se redujo a 1.2 mil millones de dólares. A medida que continuaban los disturbios, el volumen de inversión se redujo nuevamente a 530 millones en 2015. Cuando las fuerzas de seguridad iraquíes recuperaron la ventaja en 2016, la cifra subió a 1.8 mil millones.²²⁷

Las respuestas de las empresas chinas han sido variadas. En un caso, el personal de seguridad chino armado contraatacó y ahuyentó a los atacantes armados. En otro caso, los contratistas chinos desarmados simplemente se quedaron al margen y observaron a los lugareños armados saquear el complejo. También ha habido casos en los que las empresas chinas simplemente han pagado a grupos armados para que se vayan.

A la luz del entorno de seguridad incierto en Iraq, las empresas chinas generan una demanda considerable de contratistas de seguridad, y muchas han adoptado una combinación de empresas de seguridad privadas chinas y extranjeras. Las empresas chinas contratan a CMPs chinas principalmente por afinidades lingüísticas y culturales, así como para proteger secretos comerciales. Aún así, la experiencia y los conocimientos de las empresas de seguridad occidentales son un valioso complemento. Por lo tanto, es común que las empresas

²²⁶ Zi Yang, *Securing China's Belt and Road Initiative*, United States Institute of Peace, noviembre de 2018, pág. 7.

²²⁷ Arduino, *op. cit.*, pág. 8.

contraten a contratistas occidentales armados, como las empresas británicas G4S y Control Risks, para proteger los perímetros de defensa externa de un complejo mientras contratistas chinos vigilan el interior.

Con respecto a la rivalidad entre China y Estados Unidos, cabe destacar que las empresas de seguridad vinculadas al Ejército chino se han visto inmersas en este conflicto. El 12 de noviembre de 2020, Donald Trump, presidente de Estados Unidos, presentó una orden ejecutiva llamada *Executive Order on Addressing the Threat from Securities Investments that Finance Communist Chinese Military Companies*.²²⁸ Según la orden ejecutiva, esas empresas obtienen capital vendiendo valores a inversores estadounidenses que cotizan en bolsas públicas tanto en Estados Unidos como en el extranjero, presionando a los proveedores de índices y fondos estadounidenses para que incluyan estos valores en las ofertas de mercado y participando en otros actos para garantizar el acceso a capital de Estados Unidos. De esa forma, China utiliza a los inversores estadounidenses para financiar el desarrollo y la modernización de sus Fuerzas Armadas.

La orden ejecutiva enlista una serie de actividades que están prohibidas por el gobierno estadounidense. Estas prohibiciones comenzarán a operar desde el 11 de enero de 2021. La principal prohibición es cualquier transacción en valores que coticen en bolsa, o cualquier valor que sea derivado de, o esté diseñado para proporcionar exposición de inversión a dichos valores, de cualquier compañía militar china comunista, por cualquier persona de Estados Unidos. Según la orden ejecutiva, una *compañía militar china comunista* significa cualquier persona que el Secretario de Defensa haya enumerado como una compañía militar china comunista que opere directa o indirectamente en los Estados Unidos o en cualquiera de sus territorios.²²⁹

²²⁸ s/a, *Executive Order on Addressing the Threat from Securities Investments that Finance Certain Companies of the People's Republic of China*, [en línea], The White House, Dirección URL: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2021/06/03/executive-order-on-addressing-the-threat-from-securities-investments-that-finance-certain-companies-of-the-peoples-republic-of-china/>, [consultado el 15 de mayo de 2020].

²²⁹ La lista incluye a las siguientes empresas chinas: China Communications Construction Company (CCCC), China Academy of Launch Vehicle Technology (CALT), China Spacesat China United Network Communications Group Co Ltd, China Electronics Corporation (CEC) China National Chemical Engineering Group Co., Ltd. (CNCEC), China National Chemical Corporation (ChemChina), Sinochem Group Co Ltd, China State Construction Group Co., Ltd., China Three Gorges Corporation Limited, China Nuclear Engineering & Construction Corporation (CNECC).

Finalmente, se resalta que las CMPs y la industria de seguridad china en el espacio internacional, apenas despegan y se consolidan. En este sentido, la razón de que se comience a generar esta industria enfocada a cuidar a funcionarios y ejecutivos chinos en zonas conflictivas es el objetivo que hasta ahora se plantea China y la industria. Este fenómeno debe ser enmarcado en la agenda de política exterior china y sus motivaciones de consolidarse como una potencia económica y militar que desafíe el poderío estadounidense. Por último, se identifica que la contratación de servicios de seguridad le es útil a China debido a que brindan un enfoque más práctico para proteger los intereses de China en el exterior. Asimismo, ofrecen al gobierno chino la oportunidad de resistirse a la presión para desplegar a su Ejército de manera más robusta en aquellas zonas delicadas geopolíticamente hablando y donde sus intereses están en juego.

Capítulo III. Estatuto de la regulación de CMPs desde la perspectiva del Derecho Internacional Humanitario: Documento Montreux, ICoCa y la propuesta neoliberal

3.1 Las Corporaciones Militares Privadas y la regulación internacional

La primera situación mencionada en este trabajo de investigación donde se ilustraba un ejemplo de la lamentable participación de las CMPs en conflictos armados fue la matanza de la plaza Nisur en Iraq, cuando miembros de Blackwater asesinaron civiles desarmados. Claramente, este momento no se hubiera dado sin el más amplio acontecimiento de la invasión a Iraq, la cual se ejecutó por Estados Unidos y una coalición de aliados el 20 de marzo de 2003. La invasión tomó como pretexto la posibilidad de que Iraq tuviera armas nucleares; así Estados Unidos y sus aliados comenzaron una guerra con la intención de derrocar rápidamente al gobierno baazista de Saddam Hussein, instalar un nuevo liderazgo e imponer un régimen con las instituciones democráticas y liberales. Como apoyo a las fuerzas militares estadounidenses en Iraq, se contrataron CMPs para llevar a cabo actividades de vigilancia y logística. La contratación de CMPs no era un hecho nuevo para las operaciones militares estadounidenses: desde la década de los años 90 del siglo XX, el gobierno realizaba contratos con el sector privado debido a la implementación del Programa de Aumento Civil Logístico del Ejército (LOGCAP).

No obstante, los debates mediáticos, académicos y gubernamentales sobre la definición, comprensión y regulación de las CMPs se cristalizaron después del evento de la plaza Nisur. Esta noticia provocó indignación, protestas diplomáticas iraquíes, el escrutinio del Congreso estadounidense, la renuncia del director de la Oficina de Seguridad Diplomática del Departamento de Estado y la afirmación de la supervisión del Departamento de Defensa sobre toda la seguridad privada y los contratistas desplegados conjuntamente con personal de agencias civiles o militares estadounidenses en áreas de operaciones de combate. Eso llevó a

que el gobierno iraquí se negara a otorgar licencias a Blackwater. Las dificultades encontradas para hacer que el personal de Blackwater rindiera cuentas también alentó al gobierno iraquí a insistir en que todos los contratistas estadounidenses que trabajaban en Iraq estuvieran sujetos a la jurisdicción legal iraquí, una posición consagrada posteriormente en el Acuerdo sobre el Estatuto de las Fuerzas entre Estados Unidos e Iraq de enero de 2009. A pesar de las dificultades, una oleada de contratistas de seguridad privada ingresó al país durante los últimos años de la invasión estadounidense con el fin de proporcionar seguridad para el personal civil y diplomático que permaneció en Iraq. Pero ya era muy tarde, al menos la reputación de las CMPs estaba manchada, además causó revuelo mediático, así como en la esfera pública. Asimismo, activó el debate en organismos internacionales como la ONU, lo cual se observó en los grupos de trabajo que se vieron movilizados para discutir el estatuto de la regulación de las CMPs.

En este sentido, se reconoce la importancia de la regulación de las CMPs debido a que es un eje su estudio en su relación con el Estado. Aunado a lo anterior, el tema de la regulación debe ser tocado por esta investigación gracias a que en ella participan una serie de actores internacionales estatales, no estatales-públicos y actores privados. Eso significa que se volvió un tema de la agenda de diferentes organismos internacionales. Este detalle cobra importancia para la investigación, ya que la perspectiva de este trabajo se centra en el orden internacional constituido hegemonícamente, donde existe la competencia capitalista y una serie de instituciones que se dedican a mantener el orden internacional. Es en ese contexto donde se piensa e identifica la regulación de las CMPs.

Este capítulo tiene como objetivo identificar las propuestas jurídicas internacionales que tienen la tarea de esbozar un proyecto de regulación de las CMPs. Así, se identifican tres: 1) el primero está basado en el Derecho Internacional Humanitario, es decir, el Documento Montreux que es una propuesta de ciertos Estados para generar un documento que plantee y marque las pautas y rutas que los Estados deberían adoptar para establecer una regulación a las CMPs; 2) en segundo lugar se encontró el establecimiento del Código de Conducta Internacional para Proveedores de Servicios de Seguridad Privada, una iniciativa que resultó ser una consecuencia del Documento Montreux, sin embargo, en la asociación del Código de Conducta no hay una participación estatal, sino de organizaciones no gubernamentales y de las CMPs que suscriben el código. Asimismo, se mencionan los grupos de trabajo de la Oficina del Alto Comisionado de los Derechos Humanos que dan cuenta de la actividad

mercenaria y de las CMPs; 3) en tercer lugar, se identifica la propuesta de autorregulación (*self regulation*), donde se propone que sea la misma industria de seguridad, organizada en diferentes instancias, la que se regule a sí misma. Finalmente, se hará un balance de las propuestas de regulación anteriormente descritas.

Como la primera propuesta de regulación es el Documento Montreux, se encuentra necesario hacer un repaso de qué es el Derecho Internacional Humanitario, ya que el Documento Montreux sienta sus bases jurídicas en este último. Luego se procede a describir al Código de Conducta que recomienda las buenas prácticas que el Documento Montreux proporciona. Posteriormente se hará referencia a la propuesta de la auto regulación por medio de diferentes asociaciones de la industria de seguridad privada: la Asociación Internacional de Operaciones de Estabilidad (ISOA, por sus siglas en inglés), la Asociación Británica de Empresas de Seguridad Privada (BAPSC, por sus siglas en inglés) y la disuelta Asociación de Empresas de Seguridad Privada de Iraq (PSCAI, por sus siglas en inglés). Algunos académicos apuntan que esta opción no puede sustituir la regulación de los Estados, pero pueden complementar a la misma. Así, se da paso a la descripción de las propuestas de regulación de las CMPs a nivel internacional.

3.1.1 Derecho Internacional Humanitario (DIH)

El Derecho Internacional Humanitario es parte integrante del Derecho Internacional Público (DIP), que regula las relaciones estatales. El DIP está integrado por tratados o convenios firmados entre Estados, por el derecho consuetudinario internacional (que se compone a su vez de la práctica estatal que los Estados reconocen como obligatoria), así como por los principios generales del derecho. Respecto al DIH, éste ocupa el lugar del cuerpo de reglas del DIP. Antes se le conocía como *derecho de la guerra*. El DIH se define como:

El derecho internacional humanitario (DIH) es un conjunto de normas que, por razones humanitarias, trata de limitar los efectos de los conflictos armados. Protege a las personas que no participan o que ya no participan en los combates y limita los medios y métodos de hacer la guerra. El DIH suele llamarse también "derecho de la guerra" y "derecho de los conflictos armados".²³⁰

²³⁰ Servicio de Asesoramiento en el Derecho Internacional Humanitario; *¿Qué es el derecho internacional humanitario?*, [en línea], 2 pp., CICR, Dirección URL: <https://www.icrc.org/es/doc/assets/files/other/dih.es.pdf>, [consultado el 30 de abril de 2021].

El DIH se aplica en situaciones de conflicto armado; sin embargo, no determina si un Estado tiene o no derecho a recurrir a la fuerza: esa cuestión específica está regulada por otra parte del DIH, que figura en la Carta de las Naciones Unidas. El DIH presenta las mismas características que el derecho clásico de la guerra porque existen normas consuetudinarias confirmadas por tratados multilaterales. El origen del DIH se remonta a las normas dictadas por las antiguas civilizaciones y religiones ya que en “la guerra siempre ha estado sujeta a ciertas leyes y costumbres”.²³¹ Pero fue hasta el siglo XIX que se creó el DIH y gracias a su codificación, se aplica una serie limitada de normas (en particular las disposiciones del tercer artículo, que es común a los cuatro Convenios de Ginebra y el Protocolo adicional II). Asimismo, es relevante diferenciar al DIH del Derecho de los Derechos Humanos (DDH): aunque algunas de sus normas son similares, estas dos ramas del derecho internacional aparecen en distintos tratados y se desarrollaron de manera diferente. Por ejemplo, el DDH, es aplicable en tiempo de paz (a diferencia del DIH). En última instancia, el DIH cubre la protección de las personas que no tienen una participación en las hostilidades; también plantea una serie de restricciones de los medios de guerra (como las armas), y de los métodos de guerra (como ciertas tácticas militares). Aquellas personas que no toman parte en las hostilidades (pueden ser los civiles y el personal médico o religioso), son protegidas por el DIH. De igual forma, el DIH protege a los combatientes heridos o enfermos, los náufragos y los prisioneros de guerra. Es necesario señalar que el proceso de redacción del DIH se llevó a cabo a través de los Convenios de Ginebra (tratados multilaterales) de 1949. Los cuatro Convenios regulan lo siguiente:

- 1ro. Regula la protección de los heridos y los enfermos en caso de conflicto armado internacional en tierra;
- 2do. Está destinado a proteger a los heridos, los enfermos y los náufragos en caso de conflicto internacional en el mar;
- 3ro. Regula el trato y la situación de los prisioneros de guerra;
- 4to. Protege a los civiles en los territorios ocupados y a los extranjeros en el territorio del Estado beligerante.

²³¹ *Idem.*

Dichos convenios se encuentran complementados por dos tratados: los Protocolos adicionales de 1977 que son relativos a la protección de las víctimas de los conflictos armados. El Protocolo Adicional I desarrolla las disposiciones de los Convenios de Ginebra aplicables en caso de conflicto armado internacional; y también completa determinadas normas del derecho de La Haya relativas a los métodos y medios para la conducción de las hostilidades. Es necesario reiterar que el DIH sólo se aplica en caso de conflicto armado, eso significa que “no cubre las situaciones de tensiones internas o disturbios interiores”²³² de cualquier país. Cabe destacar que el DIH hace una distinción entre los conflictos armados internacionales y los conflictos armados no internacionales. En el primero de los casos, los conflictos armados internacionales están caracterizados por el enfrentamiento de, mínimo, dos Estados. Y en un conflicto con tales características, se deben observar muchas normas pertenecientes a los Convenios de Ginebra y al Protocolo Adicional I. De igual manera, se rescata que los Estados son las entidades obligadas a “dar a conocer las normas de ese derecho a las respectivas fuerzas armadas y al público en general”,²³³ al tiempo que previenen y castigan aquellas violaciones al DIH.

Para este trabajo, es indispensable hacer un mínimo recuento de qué es el DIH para tratar la regulación de las CMPs a nivel internacional. En efecto, en el primer capítulo de este trabajo ya se hizo referencia al artículo 47 del Protocolo Adicional I que brinda una definición de “mercenario”. Partiendo de esa definición jurídica, se esclareció que a partir del Protocolo Adicional I, los miembros del personal de las CMPs no figuran como mercenarios (lo cual es considerado como un elemento jurídico básico para diferenciar ambos conceptos). Alexandre Faite brinda un ejemplo: los empleados británicos o estadounidenses de las CMPs que desempeñaron funciones en Iraq, no habrían sido calificados como mercenarios ya que eran nacionales de una parte en conflicto y no cumplen las condiciones del artículo 47 (un mercenario no es nacional de una Parte en conflicto ni residente en el territorio controlado por una Parte en conflicto).²³⁴

²³² *Idem.*

²³³ *Idem.*

²³⁴ Alexandre Faite, *Involvement of Private Contractors in Armed Conflict: Implications under International Humanitarian Law*, [en línea], 14 pp. CICR, Dirección URL: <https://www.icrc.org/en/doc/assets/files/other/pmc-article-a-faite.pdf>, [consultado el 30 de abril de 2021].

Por otra parte, aparece de nuevo la variedad de servicios que las CMPs ofrecen. Es decir, su personal no es contratado, en todos los casos, para participar en el conflicto armado como combatientes (hay CMPs que pueden ofrecer sólo servicios de logística). Entonces, si los empleados permanentes de una CMP tienen asignadas funciones y ubicaciones diferentes, es discutible que las condiciones del artículo 47 (un mercenario es contratado especialmente a nivel local o en el extranjero para luchar en un conflicto armado), se cumplan. En resumen, pensar al personal de CMPs como mercenarios es incorrecto (desde un punto de vista estrictamente legal internacional), y el personal de este tipo de corporaciones generalmente quedaría fuera de la definición conjunta prevista en los instrumentos internacionales. Con esta situación, organismos internacionales (como la Oficina del Alto Comisionado de la ONU para los Derechos Humanos y el Comité Internacional de la Cruz Roja) se pusieron en marcha para tomar una serie de medidas siguiendo un proceso, basado en el DIH, que concluyó con una propuesta de regulación de la contratación estatal de CMPs y su actividad.

3.2 Documento Montreux

El Documento Montreux es el primer intento intergubernamental de articular las obligaciones jurídicas internacionales de las corporaciones militares privadas.²³⁵ El Documento Montreux fue presentado en 2008 gracias a una iniciativa del gobierno suizo y el Comité Internacional

²³⁵ El Documento Montreux se ha perfilado también como documento guía para la discusión sobre la regulación de las CMPs: la Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos (OACDH) creó un equipo de expertos que dan seguimiento a la actividad mercenaria y, en los últimos años, a la de las CMPs: en julio de 2005, el “Grupo de Trabajo sobre la utilización de mercenarios como medio de violar los derechos humanos y de obstaculizar el ejercicio del derecho de los pueblos a la libre determinación” fue creado, conforme a la resolución 2005/2, sustituyendo al Relator Especial sobre la utilización de mercenarios, que estuvo vigente desde 1987 hasta 2005. Por otra parte, en 2010 se creó el “Grupo de trabajo intergubernamental de composición abierta para considerar la posibilidad de elaborar un marco normativo internacional sobre la regulación, supervisión y vigilancia de las actividades de empresas privadas militares y de seguridad relativa” que informa sobre las actividades de las CMPs. Sus antecedentes se encuentran en el 15º período de sesiones, celebrado el 1 de octubre de 2010, del Consejo de Derechos Humanos. En ese periodo de sesiones, se adoptó la resolución 15/26 por la cual decidió. A continuación se da cuenta del trabajo de dos Grupos de Trabajo mediante la revisión de los informes que se produjeron después de discutir la plausible regulación internacional de las CMPs.

La tarea principal del grupo de trabajo sobre mercenarios es fortalecer del marco jurídico internacional para la prevención y la sanción del reclutamiento, la utilización, la financiación y el entrenamiento de mercenarios, considerando que su utilización es un medio de violar los derechos humanos y obstaculizar el ejercicio del derecho de los pueblos a la libre determinación. Asimismo, el grupo de trabajo vigila también las actividades relacionadas con las CMPs, mediante misiones de investigación, estudios temáticos y denuncias individuales. Es de suma relevancia destacar que el grupo de trabajo y sus actividades pretenden contribuir a la promoción de la creación de un reglamento internacional vinculante de las actividades de las CMPs, y la mejora de las medidas destinadas a prohibir el mercenarismo.

de la Cruz Roja (CICR). Eso se contextualizó después del debate y atención mediática que las corporaciones militares privadas causaron, sobre todo por su participación en la guerra de Iraq y Afganistán. En el documento se apuntan aspectos importantes del actuar de las CMPs, por ejemplo: el estatuto del personal con arreglo a los Convenios de Ginebra de 1949, la responsabilidad individual, así como el deber de las autoridades estatales de investigar las acciones de las CMPs, en caso de que hayan incurrido en una conducta indebida.

La presentación y elaboración del Documento Montreux se basa en ciertas consideraciones. Por ejemplo, no se pierde de vista que las normas establecidas del derecho internacional se aplican a los Estados en sus relaciones con las CMPs y a sus operaciones durante conflictos armados (en particular, las normas del DIH y las de los derechos humanos). Otra importante consideración es que el Documento Montreux no es un instrumento jurídicamente vinculante, es decir que no afecta a las obligaciones vigentes de los Estados con arreglo al derecho internacional. En fin, no crea ni desarrolla nuevas obligaciones de Derecho internacional.

Su función es orientar y echar luz sobre una serie de asuntos jurídicos basándose en el Derecho internacional vigente para promover las buenas prácticas que se pueden volver instructivas para aquellas situaciones que se dan posteriormente al conflicto. El Documento Montreux pretende recordar las obligaciones jurídicas en caso de que se haya decidido contratar a CMPs. El Documento Montreux puntualiza cuáles son los Estados contratantes, territoriales y de origen. Además apunta que se entenderá como personal de una CMP (el Documento Montreux las llama empresas militares y de seguridad privadas):

- b) Los "miembros del personal de una EMSP" son las personas empleadas, directamente o a través de subcontratos, por una EMSP, incluidos sus empleados y su personal directivo;
- c) Los "Estados contratantes" son los Estados que contratan directamente los servicios de una EMSP, incluso, si procede, cuando esa empresa subcontrata sus servicios con otra EMSP;
- d) Los "Estados territoriales" son los Estados en cuyo territorio operan las EMSP;
- e) Los "Estados de origen" son los Estados cuya nacionalidad ostentan las EMSP, es decir, los Estados en los que están registrados las empresas; si el Estado en el que está registrado una EMSP no es en el que están ubicadas sus principales oficinas

directivas, el “Estado de origen” será el Estado en el que se encuentran esas oficinas.²³⁶

El texto invita a los otros Estados, organizaciones internacionales, organizaciones no gubernamentales y a las corporaciones militares privadas a promover la adopción de buenas prácticas adecuadas para sus operaciones. Así, el Documento Montreux consta de dos partes:

1. *Obligaciones jurídicas internacionales pertinentes relativas a las empresas militares y de seguridad privada.* Aquí se desarrollan los temas tocantes a los Estados contratantes, los Estados territoriales, los Estados de origen, todos los demás Estados, las corporaciones militares privadas y su personal; así como a la Responsabilidad del superior jerárquico.
2. *Buenas prácticas relativas a las empresas militares y de seguridad privadas.* En la segunda parte, se trata sobre las buenas prácticas para los Estados contratantes, buenas prácticas para los Estados territoriales y buenas prácticas para los Estados de origen.

A continuación se sintetizan los puntos más destacables de la primera sección. En primera instancia, se apuntan las observaciones que recuerdan algunas de las obligaciones jurídicas internacionales vigentes de los Estados en relación con las CMPs. Las observaciones provienen de diversos acuerdos internacionales de Derecho Internacional Humanitario, Derechos Humanos y del Derecho Internacional Consuetudinario. Se establece que los Estados están vinculados por obligaciones del derecho internacional, aun si contratan CMPs para llevar a cabo operaciones específicas. Por lo tanto, los Estados contratantes están obligados a tomar todas las medidas para asegurar el orden público y la seguridad, es decir, que deben vigilar a las CMPs para que no cometan violaciones al derecho internacional.

Por otra parte, los Estados no pueden contratar a las CMPs para que realicen actividades que el DIH asigna a las autoridades estatales. Por ejemplo, los Estados son responsables de los campos de prisioneros de guerra o los centros de internamiento de civiles. Luego entonces, el Documento Montreux sugiere que los Estados contratantes adopten

²³⁶ Departamento Federal de Relaciones Exteriores, Dirección de Derecho Internacional (CICR), *Documento Montreux. Sobre las obligaciones jurídicas internacionales pertinentes y las buenas prácticas de los Estados en lo que respecta a las operaciones de las empresas militares y de seguridad privadas durante los conflictos armados*, [en línea], 51 pp. Dirección URL: <https://www.icrc.org>, [consultado el 1 de abril de 2021].

medidas legislativas o de otra índole para hacer cumplir las obligaciones que les son establecidas y así, prevenir los casos de conducta indebida por parte de las CMPs.

Los instrumentos legislativos creados por los Estados contratantes tendrían la finalidad de establecer sanciones penales efectivas aplicables a aquellos que hayan cometido infracciones graves a los Convenios de Ginebra y a su Protocolo Adicional I. Los Estados son las entidades con la obligación de investigar a las personas que hayan cometido o hayan ordenado cometer las infracciones para que comparezcan ante los tribunales, sin importar la nacionalidad de quienes cometieron las faltas al derecho internacional humanitario. Por lo tanto, los Estados contratantes tienen la obligación de investigar, enjuiciar, extraditar o entregar a las personas sospechosas de haber cometido los delitos contra el derecho internacional.

Los Estados contratantes, son responsables de las violaciones al derecho internacional humanitario, a las normas de derechos humanos u otras normas del derecho internacional cometidas por las CMPs o su personal. No obstante, esas violaciones deben de ser imputables al Estado contratante de conformidad con el Derecho Internacional Consuetudinario. En el último punto respecto a los Estados contratantes en la primera sección del Documento Montreux, se señala que éstos tienen la obligación de conceder reparaciones a quienes hayan sido víctimas de violaciones a los derechos humanos causadas por la conducta ilícita del personal de las CMPs.

Respecto a los Estados territoriales, a los Estados de origen y a todos los demás Estados, el Documento Montreux estipula que éstos tienen la obligación de hacer que las CMPs respeten al DIH. De la misma manera, tienen que adoptar las medidas legislativas necesarias para hacer cumplir con las obligaciones del derecho internacional. Además, están obligados a promulgar los instrumentos legislativos para establecer las sanciones a las personas que hayan cometido infracciones a los Convenios de Ginebra y al Protocolo Adicional I.

Asimismo, el Documento plantea que los empleados de CMPs están protegidos como civiles con arreglo al derecho internacional (a menos de que estén incorporados a las Fuerzas Armadas de los Estados). A diferencia de los mercenarios, los miembros del personal de las CMPs sí tienen derecho al estatuto de prisioneros de guerra en los conflictos armados

internacionales, sólo en caso de que acompañen a las fuerzas armadas en condiciones previstas en el párrafo 4 del artículo 4A del Tercer Convenio de Ginebra. No obstante, en caso de que el personal de las CMPs cometa actos tipificados como delitos por el derecho nacional aplicable o el derecho internacional, éstos pueden ser enjuiciados.

Finalmente, la primera sección hace referencia a la responsabilidad del superior jerárquico. Esto significa que los funcionarios públicos, los mandos militares o los directores civiles de las CMPs, podrán ser considerados como responsables de los delitos contra el derecho internacional cometidos por el personal de las CMPs que esté bajo su responsabilidad.

Respecto a lo establecido en la segunda sección del Documento Montreux, se rescatan algunas de las buenas prácticas que el texto recomienda a los Estados y a las CMPs. Éstas están destinadas a orientar y ayudar a los Estados a respetar el derecho internacional. Sin embargo, las buenas prácticas no son jurídicamente vinculantes o pretenden ser exhaustivas. Por lo tanto, se menciona en el texto que ningún Estado está obligado legalmente a aplicar alguna buena práctica.

Tabla 11. Buenas prácticas estipuladas por el Documento Montreux

Buenas prácticas para:		
Estados contratantes	Estados territoriales	Estados de Origen
● Establecer un procedimiento para la selección y contratación de las CMPs que sea transparente y supervisada. ● Adoptar los criterios de calidad oportunos a la hora de	● Establecer un sistema de autorizaciones que obligue a las CMPs a obtener permisos para operar o a solicitar una autorización para prestar servicios específicos. ● Establecer un	● Establecer un sistema de autorizaciones, en particular para la “exportación” de los servicios de las CMPs al extranjero. ● Aplicar procedimientos, criterios de selección y condiciones de

seleccionar a las CMPs. ● Seleccionar las CMPS en función de su conducta pasada. ● Incluir cláusulas contractuales que contemplen la obligación de ajustarse a los criterios de selección y de respetar el derecho internacional humanitario. ● Controlar si se cumplen los contratos y prever mecanismos de rendición de cuentas para las CMPs.	procedimiento de selección de las CMPs basado en criterios de selección similares a los de los Estados contratantes. ● Supeditar la concesión de autorizaciones o licencias al cumplimiento de los criterios de selección y exigir, en particular, el respeto del derecho internacional humanitario. ● Establecer normas específicas que regulen la prestación de servicios por las CMPs y su personal.	autorización similares a los de los Estados contratantes y territoriales. ● Controlar el cumplimiento de las condiciones de la autorización o la licencia y establecer mecanismos para que las CMPs rindan cuentas de sus actos.
---	---	---

Elaboración propia con información del Documento Montreux

Respecto a la cuestión de si las CMPs operan en un vacío legal, el Documento Montreux lo niega. Si bien, dice el texto, los Estados carecen de la legislación nacional necesaria para regular a las CMP y, además, la legislación internacional sobre mercenarios no es aplicable a las CMPs; todo conflicto armado internacional se rige por normas establecidas gracias al DIH. Éste regula las actividades del personal de las CMPs y a las de los Estados que las contratan. Además, “las normas de derechos humanos imponen a los Estados una

serie de obligaciones que protegen a las personas de las infracciones cometidas por las EMSP [CMPs]. El Documento de Montreux explica estas normas y principios”.²³⁷

El Documento Montreux afirma que el derecho internacional humanitario y los derechos humanos se aplican durante los conflictos armados y que los Estados no eluden sus obligaciones cuando contratan a las CMPs para desarrollar determinadas actividades. Cabe destacar que el Documento de Montreux también sentó las bases para fomentar otros esfuerzos regulatorios. Por ejemplo el Código de Conducta Internacional para Proveedores de Servicios de Seguridad Privada, dirigido a las CMPs. En el código de conducta se establece sus responsabilidades de respetar los derechos humanos y cumplir con el DIH al prestar sus servicios militares y de seguridad.

3.2.1 Conferencia Montreux +5

En 2013, se conmemoró el quinto aniversario del Documento de Montreux. El gobierno de Suiza y el CICR realizaron una conferencia, *Montreux +5* en Suiza. Estados participantes en el proceso de creación del documento y otras partes interesadas de las empresas y la sociedad civil se reunieron para discutir experiencias, identificar desafíos de implementación y encontrar formas para respaldar ampliamente al Documento Montreux. La conferencia también abordó el Código de Conducta Internacional para Proveedores de Servicios de Seguridad Privada.

De la conferencia del 2013 se produjo un reporte llamado *Montreux Five Years On*, que fue redactado por un equipo global de académicos, expertos en la industria militar, en la legislación nacional e internacional, en los derechos humanos y en la regulación empresarial. El reporte pretende responder a ciertas interrogantes sobre el Documento Montreux y su eficacia. Por ejemplo, se cuestiona cuál es el grado de cumplimiento del Estado respecto al Documento Montreux), y si hay indicios de que las buenas prácticas tienen el impacto deseado. Para contestar las preguntas, el reporte estudia a dos Estados contratantes: Estados Unidos y Reino Unido; dos Estados territoriales: Iraq y Afganistán; y hace un análisis sobre América Latina y el Caribe, ya que la región se presenta como un escenario donde las CMPs

²³⁷ *Ibid.* pág. 41.

participan. A continuación, se rescatan las observaciones más importantes sobre el Documento Montreux y los cuatro casos de estudio escogidos para este trabajo: Estados Unidos, Reino Unido, Rusia y China.

3.2.1.1 Estados Unidos como Estado contratante y de origen

Estados Unidos es un Estado contratante y de origen, según los términos del Documento Montreux. Como ya se observó en el segundo capítulo de este trabajo, el país es la sede de algunas de las CMPs más grandes y su gobierno contrata sus servicios (debido a que es fundamental para sus objetivos militares). El gran volumen y variedad de servicios de las CMPs (y empleados) contratadas alcanzaron un récord histórico con las guerras en Iraq y Afganistán. Desde el año fiscal 2007 al año fiscal 2012, el DoD tenía obligaciones contractuales en las áreas de operaciones de Iraq y Afganistán de aproximadamente 160 mil millones de dólares, que era más alto que las obligaciones contractuales totales de cualquier otra agencia federal de Estados Unidos.

Los tipos de servicios abarcan toda la gama, desde la logística y los servicios de apoyo de base, hasta los servicios que están más estrechamente relacionados con los esfuerzos de la guerra, como la provisión de seguridad para los sitios, el personal y los convoyes, el mantenimiento y operación de armas, la inteligencia, los interrogatorios, los servicios relacionados con la detención y capacitación de las fuerzas de seguridad militares y policiales nacionales.

Respecto a la violación a derechos humanos, la CMP que se distinguió por acumular la lista más larga de violaciones a éstos fue Blackwater, cuyos empleados fueron acusados del incidente de la plaza Nisur. Blackwater fue criticada por el Grupo de Trabajo sobre mercenarios de la ONU y se convirtió en el tema de una investigación del Congreso de Estados Unidos en 2007. El Grupo de Trabajo de la ONU resumió las conclusiones del personal demócrata del Comité de Reforma del Gobierno y Supervisión de la Cámara, “entre enero de 2005 y septiembre de 2007 sólo, los empleados de Blackwater estuvieron involucrados en 195 incidentes relacionados con descargas de armas de fuego. En la inmensa

mayoría de estos incidentes (84%), fueron los primeros en disparar. Estos incidentes provocaron importantes bajas iraquíes y daños materiales”.²³⁸

Otros incidentes se dieron el 4 de abril de 2004 en Najaf, cuando ocho empleados de Blackwater se unieron a las tropas estadounidenses en un tiroteo montado por la milicia de Moqtada al-Sadr. Asimismo, el 14 de mayo de 2005, un convoy de Blackwater que conducía por la carretera hacia el aeropuerto de Bagdad disparó contra un vehículo civil iraquí, matando al conductor e hiriendo a su esposa e hija. A continuación, los empleados de Blackwater dispararon sobre las cabezas de los soldados del 69o Regimiento del Ejército de Estados Unidos y luego se alejaron a toda velocidad en su camión blindado.

Tales incidentes no fueron exclusivos de Blackwater. Otros dos contratistas del DoD también fueron responsables de una gran cantidad de incidentes. El comité de supervisión del Congreso estadounidense encontró que el personal de DynCorp disparó armas en 102 incidentes, empezando el fuego cruzado 62% de las veces; Triple Canopy tiroteó en 63 incidentes, disparando primero en 83%.²³⁹

El reporte *Montreux Five Years On* hace recomendaciones al gobierno estadounidense para que adopte las buenas prácticas, señaladas en el Documento Montreux, y para que haga todo lo posible para evitar más incidentes como los protagonizados por Blackwater y demás CMPs.²⁴⁰ El balance que el reporte *Montreux Five Years On* realiza sobre las buenas prácticas del gobierno estadounidense, siguiendo las pautas del Documento Montreux, rescata 4 categorías que ilustran el desenvolvimiento del gobierno estadounidense

²³⁸ Kuzi Charamba, et. al., *Montreux Five Years On: An analysis of State efforts to implement Montreux Document legal obligations and good practices Related to good practices*, [en línea], 237 pp., Dirección URL: <https://www.wcl.american.edu/index.cfm?LinkServID=B1E626D9-095E-4A28-94A94551CEA3488E>, [consultado el 20 de marzo de 2021].

²³⁹ *Ibidem.*, pág. 164.

²⁴⁰ A saber: 1) El gobierno de Estados Unidos debería desarrollar normas específicas de autorización y licencias para sus contratistas que exportan servicios de seguridad, que se ajusten a las Buenas Prácticas del Documento de Montreux para los Estados de Origen. 2) El gobierno de Estados Unidos debería revisar los criterios para una determinación de “responsabilidad” para incorporar referencias específicas a las normas de derechos humanos. 3) También debería enmendar los criterios de selección para los contratistas que realizan funciones de seguridad privada fuera de Estados Unidos y para aquellos que acompañan a las fuerzas armadas fuera del país para incluir indicadores específicos que aborden la capacitación en las leyes de la guerra, los Convenios de Ginebra y las leyes de derechos humanos aplicables. 4) El Sistema de Información sobre Integridad y Desempeño del Adjudicatario Federal debe incluir información sobre la mala conducta del contratista y del personal más allá de las condenas. 5) El proceso de selección de contratistas debería ser más transparente y público. 6) El gobierno debe poner a disposición del público un sistema de información sobre integridad y desempeño de los adjudicatarios federales, así como las calificaciones y evaluaciones de desempeño anteriores.

en este respecto. Las categorías son: subcontratación, autorización (licencias), contratación, y rendición de cuentas.

En primera instancia se rescata que el gobierno estadounidense ha realizado una serie de esfuerzos legales y regulatorios para definir funciones gubernamentales inherentes que no deben subcontratar a empresas. Por ejemplo, en la Ley de Reforma del Inventario de Actividades Federales (FAIR, por sus siglas en inglés) de 1998, una función inherentemente gubernamental está "tan íntimamente relacionada con el interés público que requiera el desempeño de los empleados del Gobierno Federal",²⁴¹ específicamente si puede "afectar significativamente la vida, la libertad, o propiedad de personas privadas." Asimismo, la Oficina de Administración y Presupuesto (OMB, por sus siglas en inglés) creó la Circular A-76, prohíbe la subcontratación de funciones inherentemente gubernamentales. Sin embargo, ni la Circular de la OMB, ni la interpretación adjunta, proporciona principios rectores útiles para esclarecer cómo o por qué ciertas funciones obtienen el estatus de inherentemente gubernamentales. Por lo tanto, esos esfuerzos son inconsistentes debido a la vaguedad de su lenguaje legal y a que las agencias gubernamentales entienden las funciones inherentemente gubernamentales de manera diferente.

Respecto a la autorización, se apunta que Estados Unidos tiene un procedimiento bastante restrictivo para emitir licencias a entidades que exportan servicios militares al extranjero, pero el país ha hecho muy poco para revisar su sistema actual que refleje el compromiso con el Documento Montreux de prevenir violaciones y garantizar el cumplimiento de las normas humanitarias internacionales.

Sobre la selección y contratación, Estados Unidos tiene un sistema regulatorio bastante sólido, que incluye pautas de agencias. Sin embargo, el reporte menciona que si se incluyen los criterios de "desempeño pasado" (evaluar a las CMPs por su comportamiento pasado), podría incluir más indicadores que capten las normas internacionales humanitarias. No obstante, Estados Unidos no ha promulgado un sistema integral de leyes y regulaciones para responsabilizar penalmente a las CMPs y a su personal por violaciones de las leyes nacionales e internacionales, (incluidos los delitos cometidos en el extranjero).

²⁴¹ *Ibidem*, pág. 41.

El reporte menciona que sólo existen estatutos que permiten, en algunos casos, la posibilidad de enjuiciamiento del personal de las CMPs, ya sea en tribunales federales civiles o militares. La rendición de cuentas se ve limitada porque cada uno de estos estatutos tiene ciertas barreras en términos de alcance y aplicabilidad que crean fronteras legales a la rendición de cuentas.

3.2.1.2 Reino Unido como Estado contratante y de origen

En el marco del Documento de Montreux, el Reino Unido es tanto un Estado de origen como un Estado contratante. Varias de las CMPs más importantes del mundo son británicas, los ejemplos más ilustrativos son Aegis Group y G4S Solutions. Desde 2010 hasta 2013, el Ministerio de Relaciones Exteriores de Reino Unido gastó casi 161 millones de libras esterlinas en servicios de CMPs en zonas de conflicto. La gran mayoría de este dinero se gasta en servicios prestados por Garda World y G4S.

Como Estado contratante, el gobierno de Reino Unido subcontrata una serie de funciones militares y de seguridad a las CMPs. De 2007 a 2012, por ejemplo, el gobierno de Reino Unido contrató a las CMPs para proporcionar los siguientes servicios: mentores y asesores policiales, vigilancia móvil, vigilancia estática, gerentes de seguridad, analistas de inteligencia, mantenimiento de vehículos y atención médica.

Se destaca que las violaciones a los derechos de la población civil también han sido cometidas por CMPs británicas. En mayo de 2004, dos empleados de Erinys, CMP con sede en el Reino Unido, acusaron a un adolescente de 16 años de robar un cable y supuestamente lo inmovilizaron colocando seis neumáticos alrededor de su cuerpo y luego lo dejaron sin comida ni agua durante más de cuatro horas. Los empleados de Erinys dijeron que el adolescente fue liberado cuando se derrumbó y comenzó a llorar. En otro incidente, en octubre de 2005, apareció en internet un “video de trofeo” que mostraba a empleados del contratista británico Aegis Defense Services disparando al azar contra automóviles civiles desde la parte trasera de su vehículo mientras viajaban por la carretera hacia el aeropuerto internacional de Bagdad. La CMP Aegis negó haber participado en los tiroteos, pero otras fuentes identificaron a un empleado sudafricano de Aegis como el agresor.

Asimismo, en agosto de 2009, Daniel Fitzimons, un empleado de British ArmorGroup, fue acusado de matar a tiros a los contratistas Paul McGuigan y Darren Hoare y de herir a un guardia iraquí en una base dentro de la Zona Verde de Bagdad. Fitzimons se convirtió en el primer contratista internacional en ser juzgado en un tribunal iraquí; recibió una sentencia de 20 años.²⁴²

Respecto a la regulación, el gobierno de Reino Unido ha optado por un sistema de autorregulación para las CMPs, éstas no necesitan una autorización o licencia del gobierno de Reino Unido para operar en el extranjero o para proporcionar servicios al gobierno. No obstante, las CMPs británicas que operan en el extranjero también están sujetas a la legislación de control de exportaciones de armas y a cualquier embargo de armas que pueda ser relevante para sus operaciones.

Hay al menos dos razones para la preferencia del gobierno del Reino Unido por la autorregulación: en primer lugar, evita las dificultades inherentes a la investigación y el cumplimiento de las órdenes en relación con la conducta de las CMPs en el extranjero. En segundo lugar, la autorregulación legítima a la industria; así se cree que la autorregulación está estimulando la industria de la defensa en general. Al subcontratar la legitimación a una organización voluntaria financiada con fondos privados, el gobierno evade los costos normalmente asociados con la regulación.

El reporte *Montreux Five Years On* también hace recomendaciones al gobierno de Reino Unido para que adopte las buenas prácticas, señaladas en el Documento Montreux.²⁴³ Por otra parte, se señala que aún es demasiado pronto para decir si la autorregulación de las CMPs tendrá éxito en elevar los estándares de sus actuaciones, además, este enfoque puede no ser efectivo porque deja al gobierno del Reino Unido con poca capacidad para influir en

²⁴² *Ibidem*, pág. 163.

²⁴³ A saber: 1) El gobierno de Reino Unido debe utilizar indicadores de desempeño para medir el éxito de la autorregulación voluntaria para demostrar que se toma en serio la mejora de los estándares de la industria. 2) El gobierno debería reconsiderar la posibilidad de introducir un régimen de licencias obligatorias para las CMPs británicas. 3) Deben aclararse los vínculos entre las disposiciones contractuales existentes y el Documento Montreux y, en particular, deben agregarse nuevas disposiciones sobre la notificación de incidentes y los procedimientos de reclamación. 4) Respecto al balance que el reporte hace sobre Reino Unido y el alcance de las buenas prácticas recomendadas por el Documento Montreux, se plantea que queda poca claridad sobre qué funciones son inherentemente gubernamentales. De esta manera el país debe resolver este problema en el contexto de la creciente privatización de las funciones gubernamentales, incluidos los planes para semiprivatizar las adquisiciones de defensa.

las CMPs con las que no tiene una relación contractual. Asimismo, en ausencia de un régimen de licencias, los contratos gubernamentales se convierten en una de las herramientas más importantes para elevar los estándares de la industria, al menos entre las CMPs contratadas por el gobierno de Reino Unido. Sin embargo, el gobierno no hace un uso suficiente de sus contratos para elevar los estándares de la industria y así cumplir con los compromisos del Documento Montreux.

La ausencia de un régimen de licencias hace que el seguimiento de la industria sea particularmente difícil, ya que no existe un registro completo de las CMPs británicas. Además, el plan del MoD de pasar a un modelo de contratación semiprivatizado podría tener consecuencias negativas para la supervisión de los contratos. Aunado a lo anterior, sin una acción legislativa, persistirán importantes brechas en la rendición de cuentas de las CMPs británicas.

En este sentido, existen pocos mecanismos formales para que las personas afectadas (negativamente) por las operaciones de las CMPs británicas accedan a las medidas para reparar o evitar un daño, lo que plantea un desafío para el gobierno de Reino Unido. En particular, la falta de mecanismos obligatorios de reclamación en los niveles de la industria y el gobierno que cumplen con las normas básicas podrían limitar aún más el acceso a las medidas efectivas para reparar o evitar daños. Por lo tanto, el gobierno de Reino Unido debería tomar más medidas sobre este tema, particularmente en el contexto del auge de la industria de seguridad y su privatización.

3.2.1.3 Rusia ausente en el Documento Montreux

En el capítulo dos donde se revisó el papel de las CMPs rusas, se observó que éstas cumplen funciones tradicionales de CMPs y también luchan en operaciones ofensivas junto con las fuerzas locales no rusas que han entrenado. En este sentido, las CMPs rusas son multiplicadoras de fuerza en conflictos asimétricos. Una forma de entenderlas es como parte de la estrategia de guerra rusa, una estrategia que se basa en el patrocinio de fuerzas convencionales o irregulares que se encuentran fuera del orden constitucional del Estado ruso.

Cabe recordar que el sistema legal ruso, con respecto a la actividad de las CMPs, es opaco en tanto las CMPs rusas no encajan del todo en la estructura constitucional rusa. Como ya se mencionó, el artículo 359 del Código Penal de Rusia de 1996 prohíbe a los ciudadanos civiles rusos participar en conflictos armados en el extranjero a cambio de una recompensa material. Y aunque representantes parlamentarios de la Duma estatal de Rusia han intentado actualizar las leyes nacionales para permitir que las CMPs operen en capacidad expedicionaria, no lo han logrado.

La resistencia a la legalización de las CMPs en Rusia tiene obstáculos políticos y burocráticos. Si estas empresas fueran legalizadas, queda la cuestión de ¿quién sería designado para monitorearlas y controlarlas? Esta incertidumbre crea un ambiente difícil para establecer una legislación. Además, demasiados actores compiten por el puesto de control de las CMPs. La falta de confianza en el Ministerio de Defensa crea temor de que la industria pueda actuar en contra del gobierno.²⁴⁴

Por otra parte, todavía hay intereses rusos en juego en los países de Ucrania y Siria. Por lo tanto, la escena política rusa está más interesada en mantener a las CMPs fuera de la ley: las consecuencias vinculadas a las actividades de combatientes impersonales son más fáciles de manejar que el personal militar o incluso los soldados contratados rusos. Si se captura, el último escenario podría plantear muchas preguntas y dejar al gobierno y al Ministerio de Relaciones Exteriores con muchos problemas legales. La académica de la Universidad de Columbia, Kimberly Marten, postula que el estatus *cuasi* legal de las CMPs es una herramienta que permite a Vladimir Putin y a las agencias de seguridad relevantes como el FSB y GRU gestionar los objetivos de política exterior fuera de los canales institucionales formales, como el parlamento.²⁴⁵

El estatus único de las CMPs rusas en esta zona gris legal sugiere que el Grupo Wagner y otras CMPs no caen bajo la cadena de mando estándar supervisada por el ejército u

²⁴⁴ Anastasia Petrova, *Russian Private Military and Security Companies: legal status and the applicability of the principle of distinction in situations of armed conflict*, [en línea], Dirección URL: https://www.researchgate.net/publication/340487943_Russian_Private_Military_and_Security_Companies_legal_status_and_the_applicability_of_the_principle_of_distinction_in_situations_of_armed_conflict, [consultado el 2 de marzo de 2021].

²⁴⁵ Kimberly Marten, *Russia's use of semi-state security forces: the case of the Wagner Group*, [en línea], Dirección URL: https://www.researchgate.net/publication/332019669_Russia's_use_of_semi-state_security_forces_the_case_of_the_Wagner_Group, [consultado el 2 de marzo de 2021].

otros órganos de seguridad establecidos por mandato constitucional. En ausencia de supervisión legislativa o de medios concretos para hacer cumplir las normas sobre las CMPs, el gobierno ruso puede ejercer presión sobre oligarcas, como Prigozhin, cuando es necesario hacer algo subrepticio en las zonas de interés de Rusia en el extranjero.

Aunque la mayoría de los decretos relacionados con el estado de las fuerzas rusas que operan en el extranjero están clasificados, Candace Rondeaux señala que este detalle no exime al Estado ruso de responsabilidad por las acciones de las CMPs en virtud del derecho internacional.²⁴⁶ Además, las CMPs y su relación con el gobierno ruso, así como sus estructuras organizativas, sus misiones contractuales y la centralidad de las CMPs rusas en el entrenamiento y equipamiento de combate de los representantes locales en las zonas de conflicto (como Ucrania y Siria), otorga a Rusia una capacidad extraordinaria para extender su alcance militar dentro de naciones soberanas. Por esta razón, Rusia debería enfrentar las responsabilidades legales correspondientes.

En 2016 se llevó a cabo una reunión en Moscú organizada por la Academia Diplomática del Ministerio de Relaciones Exteriores de Rusia, el CICR y la Asociación Rusa de Derecho Internacional. En la reunión se planteó que el CICR observa los conflictos armados en todo el mundo y que las actividades de las CMPs plantean un desafío, por lo tanto es necesario regularlas mejor. Ahí mismo se hizo referencia al DIH cuando Charles Sabga, asesor del CICR, planteó que éste se aplica también a las CMPs: “el Documento de Montreux va más allá de los Convenios de Ginebra, exigiéndoles que cumplan con el derecho internacional humanitario y complementando sus obligaciones bajo los derechos humanos”.²⁴⁷

En la misma reunión, Maria Zabolotskaya de la división Jurídica del Ministerio de Relaciones Exteriores de Rusia expresó que según la ley rusa, no es posible utilizar a una CMP en el extranjero: “Rusia no participa en el proceso de Montreux, ya que rara vez utilizamos CMPs y el proceso reúne principalmente a Estados que lo hacen”. Sin embargo,

²⁴⁶ Candace Rondeaux, *Decoding the Wagner Group: Analyzing the Role of Private Military Security Contractors in Russian Proxy Warfare*, [en línea], Dirección URL: <https://www.newamerica.org/international-security/reports/decoding-wagner-group-analyzing-role-private-military-security-contractors-russian-proxy-warfare/>, [consultado el 3 de marzo del 2021].

²⁴⁷ s/a, *Russian Federation: Regulating private military and security companies*, [en línea], Dirección URL: <https://www.icrc.org/en/document/russian-federation-regulating-private-military-security-companies>, [consultado el 3 de marzo de 2021].

Zabolotskaya expresó que el gobierno ruso estaba interesado en las reglas internacionales para regular las CMPs. Ya que “estas empresas han atraído la atención del público al infringir la ley, y aún existen muchas preguntas sobre el estado de las CMPs, el de su personal y la responsabilidad individual y estatal de su conducta.”²⁴⁸ Además Zabolotskaya aportó una idea sobre el Documento Montreux y el derecho internacional sugiriendo que confirmar que el DIH se aplica a las CMPs no es suficiente y el Documento Montreux no resuelve el problema. Esto requiere una reglamentación adecuada, preferiblemente en forma de tratado internacional.”²⁴⁹

Desde el segundo capítulo de este trabajo, quedó más que claro que Rusia a menudo utiliza hábilmente a las CMPs como parte de una estrategia de guerra indirecta (*proxy war*), profundamente ligada a la clandestinidad, en los escenarios bélicos donde el país tiene intereses geopolíticos. También está claro que el estatuto nacional sobre legalidad de las CMPs rusas queda en la opacidad debido a los obstáculos políticos, ideológicos, financieros y burocráticos del país para regularlas. El hecho de que las CMPs son ilegales en Rusia, explica que el país no sea signatario del Documento Montreux (ni sea clasificado como país de origen o contratante). Entonces, las buenas prácticas sugeridas por el Documento Montreux parecen no surtir efecto si no se basan en la legalidad de las CMPs en Rusia.

3.2.1.4 China y su participación en el Documento Montreux

En este apartado se señala que las CMPs chinas también operan dentro de una zona gris, legalmente hablando. Aunque las iniciativas planteadas desde el DIH como el Documento de Montreux y el Código de Conducta Internacional para Proveedores de Seguridad Privada se han cristalizado internacionalmente, éstos son mecanismos voluntarios y como tal, la regulación que pesa más para las CMPs chinas es la nacional. En el caso de China, se resalta que el país es signatario del Documento Montreux, pero no del Código de Conducta. Mientras la legislación nacional china sólo regula las actividades de las CMPs dentro del país.

²⁴⁸ *Idem.*

²⁴⁹ *Idem.*

Las CMPs han operado ampliamente en China desde la legalización del sector en septiembre de 2009. Aunque algunas pequeñas empresas de seguridad privada ya operaban en el país antes de 2009, sus actividades eran limitadas. El Reglamento de 2009 sobre la administración de servicios de seguridad y vigilancia legalizó a las CMPs y estableció un marco regulatorio nacional.

La regulación de 2009 deja en claro que las CMPs están completamente bajo el control del Estado a través del Ministerio de Seguridad Pública. Es decir, las CMPs que deseen prestar servicios armados en China están efectivamente obligadas a renunciar a su estatus privado, ya que deben ser una empresa de propiedad totalmente estatal o tener una cuenta de capital de propiedad estatal de al menos de 51% de todo su capital social. Sin embargo, al operar en el extranjero, las CMPs chinas podrían, en teoría, seguir siendo empresas privadas y, por lo tanto, eludir cualquier requisito de seguridad estricto.

La falta de supervisión de las actividades de las empresas de seguridad se extiende al control de armas, que está fuertemente regulado en China. La Ley de control de armas de fuego de la República Popular China de 1996 y el Reglamento de 2002 sobre la administración del uso de armas de fuego por parte de guardias y escoltas a tiempo completo regulan el uso de armas en China, pero no en el extranjero. Las CMPs chinas se distinguen de las internacionales al argumentar que no usan armas de fuego, aunque no está claro el motivo de su renuencia a portar armas. El derecho internacional tampoco prohíbe a las CMPs, en general, a utilizar armas. Una posible respuesta es que las CMPs chinas y el uso de armas podrían estar restringidas por el gobierno chino o los gobiernos del país anfitrión.²⁵⁰

En la actualidad, las CMPs chinas todavía están evolucionando de empresas de seguridad locales que operan en entornos nacionales y de bajo riesgo a empresas internacionales capaces de maniobrar en el extranjero en áreas de alto riesgo. En este sentido, China se encuentra en una temprana etapa en la que apenas se promueve la adopción de estándares internacionales, como el Documento Montreux, para las CMPs chinas. Uno de los ejemplos de promoción de la participación de China en el Documento Montreux se llevó a cabo en 2020 cuando el CICR, y la Universidad de Ciencias Políticas de China organizaron

²⁵⁰ Meia Nouwens, “China’s Use of Private Companies and Other Actors to Secure the Belt and Road across South Asia”, *Asian Policy*, núm. 2, vol. 4, The National Bureau of Asian Research, Seattle, Washington, abril 2019, 13-20.

conjuntamente el segundo *Foro sobre seguridad y derecho, normas legales sobre la industria de la seguridad y desarrollo industrial* en Kunming, provincia de Yunnan.

Alrededor de 200 participantes de CMPs chinas, así como representantes de Myanmar, Laos y Tailandia asistieron al evento. El objetivo principal fue facilitar y contribuir a la adopción, por parte de las autoridades chinas, de un marco regulatorio para las CMPs chinas desplegadas en el extranjero, en particular en situaciones de conflicto armado y otras situaciones de violencia. Oradores internacionales representaron al CICR, a la Confederación Suiza, a la Asociación Internacional del Código de Conducta, al Grupo de Trabajo del Documento Montreux sobre Seguridad Marítima y al organismo regulador de Sudáfrica sobre CMPs.

Entre los temas discutidos se encontraron: una descripción general del uso actual de las CMPs en los conflictos armados, el derecho internacional relacionado con las operaciones de las CMPs y las prácticas comerciales responsables en entornos complejos. Otros temas estuvieron relacionados con los desarrollos legislativos y las cuestiones clave sobre los servicios de seguridad existentes de China; así como los riesgos de seguridad y las respuestas para las CMPs de China que operan en el extranjero; sobre todo a lo largo de la construcción de la Nueva Ruta de la Seda. Respecto a este megaproyecto chino, las preocupaciones versan sobre el terrorismo y la legitimidad del despliegue de las CMPs chinas durante la construcción.

Así, se reitera que en un futuro próximo, las CMPs chinas serán un tema de creciente interés académico en el campo relacionado con la privatización de la seguridad y en otras áreas entrelazadas, (que van desde el derecho internacional hasta la industria de la defensa). El futuro papel que van a desempeñar las CMPs chinas en el ámbito de la seguridad afectará no solo a los actores de seguridad, sino también al escenario de seguridad en su conjunto. Por esa razón, debe observarse la evolución de la relación CMP con el Estado Chino, así como los intentos de regulación internacional que hasta ahora se ven limitados a recomendaciones desde la plataforma del DIH.

3.3 Código de Conducta Internacional para Proveedores de Servicios de Seguridad Privada

Otro de los resultados de la discusión de la regulación sobre CMPs, fue el Código de Conducta Internacional para Proveedores de Servicios de Seguridad Privada (ICoCA, por sus siglas en inglés). Se apunta que es una iniciativa complementaria del Documento Montreux y su objetivo es “mejorar el nivel en toda la industria militar y de seguridad privada a nivel mundial”.²⁵¹ Es necesario destacar que, a diferencia del Documento Montreux, el ICoCa está dirigido específicamente a las CMPs y a su personal. No obstante, ambos documentos están basados en el DIH.

El ICoCA se formó en 2013 y se perfila como una iniciativa con diferentes partes interesadas en garantizar que los proveedores de servicios de seguridad privada respeten los derechos humanos y el derecho humanitario.²⁵² Así, el ICoCa se estableció como un mecanismo de supervisión y su sede está en Ginebra. Lo conforman 140 CMPs, 13 organizaciones de la sociedad civil y 6 gobiernos (de Estados Unidos, Canadá, Suiza, Reino Unido y Suecia). En el ICoCa están establecidos los principios y estándares para la prestación de servicios de seguridad privada. También incluye un mecanismo de gobernanza y supervisión. Para que estos mecanismo surtan efecto y para revisar la ejecución del ICoCa, se estableció la Asociación del ICoCa en septiembre de 2013 en Suiza. La Asociación tiene las funciones de: a) certificar a las empresas asociadas, evaluar si las políticas de las CMPs cumplen con los requisitos del ICoCa; b) seguir y evaluar los esfuerzos de las CMPs afiliadas para cumplir con lo establecido en el ICoCa; y c) gestionar las denuncias sobre las violaciones al ICoCa.

Como el Documento Montreux, el ICoCa está dividido en dos secciones:

- 1) La primera señala los principios de conducta del personal de las CMPs bajo la normativa del DIH y los derechos humanos. Algunas prohibiciones son: la tortura, la trata de personas y las normas sobre el uso de la fuerza.

²⁵¹ Confederación Suiza, *Regulación de empresas militares y de seguridad privada: El Documento de Montreux y el Código Internacional de Conducta*, [en línea], Dirección URL: https://www.dcaf.ch/sites/default/files/publications/documents/SI_leaflet_SP_FINAL.compressed.pdf, [consultado el 4 de marzo de 2021].

²⁵² ICoCa, *About us*, [en línea], Dirección URL: <https://icoca.ch/about/>, [consultado el 5 de marzo de 2021].

- 2) La segunda parte apunta los principios de gestión y supervisión; por ejemplo, el escrutinio del personal y la administración de denuncias.

El ICoCa establece que las CMPs firmantes de éste, se adhieren también a los principios del Documento Montreux, esto significa que “las empresas firmantes se comprometen a la prestación responsable de servicios de seguridad a fin de fomentar el Estado de Derecho, respetar los derechos humanos de todas las personas y proteger los intereses de sus clientes”. Así, las CMPs firmantes del código se comprometen puntualmente a los siguiente:

- a) un actuar de conformidad con el presente Código;
- b) un actuar de acuerdo con las normas y reglamentos vigentes y de acuerdo con las normas empresariales relevantes de conducta en los negocios;
- c) un operar dentro del respeto y el apoyo al Estado de Derecho, el respeto a los derechos humanos y la protección de los intereses de sus clientes;
- d) adoptar medidas destinadas a establecer y preservar un marco eficaz de gestión interna a fin de prevenir, controlar, informar y corregir de manera eficaz las repercusiones negativas que puedan haber en los derechos humanos;
- e) crear los instrumentos necesarios para dar una respuesta a las denuncias interpuestas contra las actividades que infrinjan las leyes nacionales o internacionales vigentes o este Código; y
- f) una cooperar de buena fe con las autoridades nacionales e internacionales en el ámbito de su propia jurisdicción, en particular con respecto a las investigaciones nacionales e internacionales sobre violaciones de leyes penales nacionales o internacionales, las violaciones del derecho internacional humanitario, o las violaciones de los derechos humanos.²⁵³

La idea es que las CMPs firmen el código para luego dar paso a un aplicación del mismo por medio de procesos internos para cumplir con los requisitos. Asimismo, las CMPs

²⁵³ Confederación Suiza, *op. cit.*, pág. 4.

se someten a las auditorías periódicas²⁵⁴ y controles independientes del código. Esto es necesario para que las CMPs obtengan la certificación de la Asociación del ICoCa. La certificación sólo es un elemento que indica si la CMP tiene credibilidad de respetar lo establecido por el código.

El texto del ICoCa tiene un apartado sobre “los principios específicos relativos a la conducta del personal”, ahí se establecen los lineamientos sobre la conducta general. El apartado abarca las reglas para el uso de la fuerza; la detención; el arresto de personas; la prohibición de la tortura u otros tratos o penas crueles, inhumanas o degradantes; la explotación sexual y el abuso o la violencia de género; la trata de seres humanos; la prohibición de la esclavitud y el trabajo forzado; la prohibición de las peores formas de trabajo infantil; la discriminación; la identificación y el registro.²⁵⁵

De los subapartado anteriores, se resaltan los siguientes: respecto al uso de la fuerza, el ICoCa señala que las CMPs deben exigir a su personal tomar las medidas necesarias para evitar el uso de la fuerza y si ésta se requiere, deberá realizarse bajo la conformidad de la ley aplicable. Además la CMP deberá exigir, si su actividad es autorizada en determinado país, que su uso de la fuerza cumpla con todas las obligaciones nacionales e internacionales. Por otra parte, el ICoCa apunta que las empresas firmantes no participarán en actos de tortura o degradantes y aunque las empresas firmantes estén desplegadas en un conflicto armado, ese contexto no puede invocarse como justificación de algún trato inhumano, cruel o degradante.

Respecto a la explotación sexual, las empresas firmantes no permitirán que su personal participe en ningún acto que conlleve la violencia sexual (abuso, violencia sexual, explotación sexual, delitos de género, violación, acoso). Si la empresa firmante tiene conocimiento de que su personal participó en actividades de esta índole, deberá denunciarlos ante las autoridades competentes. La trata de personas es otro tema que está mencionado en el ICoCa, las empresas firmantes deben exigir que su personal esté al tanto de estas actividades y que no participen en ellas. Asimismo, las empresas firmantes no “utilizarán la esclavitud, el trabajo forzoso u obligatorio ni serán cómplices de cualquier otra entidad que haga uso de

²⁵⁴ Son procesos mediante los cuales los auditores independientes llevan a cabo, de forma periódica, auditorías *in situ*, incluso en el lugar de las operaciones, recopilando datos que serán remitidos al mecanismo de gobernanza y supervisión. Ese proceso comprobará si la CMP cumple o no con los requisitos establecidos.

²⁵⁵ *Ibidem*, pág. 11.

este tipo de trabajo”.²⁵⁶ También, las empresas firmantes deben respetar los derechos de los niños. Respecto a la identificación y el registro, las empresas firmantes se comprometen a que su personal facilite su identificación individual cuando se encuentre en sus funciones; mientras que los vehículos del personal deben estar registrados y matriculados ante las autoridades nacionales competentes.

Por otra parte, en la sección llamada “Compromisos específicos en materia de gestión y gobernanza”, los lineamientos sobre los compromisos tienen que ver con la incorporación del código en las políticas de la empresa, la selección y comprobación de los antecedentes del personal, la selección y comprobación de los antecedentes del personal subcontratado, la formación del personal, el control de armas, el entrenamiento para armas de fuego, la gestión del material de guerra, entre otros aspectos.

El primer compromiso al que las CMPs o las empresas firmantes del ICoCa se adhieren es a interiorizar los lineamientos de éste en sus políticas. Por otra parte, las empresas firmantes deberán verificar los antecedentes “personales” de sus empleados, se resalta la prohibición de contratar a personas menores de 18 años. Las empresas firmantes se comprometieron a que su personal reciba la capacitación necesaria, lo que incluye la información respectiva al código. Respecto al control de armas, el ICoCa menciona que la necesidad de que las empresas firmantes obtengan las licencias de tenencia y uso de armas, así como las municiones establecidas por la ley; los procedimientos de las empresas sobre el manejo de armas y municiones debe abarcar: a) el almacenamiento seguro; b) los controles referidos a su expedición; c) la información relativa de la empresas; d) la identificación y contabilización de toda munición; y e) la eliminación verificable y adecuada. Es decir, las empresas firmantes tendrán que contar con la autorización de portar armas sólo cuando el personal haya completado su entrenamiento; mientras que los materiales de guerra o municiones ilegales, deberán ser evitados. Los empleados de las empresas firmantes, tienen prohibido participar en transferencias de armas ilegales. Finalmente, el ICoCa apunta que las empresas firmantes deben asegurarse de poseer la capacidad financiera para enfrentar las responsabilidades “razonablemente anticipadas derivadas de daños y perjuicios a las personas”.²⁵⁷

²⁵⁶ *Idem.*

²⁵⁷ *Ibidem*, pág. 18.

El texto del ICoCa establece que el gobierno suizo mantiene un registro de las empresas firmantes de manera pública. Además, existe un reporte anual de la Asociación del ICoCa. En reporte del periodo 2019-2020, se plasma que existieron 94 participantes de la industria de seguridad (29 miembros certificados, 59 miembros en transición y 6 afiliados); 19 empresas que se unieron durante el transcurso del 2019 al 2020 (2 miembros certificados, 11 miembros en transición, 6 afiliados). Las empresas participantes en ICoCA operan en todo el mundo (en 92 ubicaciones -83 ubicaciones terrestres y 9 ubicaciones marítimas-).²⁵⁸

Las 19 empresas que se incorporaron durante el 2019-2020, proceden de 15 países diferentes (Albania, Australia, Chipre, Alemania, Haití, Irak, Kenia, Líbano, Libia, Papúa Nueva Guinea, Somalia, Sudán del Sur, Ucrania, Reino Unido, Estados Unidos). Es importante señalar que las empresas afiliadas y miembros de ICoCA van desde pequeñas empresas locales de propiedad familiar hasta grandes empresas internacionales con operaciones transnacionales, que brindan servicios de seguridad tanto terrestres como marítimos. A continuación se presentan las empresas firmantes del ICoCa provenientes de Estados Unidos, Reino Unido y China (no se encontraron CMPs rusas firmantes del código):

Tabla 12. Empresas firmantes del ICoCa provenientes de Estados Unidos, Reino Unido y China

Empresas firmantes del ICoCa provenientes de Estados Unidos, Reino Unido y China		
● Academi ● Continuity Global Solutions ● Michael Stapleton Associates (MSA Security) ● Sallyport Global	● Belstone Dart International ● Black Pearl Maritime Security ● Control Risks ● G4S Risk Management	● China Security Technology Group ● HXZA Group ● Hanwei International Security Services

²⁵⁸ ICoCa, *Annual Report 2019-2020*, [en línea], Dirección URL: <https://icoca.ch/wp-content/uploads/2020/12/Annual-Report-2020-web-1.pdf>, [consultado 6 de marzo de 2021].

Holdings • Triple Canopy, Inc. • Patriot Group • Janus Global Operations • Meridian Global Consulting • Solutions K2, Inc.	• Gardaworld • GIPP World Company • Saladin Security Ltd. • Team Fusion • PVI • Eos Risk Group • MS Risk	
---	--	--

Elaboración propia con información del ICoCa²⁵⁹

La Asociación del ICoCa también reúne a una serie de académicos estudiosos de las CMPs para discutir una variedad de tópicos al respecto. En un *webinar* del ICoCa se reunió a autores previamente citados en este trabajo: Sean McFate, Doug Brook, Jamie Williamson y Alessandro Arduino (como moderador). En la discusión en línea, se tocaron temas sobre la diferenciación entre CMPs, Empresas de Seguridad Privada, Mercenarios y su uso intercambiable. Una observación resaltable del *webinar* fue la de McFate quien dijo que las CMPs en los últimos 10 años se han transformado de una operación liderada por Estados Unidos y la coalición en Iraq-Afganistán, a un libre mercado de fuerza globalizado (diferentes CMPs se han desplegado en Ucrania, Irak, Siria, Yemen y Nigeria, Mozambique, Venezuela y Libia).²⁶⁰ Esta discusión es interesante porque se mencionó también al Grupo Wagner, como una entidad que no tenía una categoría definida (¿es una CMP o un grupo de

²⁵⁹ El resto de las empresas (de otros países diferentes a Estados Unidos, Reino Unido, Rusia y China), se puede encontrar en: <https://icoca.ch/membership/>

²⁶⁰ Middle East Institute, *Mercenaries or Private Military Contractors? Privatising the State Monopoly of Violence from the Middle East and Beyond*, [en línea], Dirección URL: <https://mei.nus.edu.sg/event/mercenaries-or-private-military-contractors-privatising-the-state-monopoly-of-violence-from-the-middle-east-and-beyond/>, [consultado el 1 de marzo de 2021].

mercenarios?). Asimismo Arduino trajo a colación a las “empresas de seguridad chinas” y su rol en el megaproyecto de la Nueva Ruta de la Seda.

Otro ejemplo es un podcast llamado *Future Security Trends: Implications for Human Rights*. En el séptimo episodio se entrevistó a Christopher Kinsey cuyo trabajo académico fue citado en esta investigación. En la entrevista, el autor inglés señala que la industria de seguridad privada ha cambiado en las últimas 2 décadas: la industria ha crecido y los servicios de seguridad se han diversificado; en la actualidad las CMPs pueden brindar servicios contra la piratería y no sólo son contratadas por gobiernos, sino también por organizaciones internacionales. En cuanto a la rendición de cuentas, Kinsey plantea que las CMPs están implementando políticas internas que respondan a la “moral y ética” de éstas para asegurar que actúan de manera socialmente responsable, lo cual es positivo para que las CMPs tengan buena reputación y sean contratadas no sólo por su precio, sino por su historial. Para Kinsey el Derecho Internacional tiene un gran papel para regular a las CMPs (aunque implementa el *soft law*), gracias a que crea mecanismo legales para que las CMPs lleven a cabo una rendición de cuentas. También ve en las organizaciones no gubernamentales una forma para monitorear a las CMPs.²⁶¹

3.4 Asociaciones de la industria de las CMPs y la apuesta por la autorregulación: la propuesta neoliberal

Esta propuesta, a diferencia de las anteriores, no está discutida en organismos internacionales. La idea se encontró en un libro titulado *Private Military and Security Contractors: Controlling the corporate warrior*. Aunque no deja de lado la opción de la regulación estatal de las CMPs, los autores proponen que las asociaciones industriales de las CMPs también podrían participar en el proyecto de autorregulación. Se resalta que es importante para este trabajo de investigación conocer esta propuesta y analizarla. El argumento de Surabhi Ranganathan problematiza y cuestiona el porqué no se toma en cuenta el involucramiento de las iniciativas de la industria hacia la autorregulación. Ranganathan asegura que, “los esfuerzos de autorregulación a nivel de la industria permanecieron desatendidos durante

²⁶¹ ICoCa, Accountability in the private security sector: past, present and future (podcast), [en línea], Dirección URL: <https://icoca.ch/2020/10/01/accountability-in-the-private-security-sector-past-present-and-future/>, [consultado el 6 de marzo de 2021].

mucho tiempo”,²⁶² cuando asociaciones de la industria (como la ISOA, la BAPSC y la PSCAI), pueden complementar la regulación estatal dirigida a las CMPs. Al no poner atención a la autorregulación, se impidió el desarrollo de mecanismos reguladores integrados. Y, aunque la regulación estatal es deseable, Ranganathan argumenta que la regulación de la propia industria puede contribuir a mejorarla.

En primera instancia se argumenta que pocos Estados han dado siquiera el primer paso de adoptar legislación para regular las CMPs. Y aunque existe el Documento Montreux, persisten enormes disparidades entre las capacidades de aplicación de los diferentes Estados. Ranganathan ilustra lo anterior con el siguiente ejemplo: las investigaciones publicadas por el Instituto de Estudios de Seguridad de Sudáfrica señalan que muchos estados africanos siguen sin “la capacidad de mantener relaciones estables con las empresas que contratan”,²⁶³ y de las cuales son dependientes.

Para Ranganathan la aceptación de la regulación privada se debe a “la falta de instituciones públicas internacionales y al reconocimiento de que en el ámbito internacional incluso las instituciones públicas están menos estrictamente gobernadas por mecanismos legales y políticos”,²⁶⁴. Este trabajo de investigación observa que la propuesta de Ranganathan, aunque no desecha la regulación estatal, está inclinado a la opción neoliberal en tanto pone el acento a la rendición de cuentas, que depende de una matriz de factores más compleja como los controles del mercado, las influencias de los pares y las preocupaciones sobre la reputación pública; así, “no hay ninguna razón por la que estos no deberían ser igualmente relevantes para los organismos reguladores públicos y privados”.²⁶⁵ Es en este sentido que la posible propuesta de regulación estaría basada en los códigos de conducta establecidos por las asociaciones.

Tabla 13. Asociaciones de la industria de CMPs

Asociaciones de la industria de CMPs			
Nombre	Año de	Misión/Objetivos	Estándares de conducta

²⁶² Surabhi Ranganathan, “Industry Associations and the Regulation of Private Military and Security Companies”, *Private Military and Security Contractors: Controlling the corporate warrior*, Londres, Rowman & Littlefield, pág. 168.

²⁶³ *Ibidem*, pág. 169.

²⁶⁴ *Ibidem*, pág. 170

²⁶⁵ *Idem*.

	fundación		
ISOA	2001	La visión de ISOA es ser el punto principal de compromiso estratégico para el gobierno y el sector privado en apoyo de las operaciones de estabilidad en todo el mundo proporcionando servicios críticos en entornos frágiles de una manera responsable, transparente y ética. ²⁶⁶	Su código de conducta busca establecer compromisos éticos consistentes para los miembros de la asociación. ²⁶⁷ Los Miembros se guiarán por todas las reglas pertinentes de las leyes internacionales humanitarias y de derechos humanos.
BAPSC	2006	La BAPSC trabaja para lograr la promoción de relaciones transparentes con los departamentos gubernamentales de Reino Unido y las organizaciones internacionales. También promueve los valores e intereses de Reino Unido y el cumplimiento de las leyes de los países en los que operan sus miembros.	La BAPSC y sus miembros reconocen que la mejor manera de lograr sus objetivos es mediante una autorregulación eficaz en asociación con el gobierno del Reino Unido y las organizaciones internacionales. ²⁶⁸
PSCAI	2004 (Desmantelada en 2011)	Discutir y abordar asuntos de interés y preocupación mutuos para la industria que realiza	Su página de internet ya no existe e incluso cuando funcionaba, ofrecía poca

²⁶⁶ ISOA, *Mission*, [en línea], Dirección URL: <https://stability-operations.org/page/Mission>, [consultado el 8 de marzo de 2021].

²⁶⁷ ISOA, *ISOA Code of Conduct*, [en línea], <https://stability-operations.org/page/Code>, [consultado el 8 de marzo de 2021].

²⁶⁸ BAPSC, *Home*, [en línea], Dirección URL: <https://bapsc.org.uk/default.asp>, [consultado el 8 de marzo de 2021].

		operaciones en Iraq y trabajar en estrecha colaboración con el gobierno iraquí y fomentar una relación de confianza y comprensión.	información sobre su estructura. Además, su estatuto y código de conducta dejaron de estar disponibles en los últimos años. ²⁶⁹
--	--	--	---

Elaboración propia con información de *Private Military and Security Contractors: Controlling the corporate warrior*

Es preciso anotar que las asociaciones industriales han cooperado con iniciativas gubernamentales para regular las CMPs. Ranganathan proporciona algunos ejemplos donde las asociaciones han generado comentarios sobre la legislación propuesta, en sus Estados de Origen y en el extranjero; también han patrocinado eventos independientes para debatir y criticar las reglas aplicables.

De esta manera, las asociaciones y algunos de sus representantes han buscado activamente la introducción de reglas y regulaciones específicas: Doug Brooks, fundador de la ISOA, testificó ante el Congreso de Estados Unidos en apoyo a la extensión de la Ley de Jurisdicción Extraterritorial Militar a todos los contratistas del gobierno estadounidense.²⁷⁰ Andrew Bearpark, director general de la Asociación Británica de Empresas de Seguridad Privada, indica que uno de los objetivos de BAPSC ha sido persuadir a Reino Unido para que proporcione un sistema de quejas eficaz, tal vez un defensor, para recopilar, investigar y procesar las quejas contra las respectivas CMPs.²⁷¹ Sin embargo, no ha habido ningún progreso en la materialización de esas propuestas.

En el caso de Reino Unido se observa la existencia de mecanismos relevantes para las CMPs que operan a nivel nacional; por ejemplo, existe el "Programa de contratistas aprobados", el cual es administrado por la Autoridad de la industria de seguridad del Reino Unido, que informa al Ministerio del Interior del Reino Unido. La Autoridad de la industria

²⁶⁹ Ranganathan, *op. cit.*, pág. 177.

²⁷⁰ s/a, Doug Brooks, *Consultant President Emeritus*, ISOA, [en línea], Dirección URL: http://www.hoosier84.com/doug_brooks_bios.pdf, [consultado el 9 de marzo de 2021].

²⁷¹ Ranganathan, *op. cit.*, pág. 183.

de la seguridad certifica anualmente a las empresas en regla les da el estatus de contratista aprobado, también es posible enjuiciar a la empresa. Empero, no se ha establecido un mecanismo de este tipo para investigar y controlar las operaciones extraterritoriales, de las CMPs inglesas, en zonas de conflicto internacional.

En este sentido, los académicos (y miembros de las asociaciones), que proponen la autorregulación de la industria, lo hacen tomando como paradigma la introducción del neoliberalismo, el cual, provee de los mecanismo y estándares necesarios y eficientes para vigilar el desempeño de las empresas en general. Así, se muestra evidente que la propuesta de la autorregulación pretende adoptar y reproducir la lógica neoliberal, debido a que la guerra (que necesita de la provisión de servicios y bienes militares y de seguridad en sus diversas gamas), pasa a ser otro negocio que los mecanismos de mercado deben administrar/regular:

La autorregulación se puso de moda como parte de una ola de políticas neoliberales adoptadas por las naciones occidentales en las décadas de 1980 y 1990. En los regímenes de autorregulación, las empresas dentro de una industria desarrollan un conjunto de estándares o un código de conducta y se comprometen a cumplir con esos estándares. La autorregulación de la industria ha permitido a las empresas de muchas industrias abordar los problemas que les afectan a todos, incluido el establecimiento y el cumplimiento de estándares de desempeño, el control de la entrada a la industria y la mitigación de la incertidumbre y los costos que acompañan a operar bajo múltiples regímenes regulatorios nacionales. La autorregulación podría permitir a las empresas mantener su autonomía con un mínimo de regulación gubernamental y, en teoría, participar en comportamientos colusorios frente a clientes y proveedores. También podría proporcionar legitimidad para prácticas deficientes realizadas por empresas que violan normas y estándares acordados mientras los suscriben formalmente. Estudios académicos han demostrado que los regímenes de autorregulación pueden ser efectivos siempre que incluyan mecanismos para vigilar violaciones e imponer sanciones a violadores. Las empresas de seguridad privada y otras empresas de operaciones de estabilidad han buscado la capacidad de determinar conjuntamente el grado en que regulan su propio comportamiento y han optado por hacerlo a través de asociaciones comerciales de la industria.²⁷²

Es la ISOA una de las asociaciones que está a la vanguardia de la autorregulación. Ésta desarrolló e implementó el código de conducta como un medio para elevar los estándares éticos y profesionales críticos para el mantenimiento de la paz internacional

²⁷² Doug Brooks, Andrew Koch, Gary Schaub Jr., “Establishing Industry Norms”, *Private Military and Security Contractors: Controlling the corporate warrior*, Londres, Rowman & Littlefield, pág. 204.

eficaz, las operaciones de estabilidad y el socorro en casos de desastre. Su código fue diseñado para tener un impacto normativo en la industria; ya que la asociación comparte la idea era de que el comportamiento ético de las empresas y los empleados de la industria, aumenta el valor de los servicios prestados en nombre de los clientes. Y no sólo eso, también argumenta que al tener un código ético²⁷³, beneficiaría a las misiones internacionales y estimularía nuevos negocios; así como un mayor crecimiento de la industria a medida que las empresas se convirtieran en miembros de la ISOA. Se justifica la creación de un código de conducta para las CMPs debido al panorama, gris y poco claro, legal internacional que enfrentó la industria de seguridad a principios de la década del año 2000. La ISOA pretende elevar los estándares éticos y profesionales críticos “para el mantenimiento de la paz internacional eficaz, las operaciones de estabilidad”. El código fue diseñado para tener un impacto normativo en la industria. La idea era que el comportamiento ético de las empresas y los empleados de la industria aumentaría el valor de los servicios prestados en nombre de los clientes, beneficiaría a las misiones internacionales y estimularía nuevos negocios y un mayor crecimiento de la industria a medida que la comunidad internacional ganara confianza en la competencia y el profesionalismo de las empresas. que eran miembros de ISOA.

Según la ISOA, sus miembros que prestan servicios militares “desarrollan su profesión con un profundo sentido de responsabilidad. Son muy conscientes del inmenso potencial de sus servicios y se esfuerzan por garantizar que no se abuse de sus capacidades”.²⁷⁴ Los miembros creen que las empresas privadas son, en última instancia, más responsables, transparentes y sinceras acerca de sus motivaciones que las organizaciones militares similares operadas por los estados. Las empresas creen firmemente que las restricciones relevantes y los controles son apropiados en la prestación de estos servicios a fin de que se utilicen para el mayor beneficio de la humanidad. Los miembros de ISOA están comprometidos con los siguientes principios en todas sus operaciones: derechos humanos, transparencia, control, ética, reglas del compromiso, sociedad civil y reconstrucción, apoyo de organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales, control armamentístico, confidencialidad, calidad.

²⁷³ Basado en los siguientes tratados internacionales: Declaración Universal de Derechos Humanos (1948); Convenios de Ginebra (1949); Convención contra la Tortura (1975); Protocolos adicionales a los Convenios de Ginebra (1977); Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero (1977); Convención sobre armas químicas (1993); Principios voluntarios de seguridad y derechos humanos (2000); Documento de Montreux sobre empresas militares y de seguridad privadas (2008); Código internacional de conducta para proveedores de seguridad privada (2010); Ley contra el soborno del Reino Unido (2010).

²⁷⁴ Doug Brooks, Andrew Koch, Gary Schaub Jr., *op. cit.*, pág. 203.

Por tanto, este trabajo de investigación manifiesta que la autorregulación, es en última instancia, una forma de legitimar el actuar de las CMPs: la ISOA se fundó en medio del *boom* de empresas de seguridad con el objetivo específico de “promover los estándares de la industria de operaciones de estabilidad para que el sector privado pudiera ser más aceptado”²⁷⁵; en la lógica de la eficiencia, estos estándares de conducta mejorarían el éxito de las operaciones internacionales “de paz y estabilidad”. Este trabajo afirma que este tipo de corporaciones necesita estar bajo el amparo de la legalidad para continuar valorizando su capital; además les resulta de suma importancia ganar legitimidad en la esfera de lo público: ya aprendieron lo contraproducente que puede ser tener una situación *tipo Blackwater*.

3.5 Balance del Documento Montreux, del ICoCa y de la *propuesta neoliberal*

Documento Montreux

Es necesario hacer un balance sobre el Documento Montreux, el ICoCa y la propuesta neoliberal ya que este trabajo de investigación tiene la inquietud de cuestionar si en última instancia los instrumentos/asociaciones, que pretenden regular las operaciones las CMPs, fungen como una legitimación más allá de lo legal para que este tipo de corporaciones ganen terreno y su contratación se vuelva menos problemática. Su regulación significa que se volverían actores internacionales legítimos, lo cual es digno de ser reflexionado ya que, como se ilustró en el segundo capítulo, el tipo de servicio que proveen está en el corazón de la defensa y la seguridad, áreas específicamente estatales. Su actuar y sus errores, también tienen consecuencias que afectan a la sociedad civil de los países en los que las CMPs se despliegan internacionalmente y hasta sus propios miembros tienen la responsabilidad de aceptar los riesgos que su estatuto como empleada o empleado de una CMP conlleva. Ejemplo de esto es la desastrosa situación donde cuatro estadounidenses que trabajaban para Blackwater fueron emboscados y asesinados, al tiempo que la multitud enfurecida arrastró los cuerpos quemados por las calles del centro de Falluja (ciudad iraquí), colgando dos de los cadáveres de un puente sobre el río Éufrates.²⁷⁶ Ese y otros acontecimientos del mismo tipo

²⁷⁵ *Idem*.

²⁷⁶ Jeffrey Gettleman, “Enraged Mob in Falluja Kills 4 American Contractors”, [en línea], *The New York Times*, 31 de marzo de 2004, Dirección URL:

fueron los que apresuraron a organismos internacionales como la ONU y el CICR a generar una propuesta de regulación.

En ese sentido, el Documento de Montreux de 2008 fue el primer gran proyecto de abordar la contratación de CMPs. La particularidad del Documento Montreux es que se perfila como la única iniciativa centrada en la interacción entre Estados y la industria. Como ya se señaló, el Documento reafirma las obligaciones legales internacionales ya existentes y proporciona a los Estados las “buenas prácticas” con respecto a su compromiso con las CMPs. Se identifica que el Documento Montreux tiene importancia legal internacional en tanto que es la aclaración más extensa y legal que rodea a la industria de las CMPs: el Documento Montreux asigna responsabilidades a los Estados para que realicen los procesos legislativos respectivos para garantizar que las obligaciones legales internacionales existentes se traduzcan adecuadamente en la legislación nacional.

Si bien, el Documento Montreux señala una serie de cuestiones legales importantes sobre la normatividad y las recomendaciones para legislar nacionalmente sobre las CMPs, no profundiza en algunos de los matices más complejos de ellos. Debido a lo anterior, el Documento Montreux está limitado en la orientación que proporciona a los Estados. Ian Ralby argumenta que será necesario “establecer un consenso internacional sobre determinadas complejidades jurídicas”;²⁷⁷ y aunque el Documento Montreux ofrece un punto de partida para que se continúe discutiendo internacionalmente la legalidad de las CMPs, el Documento Montreux no responde a todas las preguntas que proporcionarían una claridad legal completa en torno a los asuntos legales relevantes para la industria de las CMPs. James Cockayne²⁷⁸ encuentra tres debilidades clave en el Documento Montreux: 1) el Documento Montreux resulta difícil de manejar, y tiene lagunas notables, como guía para las CMPs en cuanto a la conducta en la que deben participar; 2) es posible que sea necesario trabajar más para desarrollar las obligaciones de diligencia debida estatales y corporativas, sobre la base de las disposiciones del Documento de Montreux; 3) se podría hacer más para aprovechar el tratamiento bastante fragmentado de los arreglos correctivos en el Documento de Montreux. En general, Cockayne advierte que el Documento de Montreux podría generar

<https://www.nytimes.com/2004/03/31/international/worldspecial/enraged-mob-in-falluja-kills-4-american.html>, [consultado el 10 de marzo del 2021].

²⁷⁷ Ian Ralby, “The Montreux Document The Legal Significance of a Non-legal Instrument”, *Private Military and Security Contractors: Controlling the corporate warrior*, Londres, Rowman & Littlefield, pág. 246.

²⁷⁸ *Ibidem*, pág. 257.

apatía o complacencia con respecto al esfuerzo por mejorar la regulación y aumentar la claridad jurídica en torno a la industria.

ICoCa

La Asociación Internacional de Código de Conducta mueve el debate sobre cómo deben comportarse las CMPs y sobre cómo se puede lograr la supervisión. Aunque todavía es voluntario, este mecanismo de supervisión proporciona un medio para monitorear el cumplimiento del código de conducta de las CMPs. Este organismo es independiente y recibe el apoyo de organizaciones que también estaban presionando a la industria. Su principal objetivo es desarrollar la capacidad de las CMPs para implementar el Código de Conducta y convertirse en miembros certificados del ICoCa, lo cual es muy positivo ya que tiene una serie de medidas para lograr ese cometido.²⁷⁹ Sin embargo, una de las desventajas que este trabajo de investigación encuentra es que estas medidas sólo aplican para las CMPs miembro de la Asociación del ICoCa, es decir, si se toma por ejemplo a las CMPs rusas (además de que tienen un estatus legal nacional dudoso), el ICoCa no surtiría ninguno de los efectos que las medidas se proponen a tener en las CMPs. O sea, los miembros solamente participan de las medidas y los estándares basado en el código, mientras las CMPs que no son parte de la Asociación del ICoCa, no tienen por qué seguir sus pautas ni mucho menos certificarse en la Asociación. Además, que el sistema de quejas en contra de las CMPs miembro de la Asociación del ICoCa, parece estar muy limitado: otro de los objetivos de la Asociación es asegurarse de que el mecanismo de quejas del ICoCa sea sólido y accesible; pero la medida que utilizan para aplicarlo es brindarle apoyo a las CMPs en la implementación de los mecanismos de reclamación de sus empresas de conformidad con el Código a través de capacitación y orientación. O sea, muy limitado.

La propuesta neoliberal

²⁷⁹ Por ejemplo, para monitorear a las CMPs, se pretende fortalecer las funciones de supervisión y rendición de cuentas de la Asociación del ICoCa a través del diálogo en persona y a distancia con las Empresas Miembro; autoevaluaciones de la empresa; revisiones e intercambios sobre el terreno con otras partes interesadas pertinentes.

Se recalca que esta propuesta se realiza por dos de las asociaciones de la industria de las CMPs; la ISOA y la BAPSC. Aunque no desconocen los esfuerzos gubernamentales y de organismos internacionales de promover la regulación de las CMPs (la aceptan y les parece deseable), esta propuesta se plantea desde la idea de la autorregulación ya que se considera que los entes privados son más eficaces a la hora de establecer estándares de calidad en sus servicios. Por lo que las asociaciones de la industria buscan implementar su propio código ético que respeta una serie de asuntos como los derechos humanos y los tratados internacionales. Además reconoce el aporte que el Documento Montreux y el ICoCa han ofrecido a la propuesta regulatoria.

El objetivo último de este proyecto es dar una legitimación a las CMPs para que su contratación sea más aceptada. La cuestión con este asunto es que no enfrenta el problema de fondo respecto a cómo las CMPs acaparan funciones estatales de gran seriedad: defensa y seguridad. En una entrevista del CICR, Andrew Bearpark, director general de la Asociación Británica de Empresas de Seguridad Privadas, mencionó que como tal, la privatización de la seguridad es irrelevante:

Los Estados siempre quieren ejercer ese control. No desean abandonar su monopolio de la violencia. Si los Estados privatizan el uso de la fuerza, en última instancia siguen teniendo en su poder los contratos y tendrían mecanismos de control adecuados. Es irrelevante si el Estado ejerce ese uso de la fuerza a través de sus propias fuerzas o a través de una empresa privada. Sigue teniendo el poder de ejercer esa fuerza; el Estado es el que decide en qué circunstancias puede utilizar esa fuerza.²⁸⁰

Para Bearpark, el único inconveniente sería que las CMPs ejercieran la violencia sin la autorización estatal. Además la lógica es la siguiente: si un Estado no puede ejercer el control, es necesario contratar un cuerpo que sí sea capaz. Por otra parte queda la inquietud sobre la transformación de la guerra en un negocio. Sin mencionar que la seguridad hasta nacional también es parte de esta problemática. Bearpark apunta que la inseguridad es un negocio global, y que la regulación interna en Reino Unido es funcional porque provee seguridad, además de que con sus métodos de autorregulación se puede garantizar que “las personas sólo se comporten de cierta manera”.²⁸¹

²⁸⁰ Toni Pfanner, *Entrevista a Andrew Bearpark*, [en línea], Dirección URL: https://www.icrc.org/es/doc/assets/files/other/irrc_863_bearpark.pdf, [consultado el 11 de marzo de 2021].

²⁸¹ *Idem*.

Aunque las contradicciones del actuar de las CMPs generaron debates y propuestas de regulación desde diferentes posiciones de la sociedad internacional (organizaciones gubernamentales, organizaciones no gubernamentales, Estados y el sector privado), ninguna pone de manifiesto la complejidad de por qué existen las CMPs ni de su contratación para desplegarse en escenarios de guerra (aspecto que más le interesa a este trabajo). No hay garantía de que estos intentos vayan a evitar que situaciones penosas donde miembros de la sociedad civil sean atacados por las CMPs (o que sus propios empleados vivan la misma suerte). Lo que parece un hecho es que las CMPs llegaron para quedarse ya que en este mundo, la seguridad y la defensa son un negocio lucrativo. Los conflictos geopolíticos causados por las disputas entre intereses, principalmente de las potencias militares globales, crean un caldo de cultivo para que las CMPs intervengan y reproduzcan la espiral de la violencia y la militarización. En este sentido, la deficiencia última de las propuestas jurídicas y regulatorias anteriormente presentadas es que se perfilan como una legitimación: al señalar que las CMPs actúan bajo un código ético o bajo las regulaciones estatales particulares, su contratación parece más viable. Esto no problematiza, en última instancia, que son nuevos sujetos de la guerra, que su objetivo último es la generación de nuevas ganancias, y que son actores en la disputa hegemónica intercapitalista.

Conclusiones

Este trabajo de investigación tuvo como objetivo general construir a la Corporación Militar Privada (CMP) y su relación con el Estado como objeto de estudio de la disciplina de Relaciones Internacionales. Eso se debe a que las CMPs juegan un papel cada vez más importante en la provisión de servicios militares y de seguridad, resultado del *outsourcing* de los ministerios o departamentos de defensa de diversos gobiernos. Este fenómeno comenzó después de la Guerra Fría, pero se reforzó con la invasión estadounidense a Iraq y Afganistán. En la actualidad, observamos el fenómeno en otras regiones y con la interacción de nuevas CMPs, provenientes de otras potencias globales y regionales, en particular Rusia y China. Estos sucesos señalan el ascenso de nuevos sujetos de la guerra no gubernamentales en el sector de la seguridad internacional que cuestionan el monopolio de la violencia estatal, lo que genera una serie de nuevos planteamientos para repensar al Estado y su función como proveedor de seguridad y detonador de diversas guerras.

La aparición de las CMPs, como se conocen en la actualidad, no se podría entender sin abordar los cambios en la forma de hacer la guerra, la privatización de la seguridad, la expansión de la industria de seguridad, el desarrollo tecnológico e informático realizado por empresas, el millonario gasto que los gobiernos destinan al sector defensa y la modernización de los Ejércitos nacionales. Se argumenta que debido a estas condiciones, las CMPs continuarán con su actuación en la arena internacional y obtendrán aún más protagonismo. Así, las CMPs abren nuevos caminos para valorizar su capital y gracias a la diversificación de sus servicios, éstas ejecutarán funciones de seguridad que antes estaban reservadas para instituciones gubernamentales (desde los tradicionales -entrenamiento y logística-, hasta la gestión de prisiones, la gestión de fronteras y flujos migratorios).

La expansión continua de la industria de seguridad y de las CMPs y sus servicios,

seguirá generando nuevas interrogantes respecto a si el *outsourcing* realmente promueve un ahorro a las instancias gubernamentales de defensa o no; sobre su papel en intervenciones militares y su participación en combates: ¿existen los mecanismos para que las CMPs rindan cuentas si su actuar se sale de control?, ¿A quiénes responden legalmente?, ¿A las instituciones gubernamentales que las contratan, a los sistemas de justicia internos de los países donde las CMPs operan o tienen sede, o a su agenda corporativa? Es necesario recordar que existe una estrecha relación entre los directores ejecutivos de las CMPs y miembros de la élite política, que permite a dichas corporaciones posicionarse como exitosos contratistas gubernamentales (lo cual es visible para el caso estadounidense e inglés). Y en algunos casos, a las élites políticas les importa más mantener esos lazos que promover la justicia y la rendición de cuentas de las CMPs (lo cual se podría observar en el caso ruso, que niega el uso de CMPs en teatros bélicos, pero que personajes cercanos a Vladimir Putin participan en la organización de las actividades de las CMPs rusas).

Como entes privados, las CMPs crean organizaciones capaces de influenciar la forma en cómo se ejerce la fuerza y la violencia. Las CMPs también se perfilan como nuevos participantes en conflictos asimétricos, como la “guerra contra el narcotráfico” y la “guerra contra el terrorismo”. Además, las CMPs son reproductores de lógicas opresivas, de la violencia y fomentan la prolongación de conflictos en diversas regiones como el Norte de África y Medio Oriente. Sin duda, su estudio es algo que debe de ser continuado debido a la necesidad de generar más cuestionamientos al respecto. Por lo tanto, este trabajo de investigación hace una aportación, desde Relaciones Internacionales, al análisis e investigación de la CMP y sienta las bases para su comprensión histórica, política, económica y geopolítica.

Reflexiones finales sobre el Capítulo I: Corporaciones Militares Privadas en acción

Dilucidar la relación entre la CMP y el Estado necesitó del desarrollo de varios ejes temáticos que esta investigación encuentra relevantes para comprobar la hipótesis propuesta. En este trabajo se abogó por pensar a la relación CMP - Estado como una relación compleja: de cooperación y tensión, donde la esfera de lo público y privado se relacionan y se benefician mutuamente. La CMP recibe contratos millonarios del Estado, y este último obtiene el apoyo necesario para llenar los vacíos en sus operaciones estratégicas de seguridad y defensa. No

obstante, las CMPs empujan su propia agenda, lo que puede desencadenar acciones no previstas por sus contratantes.

Por ese motivo, en el primer capítulo de la tesis se consideró que el concepto de disputa hegemónica era primordial para sentar las bases teóricas de la investigación. No obstante, eso hubiera sido incompleto sin repasar el concepto *gramsciano* de hegemonía y el de hegemonía mundial, propuesto por los teóricos *neogramscianos* de Relaciones Internacionales. El concepto de hegemonía gramsciano explica la construcción de un orden gracias a las fuerzas sociales de un grupo que se eleva como políticamente dominante (un partido político, una clase social). Así, el grupo alcanza una solidaridad de intereses económicos y corporativos creando el bloque histórico, que impone sus intereses a las clases subordinadas. Esto no es posible sin la ayuda de determinadas instituciones superestructurales como la iglesia, los medios de comunicación, la escuela, etc. Tampoco es posible sin el liderazgo de los intelectuales orgánicos que dan una narrativa y justificación del orden social establecido por el grupo dominante.

Los teóricos neogramscianos como Cox, Rupert, Gill y Sinclair, proponen que el concepto de hegemonía brinda una aplicabilidad más amplia a las relaciones de subordinación, incluyendo las relaciones en el ordenamiento mundial; así éste se utiliza para teorizar el orden internacional/institucional del capitalismo del periodo de la posguerra. El orden mundial es estructurado por medio de las capacidades materiales, ideas e instituciones y no se podría constituir sin la hegemonía mundial que es, en sus inicios, una expansión hacia el exterior de la hegemonía interna –nacional– establecida por la clase social dominante del país hegemónico. Las instituciones económicas, sociales, la cultura y la tecnología asociada a esta hegemonía nacional se convierten en patrones de emulación exterior. El orden internacional está caracterizado por la preponderancia del Estado hegemónico, que funda y protege al orden que pretende volverse universal.

Para asegurar su predominio, el hegemon procura generar un consenso por medio de una ideología que se presenta como beneficiosa para los demás integrantes del orden mundial. Esta ideología se constituye como una visión líder del mundo. Con Rupert se identificó a esta visión mundial, que fue la constituida por Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial y que impulsó la productividad, el crecimiento económico y el consumo en masa. Así, en el contexto de la competencia intercapitalista por la hegemonía, lo

que está en juego es esa visión del mundo, la producción del consentimiento ideológico y la relación entre la producción y el consumo (es decir, el funcionamiento de la reproducción mundial que necesita de recursos, mercados y tecnologías estratégicos).

De este modo, la competencia por la hegemonía se realiza por medio de la determinación de las normas generales del funcionamiento de la producción mundial. Así, se utilizan instrumentos y herramientas para disputar mercados, recursos o tecnología. En consecuencia, existe una constante rivalidad por el liderazgo global que tiene diversos elementos (económico, cultural, militar, geográfico, geopolítico y geoeconómico). Las potencias militares que pretenden mantener o amenazar el orden mundial promueven guerras, participan en conflictos asimétricos con el fin de salvaguardar sus intereses económicos, políticos y militares; es, entonces, cuando la asistencia de las CMPs entra en escena: si éstas pueden maximizar o contribuir los esfuerzos que, de por sí, las Fuerzas Armadas realizan en este sentido, entonces se vuelven sujetos con una participación recurrente en la disputa por la hegemonía en el ámbito militar. Por tanto, la carrera armamentística, el gasto militar, la innovación tecnológica producida por la investigación y desarrollo en defensa, tendrán a las CMPs como actores cada vez más relevantes.

El segundo apartado del primer capítulo explicó que la teoría neoliberal y sus prácticas contribuyeron al proceso de privatización de la seguridad y la defensa. Los países pioneros que promovieron las prácticas mencionadas fueron Estados Unidos y Reino Unido. Así, se optó por reducir (*downsizing*) el aparato militar, al despedir a la fuerza laboral del Ejército (como pasó en Reino Unido), por ejemplo. También se impulsó la idea de crear un "complejo industrial de seguridad"; es decir, una industria capaz de ofrecer una amplia gama de soluciones comerciales a problemas de seguridad nacional e internacional. Se impulsó la privatización y la subcontratación por parte de los gobiernos de una amplia gama de funciones que antes desempeñaban instancias estatales: el *outsourcing* significó la transferencia de gestión, funciones o servicios militares a un proveedor de servicios externo a través de un contrato generado por los gobiernos. El fundamento ideológico detrás de este fenómeno era que el *outsourcing* de una proporción significativa de actividades militares, reduciría drásticamente los gastos sin comprometer la eficacia operativa de éstas.

Por otro lado, la consideración de la Revolución en los Asuntos Militares como un precedente del ascenso de la CMP fue necesario, debido a que es un fenómeno vinculado al

dominio tecnológico relacionado con el Ejército estadounidense: su demostración se dio en la Guerra del Golfo de 1991, donde se utilizaron municiones guiadas de precisión, equipos de vigilancia sofisticados, plataformas de armas furtivas y armamento de enfrentamiento.

Uno de los rasgos más destacados de la Revolución en los Asuntos Militares es la inclusión de nuevas tecnologías de la información civil, muchas veces producidas por empresas. Esas nuevas tecnologías de la información -provocados por dicha revolución- crearon demandas técnicas cada vez más complejas (por ejemplo, el mantenimiento y el funcionamiento de los sistemas de armas). Se identificó que las CMPs brindan servicios capaces de lidiar con esa complejidad haciendo que su contratación se volviera común. Así, el mayor uso de la alta y compleja tecnología en la guerra, significa un involucramiento de empresas privadas en la gestión de la tecnología en el sector de la defensa. Se encontró que algunos de los servicios proveídos por CMPs son: investigación y análisis, servicios de inteligencia, servicios técnicos, servicios de apoyo, logística y entrenamiento, así como fuerza armada y seguridad.

Finalmente, se dilucidó una definición de *corporación militar privada* debido a que existe una serie de términos intercambiables para nombrarlas (mercenarios, empresas de seguridad privadas, empresas militares y de seguridad privada). Para esta investigación fue de suma relevancia elaborar una definición que designa el objeto de estudio. Por eso se concluyó que era necesario, en primera instancia, diferenciar los términos mercenario y corporación militar privada. Se dejó en claro que ambos conceptos no comparten el mismo significado y una de las razones es que ya existe una definición jurídica de lo que es un mercenario, dada por el el Artículo 47, Sección II del Título III del Protocolo I adicional a los Convenios de Ginebra de 1977. Además, la actividad mercenaria ha tenido un desarrollo histórico que se remonta hasta la Antigüedad; no obstante, no se puede confundir con el de las CMPs: éstas se formaron después de la Guerra Fría y fueron resultado de las condiciones anteriormente explicadas (privatización de la guerra, Revolución en los Asuntos Militares, expansión de la industria de seguridad).

Este trabajo no hace una interpretación histórica lineal que pretende señalar una *evolución* del quehacer bélico que iría desde los mercenarios hasta el nacimiento de la CMP. Al contrario, se buscó definir cuáles eran las condiciones necesarias para, en primer lugar, proveer una definición del concepto, y luego, dilucidar su participación en el orden

internacional. En consecuencia, se argumenta que las CMPs son organizaciones orientadas a valorizar su capital mediante la comercialización de servicios profesionales intrínsecamente relacionados con la guerra y la seguridad. La diferencia entre las CMPs y los mercenarios radica en la corporatización (existe una jerarquía y agenda corporativas dentro de las CMPs); la legalidad (las CMPs no son ilegales ante el Derecho Internacional Humanitario; los mercenarios sí) y la variedad de servicios que ofrecen (los servicios de las CMPs van más allá de la participación en el combate, tarea característicamente mercenaria).

En esta perspectiva, se revisó la literatura sobre CMPs para encontrar una posible tipificación. Una forma sintética de analizarlo incluye 6 tipos de CMPs pensando en los servicios que ofrecen: 1) de combate; 2) entrenamiento, asesoría, planificación; 4) logística; 5) servicios técnicos e inteligencia. Es necesario recalcar que una sola CMP puede ofrecer más de uno de los servicios, por lo que otra forma de pensar su clasificación es revisando los contratos y establecer para qué actividades fue contratada. Asimismo, debe de considerarse si la CMP realiza servicios dentro o fuera de su país de origen, ya que es una variable notable: ¿la CMP entrena a las Fuerzas Militares al interior del país o se despliega en la guerra? Etcétera.

En general, este capítulo sentó las bases teóricas para interpretar al objeto de estudio y contextualizar su aparición. Pensar a las CMPs en un contexto más amplio donde interactúan, principalmente, con diversos gobiernos da cuenta de su relevancia política. No solo son empresas que ofrecen servicios en el mercado de seguridad; éstas hacen lo necesario para perseguir su agenda corporativa: desde relacionarse con miembros de la élite política, hasta constituir un *lobby* en el sector defensa. Tampoco se puede perder de vista su participación directa en conflictos internacionales: las CMPs realizan funciones estatales y la división entre éstas y las gubernamentales se desplaza a una zona gris donde no está claro a quiénes responden, a quiénes rinden cuentas o dónde queda el monopolio de la violencia.

Reflexiones finales sobre el Capítulo II: El gasto militar, la industria de defensa y las Corporaciones Militares Privadas: los casos de Estados Unidos, Reino Unido, Rusia y China

Este capítulo puso de manifiesto que estudiar a las CMPs requiere comprender el contexto

global de la industria de defensa; así se pueden ubicar qué empresas y países se benefician del sector. Tener en cuenta este aspecto económico fue una herramienta de interpretación de las CMPs: a esta investigación le interesó ilustrar y visibilizar algunas de las CMPs de Estados Unidos, Reino Unido, Rusia y China. Se seleccionaron a estos países porque son potencias militares (los cuatro están en el Top 10 de la lista sobre el gasto militar del SIPRI para 2018 y 2019), tienen una industria de seguridad nacional altamente desarrollada y tienen papeles preponderantes en la competencia hegemónica. En consecuencia, se estudiaron los siguientes ejes temáticos para cada caso de estudio: 1) privatización de la seguridad; 2) industria de defensa y gasto militar; 3) éxito económico de las CMPs como contratistas y su relación con el gobierno; por último 4) las CMPs y la hegemonía mundial. A continuación se presentan las reflexiones respecto a cada eje.

Privatización de la seguridad

La privatización de la seguridad en Estados Unidos tuvo un gran impacto en el quehacer bélico de ese país: Estados Unidos ya no puede hacer la guerra sin la participación del sector privado. Esta dependencia comenzó en la década de los años noventa con las iniciativas de Dick Cheney y Donald Rumsfeld para modernizar al Ejército estadounidense. Así, la privatización generaría un funcionamiento del aparato militar más eficaz, y por tanto, la élite militar de Estados Unidos lograría los objetivos planteados en el Proyecto para un Nuevo Siglo Estadounidense que tenía planes específicos de política exterior ejecutados por la administración Bush Jr.

La nueva política del Pentágono se fundamentó en una mayor presencia del sector privado proveyendo apoyo en operaciones encubiertas, en los sistemas de armamento sofisticados y en un uso más intenso de las Fuerzas Especiales y de las CMPs como contratistas del Departamento de Defensa y de Estado. En la invasión de Iraq y Afganistán, el Pentágono consideró a los contratistas como parte de la Fuerza Total de Estados Unidos, gracias al apoyo que le brindaron. En resumen, la privatización impulsó el *outsourcing* de servicios militares al sector privado: los servicios fueron ofrecidos por las CMPs, y así, se consolidó un espacio de valorización para éstas.

En Reino Unido, las políticas neoliberales y de privatización también afectaron a las

Fuerzas Armadas: el personal del Ejército se redujo y el Ministerio de Defensa optó por subcontratar servicios con el objetivo de crear un “dividendo de paz” y ahorrar. Muchas funciones de apoyo al sector de la defensa y de la seguridad se subcontrataron al sector privado, principalmente a través de la Iniciativa de Financiamiento Privado. Aparte del “ahorro” que la subcontratación creaba, se impulsó la idea de que el sector privado sería más eficiente para que las Fuerzas Armadas tuvieran un despliegue más rápido al abordar cualquier amenaza potencial en todo el espectro militar y en cualquier ubicación.

En Rusia, las privatizaciones de la industria de la defensa se dieron a la par de otras en diferentes sectores productivos de la economía, cuando la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas implosionó. Frente a un ambiente macroeconómico problemático y la incapacidad del gobierno ruso para ayudar, los gerentes de empresas de defensa se comprometieron en una reestructuración: ésta incluyó la reducción de personal, la creación de nuevas redes de suministro, la conversión de la producción de bienes militares a civiles y la extensión a los mercados extranjeros. La mayoría de las empresas apenas sobrevivieron a esta reestructuración; otras pudieron volver a ser rentables y a acrecentar la producción. Así, la concentración del sector de defensa se basó menos en la lógica del mercado y se centró, en cambio, en acumular el control en manos de unos pocos gerentes con vínculos con el liderazgo político ruso. La privatización en la industria de defensa rusa se llevó a cabo bajo importantes restricciones: por consideraciones de seguridad nacional, la privatización de las empresas de la industria de defensa quedó muy por detrás de la de otros sectores. Con Vladimir Putin, el proceso de privatización se ralentizó y se impulsó el control gubernamental, aún más pronunciado, en la industria de la defensa.

Respecto a la privatización en China, se encontró que este fenómeno se da en el sector de la seguridad y no en el de la defensa como tal. En China los servicios de seguridad se han desarrollado de forma paulatina y las empresas realizan actividades que la policía ha dejado de lado. Así, la seguridad privada en China ha crecido en las últimas décadas. Además, el Ministerio de Seguridad Pública de China ha impulsado la apertura del mercado de seguridad privada a empresas nacionales e internacionales, así como a inversores y empresas extranjeras, con la condición de que el Ministerio de Seguridad Pública verifique los antecedentes del personal de seguridad y garantice que las empresas cumplan con los estándares de entrada al mercado de China.

Industria de defensa y gasto militar

Para analizar este eje temático fue necesario concebir a la industria de defensa de Estados Unidos y a su contraparte gubernamental, el Departamento de Defensa. Eso tuvo la intención de encontrar la estrecha relación existente entre ambos: la industria de defensa estadounidense depende mayoritariamente de los gastos del gobierno. Ahí se observó que el gasto de defensa de Estados Unidos es el más alto en el mundo; parte de ese gasto se destina a la industria de la defensa. Así, el Departamento de Defensa contrata a empresas estadounidenses, lo cual está promovido por la ley *Buy America*. A finales de los años noventa del siglo XX, se realizaron grandes fusiones de empresas de defensa (por ejemplo, Northrop con Grumman; Lockheed con Martin-Marietta y Boeing con McDonnell-Douglas), creando grandes *campeones* del sector de la defensa y generando por esa vía, una industria sumamente rentable y útil para ser contratada por el Departamento de Defensa, cuya importancia creció debido a la generalización del *outsourcing*.

La industria militar privada de Reino Unido es una de las más importantes del mundo ya que suministra una amplia gama de equipos para sistemas aéreos, terrestres, marítimos y nucleares a las Fuerzas Armadas del país, así como de otros (por ejemplo, Estados Unidos). Al igual que en Estados Unidos, en Reino Unido existe un oligopolio de defensa constituido por empresas como BAE Systems, Rolls-Royce y Martin Baker que surten al Ministerio de Defensa y a las Fuerzas Armadas, eso significa que parte del gasto de defensa británico se dirige a la subcontratación de algunas de sus actividades a este tipo de empresas.

Para el caso ruso se observó que este país tiene una industria de la defensa bien consolidada y que en la actualidad realiza un programa de modernización del aparato militar financiado por el gasto militar que aumenta (necesario para la política exterior asertiva del país). Ello pone de relieve la importancia estratégica de la industria de la defensa rusa y cómo el gasto en defensa es fundamental para ésta: Rusia ha estado constantemente entre los cinco países que más gastan en la esfera militar en la última década, a pesar de los modestos desempeños de su economía.

A diferencia de los 3 casos de estudio anteriores, la industria de defensa de China sigue siendo de propiedad estatal, o sea, controlada centralmente. Por otra parte, China

también tiene objetivos determinados para modernizar su industria de defensa en ámbitos que van desde las armas nucleares, los portaaviones y las operaciones de red, hasta las capacidades espaciales y cibernéticas. Para lograr esos objetivos, este país asiático ha destinado enormes cantidades de recursos al sector desde la década de los años 90. Y así, conforme crecía la economía del país a principios de los años 2000, creció también el gasto militar, de tal manera que es el segundo más grande en la actualidad.

Éxito económico de las CMPs como contratistas y su relación con el gobierno

Una de las formas en las que se manifiesta la beneficiosa relación entre la CMP y el Estado se observa en sus vínculos económicos. La investigación rastrea algunos de los contratos millonarios de los departamentos o ministerios de defensa, para el caso estadounidense y el británico, respectivamente. Aquí se identificó que en la invasión a Iraq y Afganistán, ambos gobiernos aumentaron de manera significativa sus contratos con CMPs. Estas corporaciones se presentaron como apoyo a las Fuerzas Armadas de ambos países y realizaron tareas como la protección de instalaciones y líderes clave; asimismo, realizaron tareas de escolta de convoyes y hasta de combate. De esta manera, las CMPs se constituyeron como contratistas útiles para los gobiernos que se desplegaron en la guerra. En la actualidad, las CMPs de ambos países son sumamente exitosas y rentables, cotizan en las bolsas de valores y su actividad se ha internacionalizado.

No obstante, para los casos ruso y chino, los montos de los contratos no se pudieron rastrear; eso indica una falta de transparencia aún más marcada que en los casos occidentales. Sin embargo, se identificó que las CMPs se vuelven cada vez más estratégicas para ambos países.

Aunque en Rusia las CMPs son ilegales, su despliegue se ha observado en zonas conflictivas donde Rusia tiene intereses geopolíticos. Muchos analistas observan que existe una relación entre las CMPs rusas y el gobierno: las CMPs se convierten en fuerzas de choque en conflictos asimétricos que contribuyen a lograr los objetivos estratégicos rusos, al tiempo que Rusia niega la contratación y se deslinda de las responsabilidades de estas entidades privadas. Eso lo demuestran las participaciones de las CMPs en la guerra de Siria, Libia, y en países africanos marcados por el conflicto.

Por su parte, China pretende mejorar y crear una industria de CMPs debido a la creciente inseguridad que la infraestructura crítica de la Nueva Ruta de la Seda sufre. Éste es un megaproyecto transcontinental de gran magnitud que pretende consolidar a China como la potencia mundial que impulsa el comercio en Eurasia. Por esa razón, las empresas de seguridad y las CMPs aumentarán y se internacionalizarán. Es muy interesante observar el desarrollo de éstas en China, ya que responde a los objetivos específicos antes mencionados, y se diferencian de las CMPs estadounidenses, británicas y rusas, debido a que no pretenden participar en conflictos bélicos, sino fungir como protectoras de los ambiciosos proyectos y de los trabajadores que participan en éstos. Así, la seguridad en zonas con actividad terrorista, guerras o piratería será una de las prioridades del país asiático.

Las CMPs y la disputa por la hegemonía mundial

El último apartado tuvo el objetivo de consolidar una articulación, considerando el amplio marco teórico de la competencia y disputa por la hegemonía mundial, del actuar de las CMPs y la relación con el Estado. Así, se elaboró una interpretación del papel de la CMP como nuevo sujeto de la guerra que se relaciona primordialmente con los departamentos de defensa de las potencias militares.

Para Estados Unidos, la recurrente contratación de CMPs tuvo su punto álgido en las invasiones de Iraq y Afganistán; en esas guerras se atestigua la participación de estas entidades privadas. Pero las invasiones fueron más que un conflicto internacional: fue un despliegue del poder militar del hegemón. Así, la CMP fungió como parte del apoyo para realizar los objetivos militares, estratégicos y geopolíticos de Estados Unidos mediante los contratos brindados por el Departamento de Estado a dichas corporaciones. También se documentó que este despliegue hegemónico, que necesita de la CMP, se da en otras regiones inestables y donde convergen puntos de interés y pugna entre Estados Unidos y distintos actores internacionales (Fuerzas Armadas de otras potencias militares, grupos terroristas, cárteles, piratas, grupos paramilitares, etc.), por ejemplo: Medio Oriente, el continente africano y América Latina.

Para el caso de Reino Unido, las CMPs con sede en ese país también participaron en las invasiones a los países mediorientales antes mencionados; Reino Unido, como miembro

de la coalición que apoyó a Estados Unidos y su declaración de guerra, contribuyó al despliegue hegemónico como potencia militar aliada. Para el caso de este país también se documentó la estrecha relación entre ex miembros del Ejército británico y los directores ejecutivos de algunas CMPs, así se observa la consonancia de los objetivos militares que las CMPs y la élite militar comparten. Pero las CMPs no sólo son contratadas por el Ministerio de Defensa de Reino Unido. Para salvaguardar la infraestructura crítica de los campos petroleros de Iraq, corporaciones dedicadas a la extracción de hidrocarburos contrataron a las CMPs. Así, se puede observar el papel que la CMP tiene en este tipo de escenarios críticos ligado a su contratación en nombre de la seguridad.

Por su parte, las CMPs rusas se caracterizaron por perfilarse como fuerzas de choque y como apoyo a los intereses geopolíticos rusos. La instrumentalización de las CMPs rusas, a la par de su ilegalidad, tiene el beneficio de la negación: el gobierno ruso niega la participación indirecta de Rusia en determinados momentos de diferentes conflictos bélicos (Crimea, Siria, Libia). Otro de los beneficios es el despliegue rápido de estos cuerpos privados y armados que brinda una gran flexibilidad al combate sin que éste escale. Además, se encontró que la participación de las CMPs en el combate evita el número de bajas del Ejército ruso. Pero las CMPs rusas no sólo participan directamente en el combate, éstas también proveen de entrenamiento a Fuerzas Militares (como en República Centroafricana) o a las fuerzas policiales locales (como en Sudán).

Para China, el impulso a la creación de una industria de CMPs más consolidada tiene que ver con reforzar la seguridad en los países mediorientales o africanos donde China encuentra una diversidad de amenazas a sus inversiones dedicadas a la Nueva Ruta de la Seda. Las CMPs chinas encontraron un vacío en la prestación de servicios de vigilancia tanto para ejecutivos y funcionarios chinos que temen ser secuestrados, como para la infraestructura. Pero a diferencia de los casos de estudio antes mencionados, China parece querer evitar los escándalos donde las CMPs se vuelven los protagonistas de historias de terror por abusar de sus capacidades y ejercer la violencia sin control ante ciudadanos civiles. China ha enfrentado esta preocupación y es uno de los Estados signatarios del Documento Montreux. Por eso es necesario que el estudio de las CMPs chinas continúe para observar cuál será su respuesta ante los crecientes vacíos de seguridad en zonas críticas para sus megaproyectos transcontinentales.

Reflexiones finales sobre el Capítulo III: Estatuto de la regulación de CMPs desde la perspectiva del Derecho Internacional Humanitario: Documento Montreux, ICoCa y la propuesta neoliberal

En este capítulo se expusieron los estatutos regulatorios para las CMPs, desde el Derecho Internacional Humanitario (DIH), es decir: el Documento Montreux, el Código de Conducta Internacional para Proveedores de Servicios de Seguridad Privada, y la propuesta de autorregulación (*self regulation*), de las asociaciones de CMPs. Estos instrumentos regulatorios y sus propuestas se dieron como resultado del debate y cuestionamiento del actuar de las CMPs y su creciente relevancia en el orden internacional atestiguado en su participación en conflictos donde éstas realizaron violaciones a los derechos humanos elementales de la población civil de dichos escenarios.

En primera instancia, el Documento Montreux se perfila como la propuesta más acabada y sólida para el tema de la regulación; se realizó en 2008 por iniciativa del Comité Internacional de la Cruz Roja y el gobierno de Suiza. A esta iniciativa se le sumaron varios Estados signatarios que suscriben el documento. Así, el Documento Montreux pretende recordar las obligaciones jurídicas en caso de que algún Estado haya decidido contratar a CMPs. Una de las aportaciones de este instrumento jurídico es que señala claramente que las CMPs no deben llevar a cabo tareas estatales (por ejemplo, ser responsables de los campos de prisioneros de guerra o los centros de internamiento de civiles); además reitera la necesidad de una legislación interna estatal que regule a las CMPs. También señala una serie de *buenas prácticas* para los Estados de origen, territoriales y contratantes de CMPs que sirven como lineamientos para que los Estados estén conscientes de las obligaciones que resultan al tener una relación con CMPs (si son sede de éstas, si las contratan, o si éstas se despliegan en su territorio).

Aunque el documento visibiliza la necesidad regulatoria estatal interna para las CMPs, se limita sólo a hacer recomendaciones, si bien éstas están basadas en el DIH, su realización depende de la voluntad estatal para regular la materia. Además, países que no son signatarios del documento como Rusia, que despliegan CMPs y se deslindan de las corporaciones contratadas, dejan en entredicho la eficiencia del documento: Rusia no toma en cuenta las buenas prácticas y las CMPs participantes en guerras continúan reproduciendo la

violencia y los conflictos en que participan.

Por otra parte, el Código de Conducta Internacional para Proveedores de Servicios de Seguridad Privada (ICoCA, por sus siglas en inglés) pretende mejorar el nivel en toda la industria militar y de seguridad privada mundialmente. El ICoCa está dirigido específicamente a las CMPs y a su personal y no a los Estados como el Documento Montreux; no obstante, también se basa en el DIH. Así, el ICoCa es un mecanismo de supervisión para las CMPs. Una de las virtudes del ICoCa, es la presentación de principios y estándares para la prestación de servicios de seguridad privada que incluyen un mecanismo de gobernanza y supervisión.

Así, invita a las CMPs a actuar bajo los preceptos del DIH para evitar la producción de situaciones donde actividades ilegales como la tortura, violencia sexual, trata de personas y uso de la fuerza sean cometidas por el personal de las CMPs. Asimismo, las CMPs se someten a auditorías periódicas, así como a los controles del código. Las CMPs que suscriben el código deben estar certificadas y la Asociación del ICoCa es el organismo que se encarga de revisar dichas certificaciones. Sin embargo, este tipo de certificaciones pueden fungir como una legitimación de la contratación de la CMP y no problematiza uno de los hechos fundamentales: la existencia de CMPs y su papel en situaciones críticas. El ICoCa da por hecho que las CMPs llegaron para quedarse y no pone en cuestión su existencia: si las CMPs pasan las auditorías, están listas para continuar con su agenda corporativa y valorizar su capital, pero esta vez, tienen toda la legitimidad gracias a las certificaciones.

Por último, se describió la propuesta de la propia industria. Esta propuesta está impulsada por asociaciones como la ISOA y la BAPSC. Aquí no se deja de lado las aportaciones de los instrumentos jurídicos basados en el DIH; pero se expone que la industria tiene la capacidad de regularse a sí misma a través de un código de ética. Así, la autorregulación es más eficiente de esta forma porque sigue los mecanismos de mercado (por eso es la propuesta neoliberal), y permitiría a las CMPs abordar los problemas que les afectan, incluido el establecimiento y el cumplimiento de estándares de desempeño a través de las asociaciones comerciales de la industria. Frente a esta propuesta cabe preguntar: aunque las CMPs tengan todo un código ético para evitar la violación de derechos elementales de personas, ¿cómo se seguirá es código en situaciones de combate, si la CMP provee ese servicio? Si una CMP es contratada para ejercer la fuerza en el combate, ¿cómo se espera que

el código ético sea respetado?

En consecuencia, si la alguna CMP es contratada para combatir o fungir como apoyo en la guerra, el código ético está de más, ya que la principal obligación es cumplir con su contrato. Ante todo, la CMPs es una empresa y eso significa que generar ganancias lucrativas es su objetivo último. Pero la CMP necesita de la legalidad (para no ser como los mercenarios), para que su objetivo último -valorizar su capital- no sea obstaculizado; entonces, un código de ética promueve la legalidad y legitimidad de la CMPs, lo que le beneficia para continuar con la oferta de sus servicios.

Recapitulación: la CMP como un nuevo sujeto de la guerra

Las CMPs son un nuevo sujeto de la guerra que participan en la disputa y la competencia por la hegemonía mundial. Las condiciones necesarias para su aparición son la privatización de la seguridad y el *outsourcing* impulsados por las prácticas neoliberales; el cambio tecnológico en el quehacer de la guerra inaugurado gracias a la Revolución en los Asuntos Militares, y la necesidad estatal de llenar vacíos en la seguridad y en la producción de servicios militares realizada por entes privados. El actuar de las CMPs se ha considerado como problemático y se ha cuestionado la naturaleza de los servicios que proveen, así como las situaciones donde éstas participan.

Por otra parte, se observó que el estudio de la CMP requiere también de la contextualización del desarrollo de las industrias nacionales de defensa y el gasto militar. Como se apuntó, el estado de la industria de defensa y el gasto militar varía de país a país, por eso se realizó el estudio que trazara un horizonte general de estos ejes temáticos para los casos seleccionados. Con industrias y altos gastos militares, Estados Unidos, Reino Unido, Rusia y China son potencias que tienen una serie de intereses económicos, militares y geopolíticos. Para salvaguardar o lograr objetivos que persiguen esas potencias en escenarios de conflicto, la contratación de CMPs se ha visto como un refuerzo de sus capacidades militares. Cabe destacar que si la CMP se pone al servicio de los diferentes gobiernos, no es porque esté sometida a ellos, sino porque le es conveniente: así constituye el negocio lucrativo de la guerra donde el Estado es el principal actor que la subcontrata con recursos millonarios.

Sin embargo, su actuar tiene toda la posibilidad de salirse de control, y cuando eso sucede, la CMP comete una serie de violaciones que afectan los derechos elementales de la población civil que sufre los conflictos. En consecuencia, el tema de su regulación se convierte en un asunto relevante para una serie de organizaciones internacionales estatales y no gubernamentales que pretenden hacer uso del Derecho Internacional Público y del Derecho Internacional Humanitario para proponer salidas jurídicas que contribuyan al control de la CMP. Sin embargo, las propuestas están limitadas y corren el peligro de sólo legitimar a la CMP sin problematizar su existencia.

En suma, el presente trabajo de investigación tuvo como objetivo dilucidar qué es la CMP y cuál es su relación con el Estado; dichos cuestionamientos se realizaron tomando en cuenta el amplio marco de competencia característica del orden mundial. Para lo anterior se necesitó de una perspectiva multidisciplinar que abarcara los aspectos económicos, políticos, geopolíticos del objeto de estudio, lo que contribuyó a un mejor entendimiento de éste.

Finalmente, este trabajo de investigación abre la puerta a hacer estudios de caso de países de la región de América Latina como Colombia, México y Brasil, dado que la CMP también se interesa en el mercado de esta región. Estudiarla desde la perspectiva de la competencia y disputa por la hegemonía, sería otra aportación al estudio de la CMP en la academia hispanoparlante, al poner de manifiesto cuáles son las principales CMPs que se despliegan en esta parte del mundo; cuál es su Estado de origen; cuáles son sus intenciones o por qué se contratan aquí.

Bibliografía

- Anderson, Perry, *Consideraciones sobre el marxismo occidental*, Ciudad de México, Siglo XXI, 1979, 153 pp.
- Adamsky, Dima, *American Strategic Culture and the US Revolution in Military Affairs*, Norwegian Institute for Defence Studies, 2008, 31 pp.
- Asymmetric Warfare Group, *Russian Private Military Companies*, Johns Hopkins Applied Physics Laboratory, abril de 2020, 156 pp.
- Arduino, Alessandro, *Chinas's Private Army*, Shanghai, Palgrave Pivot, 2018, 176 pp.
- Arduino, Alessandro, The Footprint of Chinese Private Security Companies in Africa, *China-Africa Research Initiative*, núm. 35, marzo de 2020, 30 pp.
- Arreguín Toft, Ivan, "How the weak win wars: A theory of asymmetric conflict", *International Security*, 2001, núm. 1 vol. 26, 36 pp.
- Avant, Deborah, Renée de Nevers, "Military Contractors & the American Way of War", *Daedalus, the Journal of the American Academy of Arts & Sciences*, Massachusetts, MIT Press. 140(3):88-99, verano, 2011.
- Avant, Deborah, *The market for force. The consequences of privatizing security*, Nueva York, Cambridge University Press, 2005, 326 pp.
- BAPSC, *Home*, [en línea], Dirección URL: <https://bapsc.org.uk/default.asp>, [consultado el 8 de marzo de 2021].
- Bearak, Max, "In strategic Djibouti, a microcosm of China's growing foothold in Africa", [en línea], *The Washington Post*, Washington, 30 de diciembre de 2019, Dirección URL: https://www.washingtonpost.com/world/africa/in-strategic-djibouti-a-microcosm-of-chinas-growing-foothold-in-africa/2019/12/29/a6e664ea-beab-11e9-a8b0-7ed8a0d5dc5d_story.html?arc404=true, [consultado el 23 de junio de 2021].
- Bellamy Foster, John, *et. al.*, "The U.S. Imperial Triangle and Military Spending", [en línea], *Monthly Review*, Nueva York, Monthly Review Press, 60 (05): 1-19, octubre, 2008, Dirección URL: <https://monthlyreview.org/2008/10/01/the-u-s-imperial-triangle-and-military-spending/>, [consultado el 19 de agosto de 2020].
- Bellamy Foster, John, "What's Monopoly Capital?", [en línea], *Monthly Review*, Nueva York, Monthly Review Press, 68 (08): 1-19, enero, 2018, Dirección URL: <https://monthlyreview.org/2018/01/01/what-is-monopoly-capital/>, [consultado el 20 de agosto de 2020].
- Berglund, Christofer, "What is (not) asymmetric conflict? From conceptual stretching to conceptual structuring", [en línea], *Dynamics of asymmetric conflict*, 4 de noviembre de 2019, Dirección URL:

<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/17467586.2019.1680855>, [consultado el 11 de octubre de 2020].

- Borshchevskaya, Anna, *Russian Private Military Companies: Continuity and Evolution of the Model*, Foreign Policy Research Institute, diciembre de 2019, 16 pp.
- Bowen Andrew, *Russian Private Military Companies (PMCs)*, Congressional Research Service, 16 de septiembre de 2020, 3 pp.
- Bristow, Justin, *Russian Private Military Companies: An Evolving Set of Tools in Russian Military Strategy*, The Foreign Military Studies Office, 16 pp.
- British Security Industry Association, *Who we are*, [en línea], BSIA, Dirección URL: <https://www.bsia.co.uk/>, [consultado el 20 de agosto de 2020].
- Brooks, Doug, Andrew Koch, Gary Schaub Jr., "Establishing Industry Norms", *Private Military and Security Contractors: Controlling the corporate warrior*, Londres, Rowman & Littlefield, 440 pp.
- Bruce George, y Kimber, Simon, "The History of Private Security and Its Impact on the Modern Security Sector", Martin Gill (ed.), *The handbook of security*, New York, Palgrave Macmillan, 2014, 1072 pp.
- Buley, Benjamin, *The New American Way of War*, Nueva York, Routledge, 2008, 216 pp.
- Bruun Laura; Benevilli Elisa; Overton Iain, "Britain is the world center for private military contractors, and it is almost impossible to find out what they are doing", [en línea], *Open democracy*, 20 de diciembre de 2020, Dirección URL: <https://www.opendemocracy.net/en/opendemocracyuk/britain-is-world-centre-for-private-military-contractors/>, [consultado el 27 de octubre de 2020].
- Carmola, Kateri, "Private Military and Security Companies: Armed, Global, Regulated and Professional?", en Martin Gill (ed.), *The handbook of security*, New York, Palgrave Macmillan, 2014, 747-769 pp.
- Ceceña, Ana Esther y Andrés Barreda, *Producción estratégica y hegemonía mundial*, México, Siglo XXI Editores, 1995, 541 pp.
- Ceceña, Ana Esther, *Estrategias de construcción de una hegemonía sin límites*, Buenos Aires, CLACSO, 2004, 32 pp.
- Charamba, Kuzi, et. al., *Montreux Five Years On: An analysis of State efforts to implement Montreux Document legal obligations and good practices Related to good practices*, [en línea], 237 pp., Dirección URL: <https://www.wcl.american.edu/index.cfm?LinkServID=B1E626D9-095E-4A28-94A94551CEA3488E>, [consultado el 20 de marzo de 2021].
- Chatterjee, Pratap, "How Booz Allen Made the Revolving Door Redundant", [en línea], *Inter Press Service*, 17 de junio de 2013, Dirección URL: <http://www.ipsnews.net/2013/06/how-booz-allen-made-the-revolving-door-redundant>,

[consultado el 20 de junio de 2021].

- Cohen, Alexander, “Defense contractors spend millions to overturn limits on military spending”, [en línea], *Time*, 5 de agosto de 2015, Dirección URL: <https://time.com/3984453/defense-contractors-lobbying/>, [consultado el 11 de octubre de 2020].
- Cole, Matthew, “The complete mercenary. How Erik Prince used Trump's rise to make an unlikely comeback”, [en línea], *The Intercept*, 3 de mayo de 2019, Dirección URL: <https://theintercept.com/2019/05/03/erik-prince-trump-uae-project-veritas/>, [consultado el 15 de septiembre de 2020].
- Comité Internacional de la Cruz Roja; *Documento de Montreux sobre las empresas militares y de seguridad privadas*, [en línea], 18 de septiembre de 2008, Dirección URL: <https://www.icrc.org/es/publication/documento-de-montreux-sobre-las-empresas-militares-y-de-seguridad-privadas>, [consultado el 14 de mayo de 2020].
- Comité Internacional de la Cruz Roja; *Protocolo I adicional a los Convenio de Ginebra de 1949, relativo a la protección de las víctimas de los conflictos armados internacionales, 1977*, [en línea], 8 de junio de 1977, Dirección URL: <https://www.icrc.org/es/document/protocolo-i-adicional-convenios-ginebra-1949-proteccion-victimas-conflictos-armados-internacionales-1977#COMBAT-PRISION>, [consultado el 13 de mayo de 2020].
- Comité Internacional de la Cruz Roja; *Treaties, States Parties and Commentaries*, [en línea], 1987, Dirección URL: <https://ihl-databases.icrc.org/applic/ihl/ihl.nsf/Comment.xsp?action=openDocument&documentId=FFC84B7639B26F93C12563CD00434156>, [consultado el 15 de mayo de 2020].
- Confederación Suiza, *Regulación de empresas militares y de seguridad privada: El Documento de Montreux y el Código Internacional de Conducta*, [en línea], Dirección URL: https://www.dcaf.ch/sites/default/files/publications/documents/SI_leaflet_SP_FINAL_compressed.pdf, [consultado el 4 de marzo de 2021].
- Congress of the United States, *Contractors' Support of U.S. Operations in Iraq*, [en línea], Congressional Budget Office, agosto de 2008, Dirección URL: <https://www.cbo.gov/sites/default/files/110th-congress-2007-2008/reports/08-12-iraqcontractors.pdf>, [consultado el 16 de septiembre de 2020].
- Consejo de Derechos Humanos, *Grupo de trabajo intergubernamental de composición abierta para considerar la posibilidad de elaborar un marco normativo internacional sobre la regulación, supervisión y vigilancia de las actividades de empresas privadas militares y de seguridad relativas*, [en línea], Dirección URL: <https://www.ohchr.org/SP/HRBodies/HRC/WGMilitary/Pages/OEIWGMilitaryIndex.aspx>, [consultado el 30 de abril de 2021].
- Cox, Robert, "Beyond Empire and Terror: Critical Reflections on the Political Economy of World Order", Palgrave Millan, Londres, 1969, 312 pp.

- Cox, Robert (editor), *International Organization: world politics, New Political Economy*, vol. 9 núm. 3, Carfax Publishing, 2004, 307-323 pp.
- Cox, Robert, "Gramsci, hegemonía y relaciones internacionales: Un ensayo sobre el método", *Relaciones Internacionales*, (31), UAM, 2016, 137-152 pp.
- Cox, Robert, *Production, Power and World order*, Nueva York, Columbia University Press, 1987, 312 pp.
- Dahlqvist, Nils, *Russia's (not so) Private Military Companies*, Swedish Defence Research Agency, 2 pp.
- Department of Defense, *Dictionary of Military and Associated Terms*, [en línea], Department of Defense, 2018, Dirección URL: <http://geopolitica.ieec.unam.mx/sites/default/files/2018-08/dictionary.pdf>, [consultado el 11 de octubre de 2020].
- Departamento Federal de Relaciones Exteriores, Dirección de Derecho Internacional (CICR), *Documento Montreux. Sobre las obligaciones jurídicas internacionales pertinentes y las buenas prácticas de los Estados en lo que respecta a las operaciones de las empresas militares y de seguridad privada durante los conflictos armados*, [en línea], 51 pp. Dirección URL: <https://www.icrc.org>, [consultado el 1 de abril de 2021].
- Devereaux, Ryan, "Blackwater guards lose bid to appeal charges in Iraqi civilian shooting case", [en línea], *The Guardian*, 5 de junio de 2012, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/world/2012/jun/05/blackwater-guards-lose-appeal-iraq-shooting>, [consultado el 15 de mayo de 2020].
- Dodd, Tom, *Front Line First: The Defense Costs Study*, House of Commons, 14 de octubre de 1994, 37 pp.
- Escalante, Fernando, *Historia mínima del neoliberalismo*, México, COLMEX, 2015, 265 pp.
- Faite, Alexandre, *Involvement of Private Contractors in Armed Conflict: Implications under International Humanitarian Law*, [en línea], 14 pp. CICR, Dirección URL: <https://www.icrc.org/en/doc/assets/files/other/pmc-article-a-faite.pdf>, [consultado el 30 de abril de 2021].
- Femia, Joseph, *Gramsci's political thought*, Nueva York, Oxford University Press, 1981, 303 pp.
- Filiu, Jean-Pierre, "Les filières turques de mercenaires syriens en Azerbaïdjan", [en línea], *Le Monde*, Paris, 18 de octubre de 2020, Dirección URL: <https://www.lemonde.fr/blog/filiu/2020/10/18/les-filieres-turques-de-mercenaires-syriens-en-azerbaïdjan/>, [consultado el 20 de junio de 2021].
- Fleurant, Aude, et al., *The SIPRI Top 100 Arms-Producing and Military Services Companies, 2018* [en línea], SIPRI, Dirección URL:

https://www.sipri.org/sites/default/files/2019-12/1912_fs_top_100_2018.pdf, [consultado el 30 de octubre de 2020].

- Freeman, Colin, “Basra invites British back for security role”, [en línea], *Daily Telegraph*, 3 de enero de 2014 Dirección URL: <https://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/middleeast/iraq/10550202/Basra-invites-British-back-for-security-role.html>, [consultado el 28 de octubre de 2020].
- Friedman, Milton, *Capitalism and freedom*, Chicago, The University of Chicago Press, 1962, 216 pp.
- Gandásogui, Marco A., (coord.), "Introducción", *Estados Unidos y la nueva correlación de fuerzas internacional*, Buenos Aires, CLACSO, 2016, 447 pp.
- Giacaglia, Mirta, “Hegemonía. Concepto clave para pensar la política”, *Revista de Filosofía de Santa Fe*, núm. 10, Santa Fe, 2002, 152-159 pp.
- Gill, Stephen, "Gramsci and global politics: towards a post-hegemonic research agenda", Stephen Gill (ed.), *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*, New York, Cambridge University Press, 1993, 321 pp.
- Godfrey, R., Bewis, J., Grady, J. and Grocott, C. "The Private Military Industry: Mapping the Terrain", *Organization* 21 (1), 2014, 108-125 pp.
- Gómez del Prado, José Luis, et. al., *Report of the Working Group on the use of mercenaries as a means of violating human rights and impeding the exercise of the right of peoples to self-determination*, [en línea], 2 de julio de 2010, Dirección URL: <https://www2.ohchr.org/english/issues/mercenaries/docs/A.HRC.15.25.pdf>, [consultado el 14 de mayo de 2020].
- Gramsci, Antonio, *Cuadernos de la cárcel. Edición crítica del Instituto Gramsci. Tomo 5*, BUAP, Ediciones Era, 1999, 557 pp.
- Gramsci, Antonio, *Antología*, Siglo XXI, decimoctava reimpresión, 2017, 520 pp.
- Haberman, Maggie y Michael S., “Trump Pardons Two Russia Inquiry Figures and Blackwater Guards”, [en línea], *The New York Times*, 22 de diciembre de 2020, Dirección URL: <https://www.nytimes.com/2020/12/22/us/politics/trump-pardons.html>, [consultado el 20 de junio de 2021].
- Hartley, Keith y Belin, Jean, *The economics of the global defense industry*, Nueva York, Routledge, 615 pp.
- Harvey, David, *Breve historia del neoliberalismo*, AKAL, 2007, 252 pp.
- Herrera Santana, David, “Hegemonía y Relaciones Internacionales/I Un estado del arte”, *Revista de Relaciones Internacionales*, FCPyS-UNAM, núm. 127, enero-abril de 2017, pp. 11-47.

- Hong, Zhao, *Chinese and global security firms see big opportunities in Belt and Road Initiative*, [en línea], CGTN, Dirección URL: https://news.cgtn.com/news/3d41444f35557a4d/share_p.html, [Consultado el 23 de noviembre de 2020].
- ICoCa, *About us*, [en línea], Dirección URL: <https://icoca.ch/about/>, [consultado el 5 de marzo de 2021].
- ICoCa, *Accountability in the private security sector: past, present and future* (podcast), [en línea], Dirección URL: <https://icoca.ch/2020/10/01/accountability-in-the-private-security-sector-past-present-and-future/>, [consultado el 6 de marzo de 2021].
- ICoCa, *Annual Report 2019-2020*, [en línea], Dirección URL: <https://icoca.ch/wp-content/uploads/2020/12/Annual-Report-2020-web-1.pdf>, [consultado 6 de marzo de 2021].
- Ingram, David, “Company formerly called Blackwater to pay sanctions fine”, [en línea], *Reuters*, 7 de agosto de 2012, Dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-usa-blackwater-fine-idUSBRE87701H20120808>, [consultado el 11 de octubre de 2020].
- International Stability Association, *About us*, [en línea], ISOA, Dirección URL: <https://stability-operations.org/page/About>, [consultado el 20 de agosto de 2020].
- Isenberg, David, *Private Military Contractors and U.S. Grand Strategy*, [en línea], Oslo, International Peace Research Institute, 2009, Dirección URL: <https://www.files.ethz.ch/isn/109297/Isenberg%20Private%20Military%20Contractors%20PRIO%20Report%201-2009.pdf>, [consultado el 16 de septiembre de 2020].
- ISOA, *ISOA Code of Conduct*, [en línea], <https://stability-operations.org/page/Code>, [consultado el 8 de marzo de 2021].
- ISOA, *Mission*, [en línea], Dirección URL: <https://stability-operations.org/page/Mission>, [consultado el 8 de marzo de 2021].
- Kakaes, Konstantin, “The limits of Chinese military power”, [en línea], *MIT Technology Review*, 24 de octubre de 2019, Dirección URL: <https://www.technologyreview.com/2019/10/24/290/the-limits-of-chinese-military-power/>, [consultado el 3 de septiembre de 2020].
- Katz, Brian, Seth G. Jones, Catrina Doxsee, Nicholas Harrington, *The Expansion of Russian Private Military Companies*, [en línea], Center for Strategic and International Studies, Dirección URL: <https://russianpmcs.csis.org/>, [consultado el 9 de noviembre de 2020].
- Kimberly Marten, *Russia's use of semi-state security forces: the case of the Wagner Group*, [en línea], Dirección URL: https://www.researchgate.net/publication/332019669_Russia's_use_of_semi-state_security_forces_the_case_of_the_Wagner_Group, [consultado el 2 de marzo de 2021].

- Kinsey, Christopher, *Corporate soldiers and international security*, Nueva York, Routledge, 2006, 196 pp.
- Klein, Naomi, *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*, Random house of Canada, 2009, 712 pp.
- Klein, Margaret, “Private military companies – a growing instrument in Russia’s foreign and security policy toolbox”, *Strategic Analysis*, 3/2019, 7 pp.
- Kolby, Hanson y Lin-Greenberg, Erik, “Noncitizen Soldiers: Explaining Foreign Recruitment by Modern State Militaries”, *Security Studies*, Routledge, 28(2): 286–320, 2019, 286-320 pp.
- Kosals, Leonid, Alexei Izyumov, Bruce Kemelgor “From the Plan to the Market and Back— The Organisational Transformation of the Russian Defence Industry”, *Europe- Asia Studies*, Routledge, vol. 70, no. 9, noviembre de 2018, 1450–1471 pp.
- Management of Defense, *The United Kingdom Defence Industry with Major Contractors Listing*, [en línea], Armed Forces, Dirección URL: <http://www.armedforces.co.uk/mod/listings/10016.html>, [consultado el 26 de octubre de 2020].
- Marx, Sebastian, *Privatization in the European Security Politics- The sector in Military Services*, Stiftung Wissenschaft und Politik, diciembre de 2007, 30 pp.
- Mathews, Ron, *Managing the Revolution in Military Affairs*, London, Palgrave Macmillan, 2001, 273 pp.
- Mazzetti Mark, E. Barnes Julian y LaForgia Michael, “Saudi Operatives Who Killed Khashoggi Received Paramilitary Training in U.S.”, [en línea], *The New York Times*, 22 de junio de 2021, Dirección URL: <https://www.nytimes.com/2021/06/22/us/politics/khashoggi-saudi-kill-team-us-training.html>, [consultado el 23 de junio de 2021].
- McFate, Sean, “America's addiction to mercenaries”, [en línea], *The Atlantic*, 12 de agosto de 2016, Dirección URL: <https://www.theatlantic.com/international/archive/2016/08/iraq-afghanistan-contractor-pentagon-obama/495731>, [consultado el 15 de septiembre de 2020].
- McFate, Sean, *The modern mercenary: Private Armies and what they mean for the World Order*, New York, Oxford University Press, 2014, 391 pp.
- Medina, Serralde y Teodoro Antonio, “La seguridad privada en México: su regulación y prospectiva”, *Transformaciones del Estado y privatización de la seguridad pública. Policías privadas, cárceles y gated communities en México*, México, IIS-UNAM, 296 pp.
- Mendoza, Paloma, “Empresas militares privadas y de seguridad”, *Revista del Centro de Estudios Superiores Navales de México*, Centro de Estudios Superiores Navales, 39 (3), julio-septiembre, 2018, 49 pp.

- Middle East Institute, *Mercenaries or Private Military Contractors? Privatising the State Monopoly of Violence from the Middle East and Beyond*, [en línea], Dirección URL: <https://mei.nus.edu.sg/event/mercenaries-or-private-military-contractors-privatising-the-state-monopoly-of-violence-from-the-middle-east-and-beyond/>, [consultado el 1 de marzo de 2021].
- Miranda, Boris, "Cómo opera el Grupo Wagner, el "brutal" ejército privado de mercenarios rusos", [en línea], *BBC*, 15 de julio de 2020, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-53344507>
- Nan Tian, Alexandra Kuimova, et. al., *Trends in World Military Expenditure*, SIPRI, 2018, 13 pp.
- Nan Tian, Fei Su, Estimating the arms sales of Chinese Companies, [en línea], *SIPRI Insights on Peace and Security*, No. 2020/2, enero de 2020, Dirección URL: https://www.sipri.org/sites/default/files/2020-01/sipriinsight2002_1.pdf, [consultado el 29 de agosto de 2020].
- Nan Tian, Kuimova Alexandra, et. al., *Trends in World Military Expenditure*, SIPRI, 2019, 12 pp.
- Nantulya, Paul, "Chinese Security Contractors in Africa", [en línea], *Carnegie-Tsinghua*, 8 de octubre de 2020, Dirección URL: <https://carnegietsinghua.org/2020/10/08/chinese-security-contractors-in-africa-pub-82916>, [consultado el 20 de junio de 2021].
- Nichols, Michelle, "Up to 1,200 deployed in Libya by Russian military group: U.N. report", [en línea], *Reuters*, 6 de mayo de 2020, Dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-libya-security-sanctions-idUSKBN22I2XW>, [consultado el 1 de noviembre de 2020].
- Norton Taylor, Richard, "Britain is at centre of global mercenary industry, says charity", [en línea], *The Guardian*, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/business/2016/feb/03/britain-g4s-at-centre-of-global-mercenary-industry-says-charity>, [consultado el 27 de octubre de 2020].
- Meia Nouwens, "China's Use of Private Companies and Other Actors to Secure the Belt and Road across South Asia", *Asian Policy*, núm. 2, vol. 4, The National Bureau of Asian Research, Seattle, Washington, abril 2019, 13-20 pp.
- Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos, *Acerca de nosotros: una visión general*, [en línea], Dirección URL: <https://www.ohchr.org/sp/aboutus/Pages/WhoWeAre.aspx>, [consultado el 30 de abril de 2021].
- Ornelas, Raúl (coordinador), *Estrategias para empeorarlo todo. Corporaciones, dislocación sistémica, y destrucción del ambiente*, IIEc-UNAM, México, 2020, 359 pp.

- Ornelas, Raúl, *El nervio de la guerra: panorama del gasto militar 2000-2019*, 2020, 25 pp.
- Ornelas, Raúl, "Las corporaciones militares y el gran negocio de la guerra", *América Latina en movimiento*, (544), Quito, 2019, 6-8 pp.
- Ornelas, Raúl, "Las empresas transnacionales, pilares de la hegemonía estadounidense", *Ensayos de Economía*, 20(37):95-130, Medellín, UNC Sede Medellín, 2011, 95-130 pp.
- Pałka, Wojciech, *The Awakening Of Private Military Companies*, [en línea], Warsaw Institute, 20 de agosto de 2020, Dirección URL: <https://warsawinstitute.org/awakening-private-military-companies/>, [consultado el 15 de septiembre de 2020].
- Pfanner, Toni, *Entrevista a Andrew Bearpark*, [en línea], Dirección URL: https://www.icrc.org/es/doc/assets/files/other/irrc_863_bearpark.pdf, [consultado el 11 de marzo de 2021].
- Peltier, Heidi, "The Growth of the Camo Economy and the Commercialization of the Post-9/11 Wars", Watson Institute for International and Public Affairs, Brown University, Providence, 30 de junio 2020, 26 pp.
- Peters, Heidi, *Defense Primer: Department of Defense Contractors*, [en línea], Congressional Research Service, febrero de 2006, Dirección URL: <https://archive.defense.gov/pubs/pdfs/QDR20060203.pdf>, [consultado el 18 de septiembre de 2020].
- Petrova, Anastasia, *Russian Private Military and Security Companies: legal status and the applicability of the principle of distinction in situations of armed conflict*, [en línea], Dirección URL: https://www.researchgate.net/publication/340487943_Russian_Private_Military_and_Security_Companies_legal_status_and_the_applicability_of_the_principle_of_distinction_in_situations_of_armed_conflict, [consultado el 2 de marzo de 2021].
- Perlo-Freeman, Sam y Sköns, Elisabeth, "The private military services industry", [en línea], *SIPRI insights on peace and security*, vol. 1, núm. 2008, 2008, Dirección URL: <https://www.sipri.org/publications/2008/sipri-insights-peace-and-security/private-military-services-industry>, [consultado el 15 de mayo de 2020].
- Private Military Organizations, PSCAI, Private Military [en línea], ISOA, Dirección URL: http://www.privatemilitary.org/security_associations.html#.X01u29NKhBI, [consultado el 20 de agosto de 2020].
- Raphael, Sam, *Mercenaries Unleashed: The brave new world of private military and security companies*, [en línea], War on Want, febrero de 2016, Dirección URL: <https://waronwant.org/Mercenaries-Unleashed>, [consultado el 27 de octubre de 2020].

- Ranganathan, Surabhi, “Industry Associations and the Regulation of Private Military and Security Companies”, *Private Military and Security Contractors: Controlling the corporate warrior*, Londres, Rowman & Littlefield, pág. 440.
- Rein, Lisa, “Lockheed Martin paga \$ 4.7 millones para resolver los cargos que presionó para obtener un contrato federal con dinero federal”, [en línea], *The Washintong Post*, 24 de agosto de 2015, Dirección URL: <https://www.washingtonpost.com/news/federal-eye/wp/2015/08/24/after-allegations-that-it-lobbied-with-federal-money-to-block-competition-lockheed-martin-agrees-to-pay-almost-5-million/>, [consultado el 11 de octubre de 2020].
- Rondeaux, Candace, *Decoding the Wagner Group: Analyzing the Role of Private Military Security Contractors in Russian Proxy Warfare*, [en línea], Dirección URL: <https://www.newamerica.org/international-security/reports/decoding-wagner-group-analyzing-role-private-military-security-contractors-russian-proxy-warfare/>, [consultado el 3 de marzo del 2021].
- Rose, Gideon, “One Nation Under Contract: The Outsourcing of American Power and the Future of Foreign Policy”, [en línea], *Foreign Affairs*, enero-febrero, 2010, Dirección URL: <https://www.foreignaffairs.com/reviews/capsule-review/2009-12-19/one-nation-under-contract-outsourcing-american-power-and-future>, [consultado el 3 de septiembre de 2020].
- Rumsfeld, Donald, “Transforming the Military”, [en línea], *Foreign Affairs*, mayo-junio, 2002, Dirección URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2002-05-01/transforming-military>, [consultado el 3 de septiembre de 2020].
- Rupert, Mark, *Producing hegemony. The politics of mass production and American global power*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995, 334 pp.
- Rupert, Neate, “G4S spots great opportunities for security work in the new Libya”, [en línea], *The Guardian*, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/business/2011/aug/23/g4s-eyes-opportunities-in-new-libya>, [consultado el 27 de octubre de 2020].
- Rutland, Peter, “Neoliberalism in Russia”, *Review of International Political Economy*, 20: 2, abril de 2013, 332-362 pp.
- s/a, *Advanced Search*, [en línea], USA Spending, Dirección URL: <https://www.usaspending.gov/search>, [consultado el 15 de mayo de 2020].
- s/a, Doug Brooks, *Consultant President Emeritus*, ISOA, [en línea], Dirección URL: http://www.hoosier84.com/doug_brooks_bios.pdf, [consultado el 9 de marzo de 2021].
- s/a, *Executive Order on Addressing the Threat from Securities Investments that Finance Certain Companies of the People’s Republic of China*, [en línea], The White House, Dirección URL: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2021/06/03/executive-order-on-addressing-the-threat-from-securities->

[investments-that-finance-certain-companies-of-the-peoples-republic-of-china/](#), [consultado el 15 de mayo de 2020].

- s/a, *Forum on China-Africa Cooperation Beijing Action Plan (2019-2021)*, [en línea], GOVT.CHINADAILY.COM, Dirección URL: <https://govt.chinadaily.com.cn/a/201812/03/WS5c04d35b498eefb3fe46e086.html>, [Consultado el 23 de junio de 2021].
- s/a, *G4S: Globalising Injustice*, [en línea], War on Want, Dirección URL: <https://waronwant.org/g4s>, [consultado el 27 de octubre de 2020].
- s/a, *Home*, [en línea], ZhongChen TeWei, Dirección URL: <http://www.zhongchentewei.com/en/baobiao.asp?cid=18>, [Consultado el 23 de noviembre de 2020].
- s/a, *Integrated Security System*, [en línea], G4S, Dirección URL: <https://www.g4s.com/en-cn/what-we-do/integrated-security-system>, [Consultado el 23 de noviembre de 2020].
- s/a, “Los 1 200 mercenarios del grupo ruso que luchan en Libia: informe de la ONU”, [en línea], *AlJazeera*, 7 de mayo de 2020, Dirección URL: <https://www.aljazeera.com/news/2020/05/russian-military-group-deployed-1200-people-libya-report-200507113646940.html>, [consultado el 15 de mayo de 2020].
- s/a, “MoD top 100 suppliers: How you each gave BAE Systems £ 64 last year”, [en línea], *The Guardian*, Dirección URL: <http://www.armedforces.co.uk/mod/listings/10016.html>, [consultado el 26 de octubre de 2020].
- s/a, “ONU confirma la presencia de mercenarios rusos en Libia”, [en línea], *Deutsche Welle*, 7 de mayo de 2020, Dirección URL: <https://www.dw.com/es/onu-confirma-la-presencia-de-mercenarios-rusos-en-libia/a-53356287>, [consultado el 15 de mayo de 2020].
- s/a, *Our Seervices*, [en línea], Control Risks, Dirección URL: <https://www.controlrisks.com/our-services/creating-a-secure-organisation>, [Consultado el 23 de noviembre de 2020].
- s/a, *Russian Federation: Regulating private military and security companies*, [en línea], Dirección URL: <https://www.icrc.org/en/document/russian-federation-regulating-private-military-security-companies>, [consultado el 3 de marzo de 2021].
- s/a “Stop G4S. A global campaign”, [en línea], *BDS*, Dirección URL: <https://bdsmovement.net/stop-g4s>, [consultado el 20 de junio de 2021].
- s/a, *Top 100 for 2020*, [en línea], *Defense News*, 2020, Dirección URL: <https://people.defensenews.com/top-100/>, [consultado el 24 de noviembre de 2020].
- s/a, “Uno de los mercenarios capturados en Venezuela explica el plan de toma de aeropuertos para secuestrar a Maduro y enviarlo a EE.UU.”, [en línea], *RT*, 7 de mayo

de 2020, Dirección URL: <https://actualidad.rt.com/actualidad/352447-mercenarios-capturados-venezuela-explica-plan-aeropuertos>, [consultado el 15 de mayo de 2020].

- s/a, “World military spending rises to almost \$2 trillion in 2020”, [en línea], SIPRI, Dirección URL <https://sipri.org/media/press-release/2021/world-military-spending-rises-almost-2-trillion-2020>, [consultado el 6 de octubre de 2021].
- Sagolj, Damir, “Dogs of War: British mercenary reported killed in Yemen”, [en línea], RT, 11 de diciembre de 2015, Dirección URL: <https://www.rt.com/uk/325594-british-mercenary-killed-yemen/>, [consultado el 29 de octubre de 2020].
- Sandline, *Should the activities of private military companies be transparent?*, [en línea], septiembre de 1998, Dirección URL: <http://www.sandline.com/site/>, [consulta el 13 de mayo de 2020].
- Saner, Emine, “The return of the dogs of war: what's it like to be a soldier for hire?”, [en línea], *The Guardian*, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/uk-news/2016/feb/06/the-return-of-the-dogs-of-war-whats-it-like-to-be-a-soldier-for-hire>, [consultado el 26 de octubre de 2020].
- Sartori, Giovanni, *La política. Lógica y método en las Ciencias Sociales*, México, FCE, 2002, tercera edición, 253 pp.
- Scahill, Jeremy, *Blackwater*, Madrid, Paidós, 2008, 559 pp.
- Scahill, Jeremy, *Guerras Sucias*, Madrid, Paidós, 2013, 867 pp.
- Secretary of Defense, *Quadrennial Defense Review Report*, [en línea], Department of Defense, febrero de 2006, Dirección URL: <https://archive.defense.gov/pubs/pdfs/QDR20060203.pdf>, [consultado el 16 de septiembre de 2020].
- Servicio de Asesoramiento en el Derecho Internacional Humanitario; *¿Qué es el derecho internacional humanitario?*, [en línea], 2 pp., CICR, Dirección URL: <https://www.icrc.org/es/doc/assets/files/other/dih.es.pdf>, [consultado el 30 de abril de 2021].
- Sinclair, Timothy, “Beyond International Relations Theory: Robert Cox and approaches to world order”, Robert Cox, (ed.), *Approaches to world order*, New York, Cambridge University Press, 1996, 553 pp.
- Shleifer, Andrei, Robert W. Vishny, Maxim Boycko, “Privatizing Russia”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2:1993, 1993, 139-192 pp.
- Shleifer, Andrei, Robert W. Vishny, “Privatization in Russia: First Steps”, *National Bureau of Economic Research*, vol. 2, University of Chicago Press, enero de 1994, 137-164 pp.
- Singer, P. W., “Corporate Warriors”, *International Security*, invierno 2001/2002, núm. 3, 186-220 pp.

- Singer, P.W., *The Private Military Industry in Iraq: What have we learned and where to next?*, Geneva Centre for the Democratic Control of Armed Forces, noviembre de 2004, 27 pp.
- Sperber, Amanda, “The Danab Brigade: Somalia’s elite, US-sponsored special ops force”, [en línea], *Mail & Guardian*, 2020, Dirección URL: <http://atavist.mg.co.za/inside-the-secret-world-of-us-commandos-in-africa#chapter-5975517>, [consultado el 19 de agosto de 2020].
- Stronski, Paul, *Implausible Deniability: Russia’s Private Military Companies*, [en línea], Carnegie Endowment for International Peace, 2 de junio de 2020, Dirección URL: <https://carnegieendowment.org/2020/06/02/implausible-deniability-russia-s-private-military-companies-pub-81954>, [consultado el 29 de agosto de 2020].
- Sudhir, M R, “Asymmetric war: a conceptual understanding”, [en línea], *CLAWS Journal*, 2008, Dirección URL: <https://jamestown.org/program/chinese-private-security-contractors-new-trends-and-future-prospects/>, [consultado el 29 de agosto de 2020].
- Sukhankin, Sergey, *Contratistas de seguridad privada chinos: nuevas tendencias y perspectivas futuras*, [en línea], 15 de mayo de 2020, Dirección URL: <https://jamestown.org/program/chinese-private-security-contractors-new-trends-and-future-prospects/>, [consultado el 16 de mayo de 2020].
- Taylor, Claire, *The Defence White Paper*, House of Commons, 17 de septiembre de 2004, 38 pp.
- Tikum Olam, *Israel*, [en línea], Campaign Against Arms Trade, Dirección URL: <https://caat.org.uk/resources/countries/israel/>, [consultado el 27 de octubre de 2020].
- Traeder, Viola, “El gobierno de Maduro cada vez más cercado por invasores extranjeros”, [en línea], *Deutsche Welle*, 5 de mayo de 2020, Dirección URL: <https://www.dw.com/es/el-gobierno-de-maduro-cada-vez-m%C3%A1s-cercado-por-invasores-extranjeros/a-53343802>, [consultado el 15 de mayo de 2020].
- Trevaskes, Susan, *The Private/Public Security Nexus in China*, *Social Justice*, Vol. 34, No. 3-4, 2007-2008, 38-55 pp.
- Wachman, Richard, “BAE job cuts reach 9,000 in UK”, [en línea], *The Guardian*, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/business/2010/nov/28/bae-9000-uk-job-cuts>, [consultado el 26 de octubre de 2020].
- Wezeman, Siemon, *Russia’s military spending: frequently asked questions*, [en línea], SIPRI, Dirección URL: <https://www.sipri.org/commentary/topical-background/2020/russias-military-spending-frequently-asked-questions>, [consultado el 30 de octubre de 2020].

- Working Group on the use of mercenaries, *Report on the gendered human rights impacts of private military and security companies*, [en línea], 23 pp., Dirección URL: <https://undocs.org/en/A/74/244>, [consultado el 30 de abril de 2021].
- Wulf, Herbert, *Internationalizing and privatizing war and peace*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2005, 275 pp.
- Yang, Zi, *Securing China's Belt and Road Initiative*, United States Institute of Peace, noviembre de 2018, 14 pp.
- Zinser, Sophie, "A Quantum Leap Forward: Chinese Influence Grows in Iraq's Oil Market", [en línea], *The Diplomat*, 23 de diciembre de 2020, Dirección URL: <https://thediplomat.com/2020/12/a-quantum-leap-forward-chinese-influence-grows-in-iraqs-oil-market/>, [Consultado el 23 de junio de 2021].