



Universidad de San Andrés

Departamento de Ciencias Sociales

Licenciatura en Relaciones Internacionales

PRIVATIZACIÓN DE LA FUERZA: ¿CAMBIO EN LA NORMA

DEL MONOPOLIO ESTATAL?

Autor: Lucila Montero

Legajo: 26137

Mentor: Andrea Oelsner

Jueves 28 de octubre, 2019, Buenos Aires



Universidad de
San Andrés

Universidad de San Andrés

Departamento de Ciencias Sociales

Licenciatura en Relaciones Internacionales

**PRIVATIZACIÓN DE LA FUERZA: ¿CAMBIO EN LA NORMA
DEL MONOPOLIO ESTATAL?**

Autor: Lucila Montero

Legajo: 26137

Mentor: Andrea Oelsner

Lugar y fecha: Jueves 28 de octubre, 2019, Buenos Aires.

Índice

INTRODUCCIÓN	3
ESTADO DE LA CUESTIÓN	5
DINÁMICA DE NORMA INTERNACIONAL	7
LA NORMA DEL MONOPOLIO LEGÍTIMO DE LA FUERZA ESTATAL	9
COMPAÑÍAS MILITARES PRIVADAS	10
CONTEXTO HISTÓRICO	10
Privatizaciones y Post Guerra Fría	11
CMP Y LAS DINÁMICAS DE MERCADO	12
La fuerza deja de ser monopolio estatal	14
LA BÚSQUEDA CORPORATIVA DE LEGITIMIDAD	16
METODOLOGÍA Y DATOS	16
ESTADOS UNIDOS Y LAS CMP	18
Cambios en la norma del monopolio legítimo de la fuerza estatal	21
GRAN BRETAÑA Y LAS CMP	22
NACIONES UNIDAS Y LAS CMP	24
CMP Y EL DERECHO INTERNACIONAL	29
Primer Protocolo Adicional a los Convenios de Ginebra	29
Convención de Mercenarios de Naciones Unidas	33
TRANSICIÓN DE LA NORMA	37
CONCLUSIONES	40
BIBLIOGRAFÍA	41

Privatización de la fuerza: ¿cambio en la norma de monopolio estatal?

Introducción

Después del fin de la Guerra Fría se dieron grandes cambios a nivel internacional en materia de seguridad. Producto de ello, había una gran abundancia de armas y conflictos en África donde ya no era eficiente intervenir para las potencias. Estados Unidos comenzó a buscar maneras de limitar sus costos y riesgos militares (Singer, 2001; pg.1). Sumado a esto, después de la era de Reagan y Thatcher en 1991 el mundo se enfrentó a una gran oleada de privatizaciones. Este contexto, dio lugar a la aparición de Compañías Militares Privadas (CMP). En la actualidad, las CMP pueden verse como una evolución de otro tipo de actores privados en la guerra, como lo son los mercenarios. A pesar de ello, difieren por su forma de negocio corporativo y se consideran entidades contractualmente vinculadas con sus clientes. Contrario a los mercenarios, condenados internacionalmente y prohibida su contratación en múltiples instituciones legales formales; las CMP reciben un trato diferente ya que su regulación y legitimidad se están incrementando fuertemente.

Hasta este momento, la legitimidad del uso de la fuerza solo residía en los estados, siguiendo la lógica institucional que presupone la soberanía del estado y su monopolio legítimo de la fuerza. Tal como sostiene Krahmman (2009; pg.2), la norma internacional del monopolio estatal de la violencia en las democracias occidentales es un ideal que ha dado forma a la provisión de seguridad en Europa y América del Norte durante gran parte del siglo pasado. En el siglo XX, el sistema estatal y su concepto de soberanía se habían extendido por todo el mundo. Desde fines de la década de los noventa, a pesar de que no había referencia a las CMP en leyes internacionales, su contratación parece estar de a poco influyendo en la lógica institucional estadocéntrica en materia de seguridad a través de la gradual aceptación y legitimidad que adquieren por actores internacionales.

Las corporaciones militares se volvieron instrumentos de la política exterior occidental y son cada vez más indispensable en los conflictos contemporáneos. Su rol en las guerras recientes de Iraq y Afganistán revela la creciente dependencia de gobiernos occidentales, en especial de la superpotencia estadounidense, en la asistencia del sector privado (Del Prado, 2008). Esta práctica permitió a los estados occidentales redefinir su papel como proveedores de seguridad internacional de "proveedor principal" a "gerente y socio" de empresas privadas (Baum, 2013). Tal como sostiene Singer (2001), en términos geográficos las CMP operan en más de 50 países diferentes y en todos los continentes, excepto en la Antártida. Singer (2001) afirma que en la década de 1990 solía haber 50 militares por cada 1 contratista, y ahora la proporción es de 10 a 1. Tal como se expuso previamente, esta nueva lógica parece estar generando un cambio crucial en la seguridad

internacional al otorgar cada vez más legitimidad a las compañías en materia de seguridad y diferenciándolas de los mercenarios.

La sinergia causal de fuerzas que llevó al aumento de la industria de CMP incluye los cambios en el mercado de la seguridad después del final de la Guerra Fría, las transformaciones en la naturaleza de la guerra y los cambios normativos hacia la privatización y las tendencias más amplias de subcontratación (Singer, 2001; pg.3). Estas fuerzas contribuyeron a cambios en las prácticas, y permitieron el empleo de las CMP para realizar tareas militares y de seguridad nacional críticas, alterando lógicas institucionales predominantes profundamente arraigadas del poder estatal y la organización legítima de la violencia (Baum, 2013; pg.4). Si bien la legitimidad del CMP sigue siendo imperfecta y controvertida, las estructuras institucionales y la agencia han contribuido, solos y en conjunto, a su consolidación en la estrategia militar soberana desde el final de la Guerra Fría (Baum, 2013). De este modo, parece haber un cambio gradual por parte de los estados en relación a lo que consideran aceptable o no en materia de tercerización de los servicios de seguridad.

El presente trabajo busca argumentar que a comienzos del siglo veintiuno, a causa de los cambios a nivel internacional después de la Guerra Fría, la norma del monopolio estatal sobre la violencia legítima sufre un cambio gradual que se ve reflejado en la creciente privatización de la seguridad y creciente empleo de las compañías privadas. Dicho esto, se busca rastrear si el mercado de la fuerza privada es necesario para un cambio en el balance de poder legítimo sobre la violencia estatal (como decisión del soberano) en la que se basa el sistema legal internacional. Considerando el objetivo del presente trabajo, se buscará responder preguntas como: ¿Sigue siendo el estado, la única fuente legítima que controla el uso de la fuerza en el sistema interestatal? ¿Es la creciente contratación de las Compañías Militares Privadas necesaria para generar una transición en la norma que supone monopolio legítimo de la fuerza estatal? ¿Se puede decir que hay un cambio gradual en la norma, donde la implementación de la seguridad deja de ser percibida como una tarea a realizar únicamente por los estados y es tercerizada cada vez más; reflejado en el cambio de discurso en relación a la privatización de la seguridad, por parte de actores e instituciones internacionales?

Para responderlo, se hará un rastreo de los cambios en la legislación y discursos en relación a las CMP; a nivel doméstico en los casos de dos países influyentes tales como Gran Bretaña y Estados Unidos, y a nivel internacional en el caso de Naciones Unidas. De este modo, se buscará demostrar una transición en la norma en relación a los estados y el organismo internacional por excelencia. Asimismo, se utilizará la teoría de Finnemore y Sikkink (1998) en “International Norm Dynamics and Political Change” para argumentar la existencia de la transición de la norma y la relevancia de las CMP en este proceso. Por ende, se emplearán estrategias cualitativas.

La creciente contratación de las compañías que ofrecen servicios de seguridad es cada vez más legitimada en el ámbito internacional y, entre otros factores, parece estar ayudando a generar un lento deterioro gradual en el monopolio de la violencia legítima previamente reservado únicamente para el estado. Por consiguiente, el presente trabajo intentará demostrar que estamos presenciando un gradual cambio normativo, donde se debilita a la entidad superior del orden internacional moderno legitimada para proveer seguridad (el estado), dando lugar a actores privados a llevar a cabo dicha tarea.

Tal como sostiene Singer (2002; pg.31), los estados pueden eventualmente convertirse en dinosaurios hacia el final del período Cretácico: poderosos pero engorrosos, que aún no han sido reemplazados, pero que ya no son los dueños indiscutibles de su entorno. Al ser un fenómeno relativamente nuevo e indispensable para los estados, una investigación que analice la respuesta de los actores centrales en el ámbito internacional tanto en materia legal como discursiva es relevante para entender y hacer frente a los cambios normativos que están ocurriendo en el ámbito de seguridad global.

La primera sección del presente trabajo hará una breve revisión de la literatura, para conocer qué estudiaron sobre la privatización de la fuerza los expertos en el campo. Seguido de ello, se hará referencia a la teoría sobre la dinámica de las normas a nivel internacional de Finnemore y Sikkink; con ello, se denominará qué es una norma a nivel internacional y cómo puede cambiar. Dicha teoría será retomada hacia el final del trabajo para analizar cómo se aplica a nuestra norma de interés. La siguiente sección hará referencia a la norma del monopolio legítimo de la fuerza que el presente trabajo utilizará, basado en la conceptualización hecha por Krahmman (2009). Luego, se hará una breve descripción del contexto histórico que enmarca el surgimiento de las CMP y explica el aumento de su uso hasta la actualidad. Seguido de ello, se explicará el carácter corporativo de las CMP y las dinámicas de mercado a las que responden. Después se hará una breve descripción de los intentos de las corporaciones de la fuerza privada por legitimar y cambiar su imagen a nivel internacional. Seguido de ello, se indicará la metodología que utilizará el presente trabajo y se llevarán a cabo los diferentes estudios de caso: el caso estadounidense, el británico, el de Naciones Unidas. En cada caso, se estudiará la relación particular con el uso de las CMP. A través de estos análisis, se podrán analizar los cambios en discursos y legislaciones tanto nacionales como internacionales. La siguiente sección utilizará el análisis de la investigación empírica hecha por Finnemore y Sikkink para rastrear la existencia de un cambio normativo en los procesos propuestos por ellas. Por último, se presentan las conclusiones.

Estado de la cuestión

La literatura presenta múltiples análisis sobre el nuevo fenómeno de las Compañías Militares Privadas (CMP) y como éstas generan cambios en el sistema nacional e internacional. Parte de las investigaciones de los expertos sugieren que una industria militar privada lleva a mayor violencia (Leander 2005, Avant 2005), debilitamiento del estado (Singer 2001, Wulf 2011, Sheehy 2006) y la democracia (Avant 2004).

En relación a los enfoques sobre la legalidad de las compañías, refieren a la zona gris en la que operan. Del Prado (2008), a través del análisis de multiplicidad de instrumentos legales, analiza su falta de especificidad y transparencia. El autor contrasta dichas firmas con los mercenarios tradicionales; la diferencia reside en la adquisición de un registro legal para convertirse en compañías. Las CMP operan bajo confusas restricciones legales e inmunidad. Así, Del Prado compara la posición de los mercenarios y de las CMP en el Derecho Internacional y como éste se aplicó en casos específicos. El autor sostiene que las legislaciones existentes a nivel internacional

son incompetentes para regular la creciente privatización de seguridad. Continuando dicho enfoque, Krahmman (2012) examina las construcciones legales cambiantes de los proveedores de seguridad armada desde la década de 1970 y las consecuencias respecto a su control. Argumenta que la reconstrucción de actores que suministran la fuerza armada por dinero en discursos legales internacionales ha sido posible gracias a ciertas estrategias discursivas. A través de su análisis, busca demostrar que surgen nuevos discursos y acuerdos internacionales que atribuyen legalidad y legitimidad a los proveedores de seguridad. La autora se pregunta cómo se han convertido los "mercenarios" en "CMP" y, si esto explica las debilidades percibidas de las reglamentaciones internacionales.

Por otra parte, se han llevado a cabo estudios en relación a cómo las CMP afectan la guerra hoy en día. Mumford (2013) resalta cuatro cambios principales en la naturaleza de la guerra moderna. El autor argumenta que éstos apuntan a un posible aumento en la participación de las estrategias proxy por parte de los estados. Una de estas estrategias es el aumento de la importancia de las Empresas Militares Privadas para la lucha de guerra contemporánea. Singer (2002) también hace referencia a cambios en la naturaleza de la guerra. El autor busca establecer una estructura teórica para estudiar la industria militar privatizada y explorar su impacto sobre los riesgos generales y la dinámica de la guerra. Además, sostiene que la industria es claramente representativa del entorno de seguridad global modificado a comienzos del siglo XXI.

Como se ha mostrado, ambos estudios resaltan la creciente dependencia de estados en las CMP. Asimismo, destacan cómo las CPM toman funciones que desde hace un siglo eran únicamente del estado y su monopolio; llevando al decrecimiento del estado moderno y sus funciones originales. La privatización de funciones estatales, hacen al poder económico más amenazante, contrario a las suposiciones liberales. En relación a ello, múltiples investigaciones refieren a la relación del estado, la democracia, y la privatización de la seguridad. Krahmman (2009), cuestiona la legitimidad del uso privado de la fuerza, tanto a nivel internacional como nacional. La autora sostiene que el creciente reconocimiento de Compañías genera un cambio en relación al monopolio estatal de fuerza en las Democracias Occidentales. Del mismo modo, Wulf (2011) analiza como el propósito tradicional del monopolio de la fuerza estatal se debilita a causa de las formas de privatización de la violencia. Según él, la actual fragilidad del estado ocurre ya que las políticas paralelas de privatización de las funciones militares y policiales creadas por los mismos países que propagan y facilitan la reforma del sector de seguridad son contradictorias.

Por otro lado, la literatura ha dado importancia a la relación entre la CMP y el uso de la violencia. Según Anna Leander (2005), el desarrollo de un mercado para la fuerza aumenta la disponibilidad y la necesidad percibida de los servicios militares, el número de actores que tienen acceso a ellos y las razones para impugnar las órdenes de seguridad existentes. Esto, perjudica la seguridad pública. Se enfoca en estados pre - modernos o fallidos en África. Asimismo, Deborah Avant (2005) sostiene que el mercado de seguridad privado plantea concesiones al control estatal de la violencia. La autora intenta demostrar que la privatización de la fuerza ofrece nuevas herramientas de control incluso cuando erosiona otras. Además, los cambios en el proceso de control de la violencia que conlleva la privatización también suponen concesiones para los actores

no estatales. En lugar de simplemente cambiar la influencia de los gobiernos a los mercados y la sociedad civil, Leander cree que es probable que la privatización de la seguridad genere cambios en cada uno, abriendo el camino para nuevas innovaciones institucionales y la intensificación del cambio internacional.

El estudio de las Compañías Militares Privadas es un fenómeno reciente, y la violencia privatizada de las CMP aun no puede reconciliarse fácilmente con el monopolio estatal. El presente trabajo de investigación buscará continuar con el diálogo de las literaturas mencionadas previamente, agregando evidencia al argumento que supone una transición de la norma del monopolio legítimo estatal. De este modo, argumentará que el aumento de la contratación de las CMP es necesario para la transición en la norma que supone monopolio legítimo de la fuerza estatal. A diferencia de otras investigaciones, se logrará a través de un análisis de los discursos más relevantes y textos legales en tres estudios de caso: Estados Unidos, Gran Bretaña y Naciones Unidas. Al ser este un fenómeno actual y novedoso, la presente investigación que estudia la relación entre las CMP y el rol dominante del estado resulta fundamental en estos tiempos de cambio.

Dinámica de norma internacional

Para responder a la pregunta de investigación, se utilizará la teoría propuesta por Finnemore y Sikkink (1998) en "International Norm Dynamics and Political Change". Las autoras sostienen que existe un acuerdo general sobre la definición de una norma: un estándar de comportamiento apropiado para actores con una identidad determinada. Es una evaluación moral compartida que genera justificaciones para la acción. Involucra estándares de comportamiento "apropiado" o "inapropiado". Las normas canalizan y regularizan el comportamiento; a menudo limitan el rango de elección y restringen las acciones. Las autoras muestran cómo el acuerdo entre una masa crítica de actores en una norma emergente puede crear un punto de inflexión, después del cual el acuerdo se generaliza en muchos casos empíricos. En relación a las normas domésticas e internacionales, argumentan la existencia de un juego de dos niveles en el que éstas están cada vez más vinculadas.

En su artículo, Finnemore y Sikkink llevan a cabo una investigación empírica sobre los procesos de construcción social y las influencias normativas en la política internacional. Allí, se preguntan ¿Cómo conocemos una norma cuando la vemos? ¿Cómo sabemos que las normas hacen una diferencia en la política? ¿Cómo cambian las normas?. Para responder estas preguntas, desarrollan proposiciones sobre tres aspectos de las normas en la política internacional: sus orígenes, los mecanismos por los cuales ejercen influencia, y las condiciones bajo las cuales las normas serán influyentes en la política mundial. Asimismo, argumentan que las normas evolucionan en un "ciclo de vida" y que diferentes lógicas de comportamiento dominan distintos segmentos de cada ciclo.

Las autoras entienden la influencia de la norma como un proceso de tres etapas. La primera etapa es "emergencia de norma"; la segunda etapa implica una amplia aceptación de la norma, y la tercera etapa implica su internalización. Para que una norma emergente alcance un umbral y avance hacia la segunda etapa, debe institucionalizarse en conjuntos específicos de reglas y organizaciones

internacionales. Dicha institucionalización contribuye fuertemente a la posibilidad de una cascada de normas, ya que aclara qué es exactamente la norma y qué constituye una violación. En busca de mejorar su legitimación internacional y el deseo de los líderes estatales de mejorar su estima, facilitan las cascadas de normas. Por ende, la presente investigación hará un rastreo de los cambios de legislación (una de las variables de análisis) de en relación a la privatización de la seguridad, tanto en el ámbito doméstico (Estados Unidos y Gran Bretaña) como internacional (Naciones Unidas).

Las autoras sostienen que no todos los estados son iguales en lo que respecta al peso normativo. Algunos, son críticos para la adopción de una norma. Las normas mantenidas por estados ampliamente vistos como modelos exitosos y deseables, probablemente se vuelvan prominentes. El presente trabajo elige estudiar los casos de Estados Unidos y el Reino Unido para ver si tal como sostienen las autoras, se da una "socialización hegemónica". En este caso, se buscará ver si ambos estados actúan como "emprendedores de norma", cambiando su discurso hacia una aceptación de la privatización de la seguridad para eliminar su mala reputación del sistema interestatal.

Finnemore y Sikkink argumentan que los estados cumplen con las normas en la segunda etapa por razones que se relacionan con sus identidades como miembros de una sociedad internacional. Dicha identidad moldea su comportamiento y está determinada por el contexto cultural-institucional en el que actúan. Claude (1966) describió a las organizaciones internacionales como "custodios de los sellos de aprobación y desaprobación internacional" y destacó su papel crucial en el establecimiento y la garantía de la adhesión a las normas internacionales (Finnemore y Sikkink; 1998, pg.903). Por ende, para estudiar el cambio gradual de la norma en el ámbito internacional, el presente trabajo analizará los cambios en legislaciones y discursos públicos por parte de Naciones Unidas.

Hacia el final de la cascada de la norma, ocurre la internalización de la norma, donde adquiere una calidad que se da por sentado y ya no es un tema de amplio debate público. Allí, el comportamiento de acuerdo con la norma no se cuestiona y los actores no discuten seriamente si deben cumplir. Por esta razón, siendo el análisis de discursos la segunda variable utilizada en el presente trabajo, se intentará rastrear una gradual transición en la norma que supone el monopolio legítimo de la fuerza estatal ya que la privatización de la seguridad sigue siendo un tema de debate público, evidenciando la existencia de una transición de la norma pero no un cambio completo de ésta.

Las autoras sostienen que la velocidad del cambio normativo se ha acelerado sustancialmente en la última parte del siglo XX (Finnemore y Sikkink; 1998, pg.909). Para ellas, la expansión de la organización internacional (especialmente con la ONU) está contribuyendo a este proceso de aceleración al ofrecer más oportunidades para abordar y negociar una amplia gama de temas normativos. En base a la teoría de las autoras, se buscará argumentar la existencia de una transición de la norma que presupone el monopolio legítimo de la fuerza estatal con un horizonte temporal medido a partir del año 1990.

El presente trabajo investigará si se ha producido un cambio significativo en el panorama donde el estado ha sido visto como el centro del poder militar y como el protagonista central y casi exclusivo en asuntos militares (Sheehy; 2006) con la ayuda del aumento relativamente reciente de las CMP. Se busca comprobar si los estados ya no son los únicos participantes con control exclusivo en el ejercicio del poder militar. A través de una gradual legitimidad otorgada a actores privados en el ámbito de seguridad, sumado a oleada de privatizaciones después de la Guerra Fría, se busca argumentar la existencia de un cambio en la norma de lógica institucional que supone el monopolio legítimo de la fuerza estatal; reflejado en el cambio en instituciones legales y discursos públicos.

La siguiente sección, hará una conceptualización de la norma moderna del monopolio estatal sobre el uso legítimo de la fuerza física en la que se basará la presente investigación.

La norma del monopolio legítimo de la fuerza estatal

El concepto de norma moderna del monopolio estatal sobre el uso legítimo de la fuerza física que esta investigación utilizará será el desarrollado por Krahmman (2009). Para la autora, su principal objetivo es la prohibición del uso privado de la violencia por parte de los ciudadanos y se logra otorgando al estado el monopolio de la fuerza armada para hacerla cumplir.

La norma en cuestión refiere a la norma internacional del monopolio estatal de la violencia en las democracias occidentales, ideal que ha dado forma a la provisión de seguridad en Europa y América del Norte durante gran parte del siglo pasado (Krahmann; 2009, pg.2). Dicha norma, se aplica tanto en el ámbito nacional como internacional. A través de cambios en las prácticas y las leyes por parte de los países occidentales (en Europa y América del Norte), el uso legítimo de la fuerza armada se fue monopolizando cada vez más. El surgimiento del Estado-nación y las democracias modernas jugaron un papel importante en esta transformación ya que proporcionaron las capacidades y la legitimación para la centralización de la fuerza armada dentro de sus instituciones. El monopolio estatal de la violencia alcanzó su punto máximo en el mundo occidental durante el siglo XX, también descrito como la "edad de oro" del estado-nación (Krahmann, 2009).

Según la autora, la definición del monopolio estatal sobre el uso legítimo de la fuerza armada contiene al menos tres aspectos. Primero, determina quién tiene permiso para usar la fuerza, es decir, el estado democrático y sus agencias. En segundo lugar, implica un acuerdo sobre qué se considera el uso legítimo de la violencia y sobre qué base. Finalmente, proscribire bajo qué circunstancias y con qué fines los actores estatales pueden emplear la fuerza, incluida la seguridad pública y la defensa nacional. El tema de quién tiene permiso para usar la fuerza armada es de importancia central. La norma en cuestión se basa en el supuesto de que una expectativa general de cooperación pacífica y resolución de conflictos solo puede desarrollarse entre todos los ciudadanos si se prohíbe a los particulares usar la fuerza armada para promover sus propios intereses. Al mismo tiempo, sostiene que el estado debe mantener un mínimo de fuerza para proteger a sus ciudadanos contra los actores nacionales que ignoran esta prohibición, así como contra las amenazas internacionales. Lo más importante ha sido la definición de las circunstancias y los objetivos para los cuales el estado puede usar la fuerza armada a través de los procesos democráticos de toma de

decisiones. Éstos procesos buscan garantizar que el uso de la fuerza armada contra los ciudadanos sólo ocurra con su consentimiento previo. Otro factor es la naturaleza colectiva de estas decisiones. El control democrático y la responsabilidad de las agencias estatales que ejercen la fuerza en nombre del colectivo, como la policía y las fuerzas armadas, otorgan mayor legitimidad. A diferencia de las fuerzas armadas privadas, que son controladas y responsables exclusivamente ante sus empleadores o accionistas, la responsabilidad de la violencia pública es hacia el colectivo y se garantiza a través de organismos representativos (Krahmann, 2009).

Compañías Militares Privadas

A causa de las numerosas formas de referir a las corporaciones que venden la fuerza privada, es importante aclarar qué conceptualización utilizará el presente trabajo. Al referir a las CMP, se tomará la siguiente definición formulada por el experto en el área David Singer (2002): organizaciones orientadas a las ganancias que comercian servicios profesionales intrincadamente vinculados a la guerra. Son cuerpos corporativos que se especializan en la provisión de habilidades militares, incluyendo operaciones tácticas de combate, planificación estratégica, recopilación y análisis de inteligencia, apoyo operativo, entrenamiento de tropas y asistencia técnica militar (Singer 2002). El autor sostiene que los actores del sistema global pueden acceder a capacidades que se extienden a lo largo de todo el espectro de la actividad militar, desde un equipo de comandos hasta un ala de aviones de combate, simplemente al convertirse en un cliente de negocios. (Singer; 2002, pg. 1)

A continuación, se hará una breve contextualización histórica para entender el origen de las CMP, su uso hasta la actualidad y las razones del aumento de su contratación a lo largo de los años.

Contexto histórico

Es una tendencia que ha estado creciendo en todo el mundo desde el final de la Guerra Fría, un negocio en auge que implica siempre que sea posible reemplazar a los soldados con civiles muy bien pagados y armas de fuego no sujetas a los procedimientos disciplinarios militares estándar.

- The Guardian (2003)

La confluencia de las siguientes tres dinámicas trascendentales: el final de la Guerra Fría y el vacío que esto produjo en el mercado de la seguridad, las transformaciones en la naturaleza de la guerra y el auge normativo de la privatización, crearon un nuevo espacio y exigieron el establecimiento de la industria militar privatizada. Es importante destacar que pocos cambios parecen aparecer en el futuro cercano para contrarrestar cualquiera de estas fuerzas. Como tal, la industria es claramente

representativa del cambio en el entorno de seguridad global a principios del siglo XXI. (Singer; 2001, pg.8)

Privatizaciones y Post Guerra Fría

La tendencia a la privatización en la década de los '90 ha servido como un testimonio de la superioridad del mercado sobre el gobierno. De aquí, se refleja el supuesto actual de que el sector privado es más efectivo y más eficiente que el público. La privatización se define en términos generales como "el cambio de una función, ya sea total o parcialmente, del sector público al sector privado" (Singer; 2002, pg.13). Según el autor, el impulso de la privatización se ha extendido a áreas que una vez fueron dominio exclusivo del estado. A diferencia de la subcontratación, que incluye la retención de la responsabilidad básica de los servicios, la privatización implica transferir la responsabilidad de la planificación, organización, financiamiento y gestión de un programa o actividad del ejército a contratistas privados. (Ostensen;2005, pg.46) La industria militar privatizada se ha basado en precedentes, modelos y justificaciones de la "revolución de la privatización", que permite a las empresas privadas convertirse en proveedores potenciales y quizás incluso preferidos de servicios militares. (Singer, 2002, pg.14)

Los cambios normativos incorporados en la aceptación general de la privatización y la subcontratación como un medio para mejorar la eficiencia del estado, coincidieron con la desmovilización y reestructuración de las fuerzas armadas en la era posterior a la Guerra Fría donde fueron liberadas grandes cantidades de profesionales militares. Desde el final de la Guerra Fría, se estima que seis millones de militares han sido enviados al mercado laboral con muy poco que ofrecer además de sus habilidades militares y de combate. El tamaño del ejército de los Estados Unidos se ha reducido en un 60% de hace una década, el colapso soviético destruyó al colosal Ejército Rojo, el ejército de Alemania del Este se disolvió y el fin del apartheid destruyó la clase de oficiales blancos en Sudáfrica. El Sr. Singer señala que las fuerzas armadas británicas están en su punto más pequeño desde las guerras napoleónicas. El auge del sector privado ha absorbido gran parte de esta mano de obra y experiencia. (The Guardian; 2003)

Dicho factor de reestructuración, sirvió como un "factor de empuje" para que ex militares se unan al mercado privado (Ostensen, 2005). Las compañías militares establecidas más recientemente tienden a ser producto de una reducción de personal, reorganización y privatización en combinación la guerra de Irak y la invasión de Afganistán. El ímpetu para estas compañías parece ser el potencial de ganancias ("factores de atracción") en lugar de los "factores de empuje" descritos anteriormente. En los países industrializados, el "factor de atracción" ahora domina el factor de empuje. Ambos factores dependen de que el esquema de privatización se convierta en un paradigma suficientemente dominante.

En resumen, las actitudes relajadas hacia la privatización de las funciones militares entre los políticos han permitido a la industria responder a la alta demanda de servicios de seguridad. Esto, sumado a la repentina y muy alta necesidad de proveedores de seguridad, especialmente en relación

con la "Guerra contra el Terrorismo" liderada por Estados Unidos, condujo a un rápido y descontrolado crecimiento de la industria proveedora de la fuerza privada.

Otra de las razones que generan que personal ya empleado en las fuerzas estatales pase a la esfera privada es la ventaja competitiva de los salarios (en comparación con las posiciones públicas correspondientes). Esto generó que la industria no solo atraiga personal militar de alto nivel o retirado; el personal militar alistado en cualquier nivel también es atraído a la industria. El "dinero fácil" en el sector privado atrae al personal más joven, que en diferentes circunstancias tendría una larga carrera militar por delante. (Ostensen, 2005). Dicho factor monetario, contribuye a un aumento cuantitativo en la oferta de personal tanto para las nuevas empresas como para las que se encuentran bien establecidas. Para los clientes, esto significa una oferta mayor y más variada de personal alternativo. De este modo, podemos ver un gran indicador del desafío que representa la industria privada para las fuerzas estatales.

El final de la Guerra Fría generó otros cambios además de la desmilitarización. La respuesta tradicional al tratar con áreas de inestabilidad solía ser una intervención externa, típicamente por una de las grandes potencias. Sin embargo, el final de la Guerra Fría reordenó las prioridades de seguridad de estos estados. Las potencias ya no están dispuestas a intervenir automáticamente en el extranjero para restablecer la estabilidad ya que los potenciales costos son menos soportables. El alto número de víctimas se consideran como una derrota política y, por lo tanto, militar. Tal como explica un ejecutivo de una CMP, citado por Singer (2002, pg.10): "El final de la Guerra Fría ha permitido que los conflictos suprimidos o manipulados durante mucho tiempo por los superpoderes vuelvan a emerger. Al mismo tiempo, la mayoría de los ejércitos tienen imágenes más pequeñas y en vivo en la CNN de soldados de Estados Unidos que fueron asesinados en Somalia y ha tenido efectos asombrosos en la disposición de los gobiernos a comprometerse con conflictos extranjeros. Nosotros llenamos el vacío". Los procesos de privatización han permitido a las empresas de seguridad privada adquirir el status de autoridades legítimas en estas áreas, ya que poseen un gran conocimiento experto y capacidades técnicas, financieras y organizativas específicas para este campo (Abrahamsen; 2007, pg.250).

CMP y las dinámicas de mercado

Según Harding (1999), lo que las CPM hicieron bien en la década de 1990 fue interpretar la inestabilidad política en África como un problema de mercado y posicionarse perfectamente en él. El negocio ha demostrado mantener su notable capacidad de respuesta corporativa, y su papel en la guerra en Irak es el testimonio de ello. Según el coronel de la Marina de los Estados Unidos Thomas X. Hammes, que prestó servicios en Irak en 2004, "cualquiera que pudiera comenzar una compañía comenzó a venir al país, lanzó algunas cosas juntas, sin entrenamiento, sin tener programa de selección..." (Citado por Ostensen (2005) de PBS, transcripción de la entrevista Hammes 2005). Como resultado, se crearon decenas de nuevas empresas para satisfacer la demanda urgente de clientes comerciales, así como agencias gubernamentales, ONG u otros actores. (Ostensen; 2005 pg.99) Sin embargo, los negocios no han estado en auge sólo para la seguridad y la

industria militar en Irak y Afganistán, sino que algunos analistas afirman que la seguridad y la industria militar en general se han expandido a un nivel combinado de USD100 mil millones. (Singer, 2003)

Si bien la industria militar privada se compuso inicialmente de un número limitado de empresas que ofrecen especialidades militares limitadas, se está expandiendo para ofrecer una amplia gama de servicios sofisticados. Según Ostensen (2005, pg.50) los requisitos de la guerra de alta tecnología han aumentado dramáticamente la necesidad de personal especializado que a menudo se encuentra en la esfera privada. A medida que persiste la necesidad de personal militar alternativo, ahora existe una industria receptiva y anticipada que está dispuesta a adaptarse a cada nueva fluctuación de mercado/demanda, lo que se aplica no solo a la selección de servicios, sino también a los estándares morales y los problemas de derechos humanos.

Una concepción estándar de la seguridad internacional es que los estados son los únicos actores relevantes en la política mundial. Esto genera que se descarten otros jugadores por no tener relevancia estratégica en los cálculos políticos y en los resultados de los conflictos. Dichas dinámicas e interrupciones del mercado militar pueden potencialmente complejizar la seguridad internacional. Cuando las potencias militares ya no son exclusivamente estados soberanos, sino que incluyen actores interdependientes atrapados en una red de transacciones transnacionales, conceptos familiares como el equilibrio simplificado de poder pierden parte de su fuerza analítica. (Singer, 2002; pg.26)

A nivel internacional, se da una aceptación cada vez mayor de las CMP como actores del mercado que brindan un "servicio" que se puede comprar y vender en un mercado libre y esto se demuestra en el análisis de las secciones que siguen. Como parte de este proceso, la provisión de seguridad se ha identificado menos estrechamente con la autoridad directa y exclusiva de los funcionarios estatales y se ha reconfigurado como un mercado en el que el público está compuesto de consumidores en lugar de clientes. La creencia en los modelos de la empresa comercial como la forma más eficiente de prestación de servicios, del público como consumidores y de un mercado de seguridad compuesto por proveedores tanto públicos como privados se ha convertido en un elemento importante en la conceptualización y la entrega de la seguridad. La combinación de relaciones principal-agente y el tratamiento de la seguridad como un servicio que se proporciona en el mercado es una base importante de la autoridad de los proveedores de fuerza privados, tanto en sus acciones en nombre de los clientes como en el proceso de expansión de sus propios mercados y operaciones globales. Como resultado de estos diversos procesos, la contratación de seguridad privada se ha vuelto cada vez más común. (Abrahamsen; 2007, pg.241).

En la actualidad, debe tomarse la seguridad para referirse a toda una gama de tecnologías y prácticas provistas, no solo por organismos públicos como la policía o las autoridades locales, sino también por intereses comerciales que compiten en el mercado. Según Ian Loader, (1997; pg.147) se ha desplegado un mosaico desigual de hardware y servicios de seguridad, con disposiciones cada vez más determinadas por la disposición y la capacidad de pago de las personas.

La fuerza deja de ser monopolio estatal

El Sr. Singer sostiene que por primera vez en la historia del estado nacional moderno, los gobiernos están renunciando a uno de los atributos esenciales y definitorios de la estaticidad, el monopolio estatal sobre el uso legítimo de la fuerza.

- The Guardian, 2003

Al argumentar la presente tesis que la creciente contratación de las Compañías Militares Privadas es necesaria para generar una transición en la norma que supone monopolio legítimo de la fuerza estatal, es importante resaltar que éstas cuentan con un gran número de clientes. Al aumentar con el tiempo la cantidad de estados que las contratan, se puede destacar que dependiendo del posicionamiento del estado en el sistema internacional, varían las formas y razones para tercerizar el poder de la fuerza. La última década fue testigo de un aumento en la actividad de las CMP en todo el mundo. Dichas corporaciones han operado en remansos relativos, zonas estratégicas clave y estados ricos y pobres por igual (Singer; 2003, pg.3)

Los potenciales empleadores comprenden no solo gobiernos sino también empresas comerciales (como bancos y compañías mineras), agencias humanitarias y agencias de mantenimiento de la paz. (Walker y White; 2005, pg.653) Los individuos, las corporaciones, los estados y las organizaciones internacionales dependen cada vez más de los servicios militares suministrados no por instituciones públicas sino por el mercado privado. (Singer; 2003, pg.5) Es decir, que la dinámica de mercado ha generado una base amplia de clientes además de los estados. Esto, evidencia de la pérdida del monopolio estatal de la fuerza.

Tal como sostiene Ostensen (2005), la oferta de servicios militares ha cambiado tanto por el cambio real en la base de clientes, como por una mayor expansión potencial del mercado en el ámbito del trabajo gubernamental. La capacidad de respuesta de la industria se está produciendo al ajustarse no solo a sus clientes estatales desarrollados, sino también a potenciales mercados adicionales. Los estados económicamente ricos pero pobres en población, como los del Golfo Pérsico, ahora contratan CMP para alcanzar niveles de poder más allá de lo que podrían. Lo mismo se aplica a los estados nuevos e incluso a los grupos no estatales que carecen del apoyo institucional o la experiencia para construir fuerzas militares capaces. Con la ayuda de las CMP, los clientes no solo pueden sumarse a sus fuerzas militares existentes y obtener capacidades altamente especializadas, sino que incluso pueden omitir toda una generación de habilidades de guerra. Aquí, se evidencia la capacidad para transformar el dinero en vigor. (Singer, 2002, pg.28) En resumen, los estados más débiles pueden adquirir las habilidades militares, el entrenamiento y las capacidades que necesitan para su seguridad en el mercado abierto. Las CMP son muy atractivos para los líderes vulnerables, ya que les permiten deshacerse de oficiales militares políticamente poco confiables. (Singer, 2002; pg.36)

En línea con lo desarrollado previamente, puede verse en caso de la pequeña ciudad de Hadzici al oeste de Sarajevo, un complejo militar que alberga la última tecnología informática

donde las simulaciones de los juegos de guerra desafían a los jóvenes oficiales más brillantes del ejército bosnio. Fundamental para transformar lo que era una milicia improvisada que luchaba desesperadamente por sobrevivir en un ejército moderno y eventualmente unido a la OTAN, el centro de cómputo del ejército fue establecido por oficiales estadounidenses que estructuraron, entrenaron y armaron al ejército bosnio. Los estadounidenses cumplieron una misión similar en Croacia y están realizando el mismo trabajo en Macedonia. (The Guardian; 2003) En muchos países, han surgido como la estrategia preferida las asociaciones público-privadas (APP), en la que los gobiernos trabajan directamente con empresas privadas en relaciones formales o informales para lograr objetivos comunes. El objetivo es lograr una mayor atención a las áreas estratégicas, la mejora de la calidad de las funciones básicas y una reducción general de los costos. Las APP también se consideran una contribución sustancial al proceso de modernización de los estados. (Ostensen; 2005, pg.47)

Algunos podrían argumentar que el auge de la industria militar privatizada no representa un gran cambio para la seguridad internacional; más bien, es simplemente otro recurso que los estados pueden usar para mejorar su poder. Aunque es cierto ya que los estados pueden beneficiarse de la contratación de las CMP, esta afirmación ignora el hecho de que la industria militar privatizada también es un proveedor independiente y globalizado que opera más allá del dominio de cualquier estado. Tanto los actores estatales como los no estatales pueden acceder a capacidades militares estatales anteriormente monopolizadas y exclusivas para los estados.

En los casos donde las estructuras estatales son débiles, el resultado es un desafío directo a las bases locales de la autoridad soberana. Incluso cuando las firmas proveedoras de fuerza son contratadas por estados fuertes, más allá del control de estos estados como las motivaciones los agentes militares se distorsionan, generando cierta incertidumbre en los diferentes procesos. El mismo acto de subcontratación militar también va en contra de otros principios clave de la teoría de las relaciones internacionales, como la afirmación de que los estados buscan maximizar su poder a través de la autosuficiencia para minimizar su dependencia de los demás. (Singer; 2002, pg.27)

Tal como se expuso anteriormente, los estados, instituciones internacionales, organizaciones no estatales, corporaciones e incluso individuos ahora pueden alquilar capacidades militares del más alto nivel del mercado global. Evidencia de que esta tendencia está en aumento, es que en los próximos años se espera que los ingresos de la industria militar privatizada aumenten alrededor del 85 por ciento en los países industrializados y del 30 por ciento en los países en desarrollo, una indicación más de la robusta salud y el creciente poder de la industria (Singer; 2002, pg.15). Este cambio afectará las relaciones internacionales de varias maneras críticas, desde la introducción de la dinámica del mercado y las interrupciones en las relaciones de seguridad hasta el impacto político de agentes militares alternativos. También puede requerir reevaluaciones de gran alcance tanto en la formulación de políticas como en la construcción de teorías. (Singer, 2002; pg.37) La próxima sección, se enfocará en la búsqueda de legitimidad por parte de las CMP, para mejorar su imagen a nivel internacional.

La búsqueda corporativa de legitimidad

Al argumentar que estamos frente a una transición de la norma que supone el monopolio legítimo de la fuerza estatal, se destaca la importancia de los esfuerzos llevados a cabo por la industria militar privada por legitimar e institucionalizar su posición en el ámbito internacional. De este modo, la presente sección muestra como las corporaciones militares crean organizaciones para hacerse visibles y aumentar su legitimidad en los ojos de los actores internacionales.

Las aspiraciones de legitimidad de la industria hacen que opte por un cambio de marca hacia “personal de mantenimiento de la paz y de resolución de conflictos”, una estrategia perseguida para lograr los objetivos finales de cualquier entidad comercial; acciones de mercado. (Ostensen, 2005, pg. 104) La organización de CMP/PSC en Washington DC, llamada Asociación Internacional de Operaciones de Paz (PAI), refleja los esfuerzos realizados por gran parte de la industria para cambiar las asociaciones públicas con el negocio. Según cita Ostensen (2005, pg. 109), la propia asociación declara en su página de inicio (IPOA homepage 01.12.04) que “entre sus propósitos principales es contribuir a elevar el perfil y la aceptación de sus miembros en la comunidad de política exterior mundial”.

Uno de los esfuerzos más visibles realizados por IPOA para reinventar la seguridad privada y la industria militar, es el reciente cambio de nombre de toda la industria. Mientras que la asociación IPOA hace poco usaba el término "industria de proveedores militares", ahora insiste en que la industria se denomine "industria de la paz y la estabilidad". Por lo tanto, la imagen de la industria ha evolucionado claramente de los militares (como se refleja en el término anterior de las asociaciones "proveedores de servicios militares") a "cualquier persona que realice operaciones de paz y estabilidad". De este modo, el segmento de mercado se ha expandido para incluir organizaciones intergubernamentales como la OTAN, la UE, la UA y, por supuesto, la ONU. (Ostensen; 2005)

Metodología y datos

El presente trabajo rastreará la transición de la norma del monopolio legítimo de la fuerza estatal en tres casos diferentes. Por un lado, se analizarán y hará un rastreo histórico de los cambios en el empleo de las fuerzas privadas a nivel doméstico en dos países influyentes tales como Estados Unidos y Gran Bretaña. Con el fin de argumentar la existencia de un gradual cambio de norma en el ámbito global, el tercer caso de estudio será las Naciones Unidas. El período de análisis que abarca el presente trabajo es a partir de 1990, hasta la actualidad.

A fin de demostrar la creciente contratación de las CMP (siendo ésta la variable independiente), se hará un análisis de fuentes secundarias donde otros autores ya establecieron el aumento de contratación en sus trabajos. Dichos indicadores pueden verse en la contextualización histórica que hace el presente trabajo, junto con los estudios de caso de Estados Unidos, Gran Bretaña y de la organización internacional por excelencia, Naciones Unidas.

Con el fin de argumentar el cambio en la norma del monopolio de la fuerza estatal (variable dependiente), se analizará el efecto de la creciente contratación de las CMP en las legislaciones o regulaciones en relación a la privatización de la seguridad. Aquí, se utilizará una metodología cualitativa de análisis de texto. Los cambios en los textos de dichas legislaciones servirán como indicador de una transición en la norma. Al analizar cómo se modifican a lo largo del tiempo los instrumentos legales que refieren a la legitimidad del uso de la fuerza privada, se puede argumentar que cambia la idea sobre las posibilidades de monopolio legítimo del estado y de lo que éstos consideran aceptable en materia de seguridad. Con esto, se evidencia una creciente legitimidad hacia la seguridad provista por las CMP, contrastada a su previa prohibición y categorización como “mercenarios”. Para demostrarlo, se analizarán nuevas regulaciones a nivel doméstico en caso de Estados Unidos y Gran Bretaña. Tal como sostienen Finnemore y Sikkink (1998, pg.896), dichos estados pueden generar una “socialización hegemónica” en relación a la aceptación de la privatización de la seguridad. En el ámbito internacional, se analizarán los cambios en instrumentos legales compuestos por Naciones Unidas, tal como; el Working Group on the Use of Mercenaries y The International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries of 1989. Ambos mecanismos representan uno de los mayores esfuerzos a nivel internacional para definir y regular la tercerización de la fuerza militar.

Además, se llevará a cabo un análisis de discurso por líderes de estado y los respectivos Departamentos de Defensa. Con esto, se intentará rastrear el cambio en los discursos públicos por parte Estados Unidos, Gran Bretaña y Naciones Unidas en relación a la contratación de las compañías y como este deriva en una gradual aceptación. Para ello, se utilizará una metodología cualitativa. Asimismo, se analizará la existencia de discursos por parte de países que no aceptan la privatización de la seguridad y ver la influencia de esos casos en el presente análisis. Al igual que el cambio en las legislaciones, el cambio de discurso servirá para rastrear la influencia de la privatización de la seguridad en el cambio gradual en la norma.

Entonces, el presente trabajo analizará el efecto del aumento en la contratación de las CMP en la norma que supone el monopolio legítimo de la fuerza estatal. Como indicador de la variable independiente, se utilizarán fuentes secundarias que indiquen el aumento de contratación a través de una narrativa del contexto histórico. Con el fin de demostrar una gradual transición en la norma que supone el monopolio legítimo de la fuerza estatal, se analizará un cambio de discurso y legislaciones. La utilización de métodos cualitativo basado en análisis de discurso y de textos legales es aplicada al análisis de los tres estudios de casos, lo cual permite fortalecer la investigación al presentar más de un caso.

El análisis de discurso muestra que la privatización de la seguridad sigue siendo un tema de debate público, evidenciando la existencia de una transición de la norma pero no un cambio completo de ésta. Asimismo, las prácticas y leyes por parte de los países occidentales (en Europa y América del Norte) donde el uso legítimo de la fuerza armada se fue monopolizando cada vez más (Krahmann; 2009), contrastado a la actual implementación de un cambio a favor de una creciente legitimación de la seguridad privatizada en las instituciones formales, sugiere un cambio en lo que los estados consideran aceptable en relación a la seguridad. Asimismo, evidencia papel necesario de

las CMP en el proceso transformación de la norma del monopolio estatal sobre la violencia legítima.

A continuación, se hará un análisis para cada uno de los casos de estudio previamente mencionados.

Estados Unidos y las CMP

"Las mejores mentes no están en el gobierno. Si las hubiera, las empresas se las robarían"

- Ronald Reagan

Una mirada rápida a la operación de la coalición estadounidense "Restore Hope" in Iraq revela que la externalización de ciertas capacidades militares a las CMP por parte de las grandes potencias occidentales se ha convertido en una tendencia discernible. (Ostensen; 2005, pg.49) Esto puede verse claramente "en el caso de Estados Unidos, donde toda operación militar importante que ha tenido en la era posterior a la Guerra Fría (...) ha involucrado niveles significativos y crecientes de apoyo de CMP". (Singer; 2002, pg.4). Esto es particularmente relevante para la investigación en cuestión, ya que Finnemore y Sikkink (1998) sostienen que estados poderosos tal como EEUU pueden generar una "socialización hegemónica" en el resto de los países del sistema internacional. Actuando como "emprendedor de norma", un creciente apoyo hacia la privatización de la seguridad ejerce mucha influencia para eliminar su mala reputación del sistema interestatal. La presente sección hará un análisis de la relación de Estados Unidos con la privatización de la fuerza, tanto en discursos públicos como textos legales.

Según Ostensen (2005), un informe de 1995 de la Junta de Ciencias de la Defensa, un comité permanente que asesora al Pentágono en temas técnicos, científicos y otros, sugirió que el Pentágono podría ahorrar hasta US\$6 mil millones al año para el 2002 si contratara todas sus funciones de apoyo a proveedores privados. Implementando esta estrategia política, en una revisión del estado de las fuerzas armadas de 2002 el secretario de Defensa Donald Rumsfeld enfatizó el éxito de la externalización de responsabilidades no básicas del departamento, declarando que "buscaría oportunidades adicionales para subcontratar y privatizar". (Ostensen; 2005, pg.46) En el año 2002 se hizo muy evidente el apoyo oficial al uso de CMP por parte de Estados Unidos, donde se publicó un artículo en Foreign Affairs titulado "Transforming the Military". En dicho artículo, el antiguo Secretario de Defensa de Estados Unidos Ronald Rumsfeld pidió un cambio generalizado en el funcionamiento del Pentágono, donde se buscaba suplantar la vieja burocracia del Departamento de Defensa con un nuevo modelo basado en el sector privado. La nueva política del Pentágono enfatizaría acciones encubiertas, sistemas de armas sofisticados y una mayor dependencia de contratistas privados. Dicha política, conocida como la Doctrina Rumsfeld, sostuvo: "Debemos promover un enfoque más empresarial: uno que aliente a las personas a ser proactivas, no reactivas, a comportarse menos como burócratas y más como capitalistas de riesgo" (Ostensen, 2005).

En la despedida de Rumsfeld en noviembre de 2006, Bush lo reconoció por supervisar la "transformación más radical de la postura de la fuerza global de Estados Unidos desde el final de la Segunda Guerra Mundial". (The Nation, 2007) Para gran satisfacción de la industria de la guerra, antes de renunciar, Rumsfeld clasificó a los contratistas privados como parte oficial de la maquinaria de guerra de los Estados Unidos. Asimismo, en la Revisión Cuatrienal del Pentágono de 2006, el antiguo secretario de defensa describió una "hoja de ruta para el cambio" en el Departamento de Defensa, que comenzó a implementarse en 2001. En ella, definió la "Fuerza Total del Departamento" como: "sus componentes militares activos y de reserva, sus funcionarios públicos y sus contratistas, que constituyen su capacidad y capacidad de combate. Los miembros de Total Force prestan servicio en miles de lugares en todo el mundo, realizando una amplia gama de tareas para cumplir misiones críticas"(The Nation, 2007). Dicha designación formal representó un gran triunfo para los contratistas de guerra, otorgándoles una legitimidad que nunca antes habían disfrutado. La reconocida CMP Blackwater ha citado repetidamente la declaración de Rumsfeld, dando prueba de que las CMP son una parte legítima de la "capacidad de combate" de la nación. Para la mayoría de los estadounidenses, fue la primera vez que oyeron hablar de militares privados, donde "la gente comenzó a darse cuenta de que esto es un fenómeno", dijo el representante David Price, un demócrata de Carolina del Norte (The Nation, 2007).

Según el ex presidente Bush: "Un cuerpo así funcionaría de manera muy similar a nuestra reserva militar. Disminuiría la carga de las fuerzas armadas al permitirnos contratar a civiles con habilidades críticas para servir en misiones en el extranjero cuando Estados Unidos los necesita". El presidente, al parecer, solo estaba dando un título nuevo y elegante a algo que la Administración ya ha hecho con su "revolución" en los asuntos militares y la dependencia sin precedentes de los contratistas (The Nation, 2007).

Según un estudio de los patrones de contratación del Departamento de Defensa de los EE. UU. realizado por el Consorcio Internacional de Periodistas Investigadores en septiembre de 2004, la mitad del presupuesto del Departamento de Defensa se gastó en contratistas privados, un porcentaje que, según informes, se ha mantenido prácticamente constante en los últimos seis años.

Una de las razones que tienen los estados para elegir la subcontratación es la conveniencia política. En el caso de Estados Unidos, el poder ejecutivo puede usar medios militares privados para eludir los límites que le impone la legislatura o la opinión pública. Durante la administración del presidente Clinton, esto se reflejó en la necesidad de evadir los límites del Congreso en cuanto al número de tropas y la reticencia a lidiar con los posibles costos políticos de convocar a la Guardia Nacional y las Reservas. Si bien el uso de apoyo militar privado para eludir los límites legislativos era técnicamente contrario al mandato del Congreso, ningún miembro se opuso porque estaba en consonancia con su intención original de minimizar el número de soldados estadounidenses en peligro (Por ejemplo, 9,000 tropas estadounidenses menos desplegadas debido a la externalización de apoyo militar). La razón para contratar CMP en lugar de una acción encubierta oficial es que ofrecen la cobertura de la negación plausible de la cual carecen las fuerzas públicas. Si una operación sale mal, las actividades de una empresa son más fáciles de negar por parte de un gobierno y más fáciles de cambiar. (Singer, 2002; pg.37)

Una regla interina del Departamento de Defensa de los Estados Unidos (vigente el 16 de junio de 2006) revisa la Instrucción 3020.41 del Departamento de Defensa para autorizar a los contratistas a usar la fuerza letal contra las fuerzas armadas enemigas solo en defensa propia (71 Fed. Reg.34826). De acuerdo con esa regla interina, los contratistas de seguridad privada están autorizados a utilizar la fuerza letal para proteger los activos y las personas de sus clientes, en conformidad con la declaración de la misión de su contrato. (Del Prado; 2008, pg.19)

El mismo día en que se firmó el memorando entre el Departamento de Estado de EE. UU. y el Pentágono que acordaba mutuo apoyo, la CMP Blackwater emitió un comunicado apoyando plenamente el acuerdo. La declaración subrayó que “siempre ha apoyado la identificación de estándares de contratistas y reglas claras de responsabilidad. Una mayor coordinación y una revisión constante de los procedimientos proporcionarán un valor aún mejor para el gobierno”. Asimismo, Blackwater sostuvo que también espera "cumplir con las nuevas reglas a medida que continuamos prestando servicios al gobierno de los Estados Unidos". (Del Prado; 2008, pg.20) Es precisamente esta relación más estrecha con la autoridad pública la que proporciona una fuente de autoridad para las CMP. En lugar de esferas claramente delineadas de la autoridad privada y pública, emerge más a menudo una combinación y cooperación de actores públicos y privados. Si bien los estados no son necesariamente los instigadores de tales formas de gobierno "híbridas", les otorgan fuerza y legitimidad mediante el reconocimiento oficial y/o la incorporación al derecho nacional/ internacional. (Abrahamsen y Williams; 2007, pg.242)

Por ende, las declaraciones formales junto con las medidas tomadas para regular a las CMP en Estados Unidos, le otorgaron a las corporaciones militares gran legitimidad a nivel nacional e internacional. Con esto dicho, la relación entre la superpotencia estadounidense y las CMP parece estar aumentando cada vez más. Recientes ejercicios y estudios militares de los Estados Unidos revelan que su "ejército del futuro" no podrá operar sin los enormes niveles de apoyo técnico y logístico de las empresas privadas. (Singer; 2002, pg.11)

En la actualidad, el gobierno de los Estados Unidos regula a los contratistas militares bajo la Ley de Control de Exportación de Armas y el Reglamento de Tránsito Internacional de Armas, un sistema que ha servido como modelo para la regulación en el Reino Unido. Dicha política de proveer asistencia privatizada requiere un proceso de aprobación formal de agencias gubernamentales de Estados Unidos. La Ley de Control de Exportación de Armas y a Regulación Internacional de Tráfico de Armas detalla procedimientos que deben seguir desde la Oficina de Control de Comercio de Defensa (ODTC) dependiente del Departamento de Estado. Luego del primer registro con la ODTC las compañías que desean exportar deben aplicar al Acuerdo de Asistencia Técnica (TAA), esencialmente una licencia, para proveer servicios de defensa. Luego las compañías pueden negociar el contrato con el gobierno extranjero por los potenciales servicios prestados. La versión final de ese acuerdo con el país extranjero debe volver a someterse a la aprobación de la ODTC. La Oficina pasa este asunto a la “mesa del país” del Departamento de Estado y, finalmente, del Departamento de Defensa. La aprobación final del contrato la realiza el Jefe de la Oficina (Grant, 1998). En todo este proceso, el Departamento de Estado debe notificar al Congreso sólo los contratos que excedan los U\$S 50 millones. (Picatto, 2012)

Cambios en la norma del monopolio legítimo de la fuerza estatal

Según la definición que utiliza el presente trabajo, la norma del monopolio estatal sobre el uso legítimo de la fuerza armada contiene al menos tres aspectos. En primer lugar, determina quién tiene permiso para usar la fuerza, es decir, el estado democrático y sus agencias. En segundo lugar, la norma en cuestión implica un acuerdo sobre qué se considera el uso legítimo de la violencia y sobre qué base. Al haber analizado el uso, aceptación y legalidad por parte de los estados hacia las CMP, con especial énfasis en Estados Unidos, se puede ver que el estado ya no es el único que cuenta con permiso legítimo para utilizar la fuerza. Ahora, esta función se delega cada vez más a los contratistas de fuerza privada de manera legítima.

El tema de quién tiene permiso para usar la fuerza armada es de importancia central. La norma en cuestión se basa en el supuesto de que una expectativa general de cooperación pacífica y resolución de conflictos solo puede desarrollarse entre todos los ciudadanos si se prohíbe a los particulares usar la fuerza para promover sus propios intereses. Al mismo tiempo, sostiene que el estado debe mantener un mínimo de fuerza para proteger a sus ciudadanos contra los actores nacionales que ignoran esta prohibición, así como contra las amenazas internacionales. Al estar otorgándole el poder del uso de la fuerza a particulares y empresas privadas, se evidencia que el estado deja de ser el único actor en el ámbito doméstico e internacional con permiso para usar la fuerza, ya que las CMP están tomando un papel central en la seguridad internacional contemporánea.

En relación a la norma, lo más importante ha sido la definición de las circunstancias y los objetivos para los cuales el estado puede usar la fuerza armada a través de los procesos democráticos de toma de decisiones. Éstos procesos buscan garantizar que el uso de la fuerza armada contra los ciudadanos sólo ocurra con su consentimiento previo. La naturaleza colectiva en relación a las decisiones sobre uso de la fuerza en mano de los estados también está cambiando. Tal como se expuso previamente en el caso de Estados Unidos, el papel del Congreso es el de actuar como un sistema de balances y contrapesos con el Poder Ejecutivo en materia de política exterior, financiación, confirmación del personal, supervisión, poder de guerra, etc. Esta supervisión del Congreso, según la percepción del poder Ejecutivo, obstruyó al gobierno de EE.UU. para proporcionar asistencia a la fuerza como una herramienta de política exterior que, como consecuencia, optó en parte por alternativas privadas. Por lo tanto, la consecuencia involuntaria de una mayor supervisión fue el trasladado en un elemento crítico de la política exterior a una empresa privada (Grant, 1998). De esta manera, los contratistas son utilizados para violar los límites impuestos por el Congreso, dado que la tercerización también permite evitar su supervisión. En el caso de EE.UU., el Congreso controla mediante el presupuesto pero el nexo con los contratistas es el Poder Ejecutivo. Por ende, el Legislativo tiene poco acceso a información de los contratos ya que, los contratos con las CMP son excluidos de la Ley de Libertad de Información por su uso para inteligencia, contra inteligencia y contraterrorismo. Dada la exclusión, el Presidente puede desplegar tropas o personal sin que el Congreso esté enterado sobre dicha política exterior. (Blakely,

2006) Una vez que se ha adjudicado el contrato, el Poder Legislativo pierde total control del mismo. De este modo, el Congreso sólo es notificado sobre los contratos por valor de más de \$50 millones, un umbral que es demasiado alto para garantizar una supervisión suficiente, ya que los contratos se pueden dividir o parcialmente subcontratar precisamente para evitarla supervisión de dicha institución. Incluso las empresas privadas comenzaron a negociar sus propios acuerdos con los gobiernos extranjeros, con un grado mínimo de supervisión o control público. (Picatto, 2012)

En línea con lo anterior, puede verse que el uso de empresas militares privadas por parte de los estados puede ayudar al Poder Ejecutivo mediante la reducción de los costos políticos de la participación en los conflictos armados. Esto puede ocurrir de tres maneras: mediante el ocultamiento del verdadero tamaño de los despliegues por parte de un Estado hacia sus ciudadanos, al ocultar el número de participantes muertos o heridos (“tercerización de víctimas”), y/o dejando a un lado importantes procesos políticos establecidos a través de instituciones multilaterales (Blakely, 2006). Esto resulta útil para saltarse las restricciones impuestas por los mecanismos de control institucionales, como los límites a las tropas destinados en el extranjero impuesto por el Congreso. De este modo, se pueden evitar los debates políticos y tomar una acción rápida cuando sea necesario. Al reducir la necesidad de trabajar a través de los procesos políticos multilaterales, la contratación de CMP ha servido para anular el tradicional sistema de pesos y contrapesos del sistema norteamericano, dado que se prestó para la consecución de fines de corto plazo perseguidos por el Poder Ejecutivo. Tal como se expuso previamente, se recurrió a las CMP porque era la mejor forma de evitar el control del Congreso. El cambio hacia la asistencia militar privada en Estados Unidos significa que ni el Congreso ni el público tienen la capacidad de vetar, aprobar o supervisar estos programas. De hecho, el Congreso ni siquiera sabe cómo ejercer esa influencia, porque el informe consolidado de la asistencia militar y ventas no contiene información acerca de quién está llevando a cabo determinada misión. De este modo, además de obstaculizar la supervisión y erosionar la rendición de cuentas, el uso de CMP puede afectar negativamente a la transparencia. (Blakely, 2006).

La privatización generalizada desconecta al público de los objetivos de política exterior y desactiva los ciudadanos de los problemas globales, poniendo más información lejos del alcance público. En los Estados Unidos, la externalización centraliza el poder en la rama ejecutiva y limita tanto la información a disposición del Congreso como sus perspectivas para influir. Con esto dicho, la naturaleza colectiva sobre la toma de decisiones, cuestión crucial en la norma del monopolio legítimo de la fuerza en relación al uso de la fuerza parece estar desapareciendo, a medida que el estado delega el uso de la fuerza en contratistas privados. La sección próxima estudiará los discursos y enfoques legales en relación a las CMP en el caso de Gran Bretaña.

Gran Bretaña y las CMP

A diferencia del caso estadounidense, el gobierno británico promueve la autorregulación a través de un código de conducta voluntario en toda la industria en lugar de regular directamente las CMP. A pesar de ello, Sir John Stanley, miembro del Comité Selecto de Asuntos Exteriores (citado en Ostensen; 2005, pg.49), sostiene que ha habido "un cambio notable de tenor en términos de su

enfoque [de Ministros en el Gobierno Británico] hacia las empresas militares privadas". El gasto del Ministerio de Relaciones Exteriores en contratos con compañías de seguridad privadas del Reino Unido aumentó de 12,6 millones de libras en 2003 a 48,9 millones en 2012, según cifras oficiales (The Guardian, 2016). La expansión del mercado es alentada por el Gobierno del Reino Unido y ofrece perspectivas para desarrollar contratos de "asociación" con los CMP. (Walker & White; 2005, pg.663) Este cambio hacia una mayor aceptación y el uso frecuente de CMPs por parte del gobierno británico ha generado que sea el primer país en la Unión Europea en iniciar el debate y poner en agenda el uso y regulación de las CMP. El caso de Gran Bretaña es muy relevante ya que es un estado poderoso que genera una socialización en el sistema internacional, sirviendo como ejemplo y faro para el resto de la comunidad internacional (Finnemore y Sikkink (1998). A pesar de no haberse traducido el debate en políticas oficiales, es importante resaltar el debate y las propuestas que se han hecho en Gran Bretaña.

En febrero de 2002, la Oficina de Relaciones Exteriores y del Commonwealth publicó un Libro Verde titulado "Compañías militares privadas: opciones para la regulación". El Libro Verde y el posterior Informe del Comité Selecto de la Cámara de los Comunes proporcionan la razón política para la regulación de las CMP. (Walker & White; 2005, pg.658) El Libro Verde es parcial en su cobertura ya que concentra principalmente en la regulación de las CMP, pero sigue siendo tímido acerca de la política gubernamental del Reino Unido sobre su participación. Los motivos de la aparición de un debate en 2002 sobre la regulación de las CMP pueden explicarse por una serie de razones políticas.

Primero, los orígenes más directos del Libro Verde residen en la investigación del Comité de Asuntos Exteriores de la Cámara de los Comunes sobre el asunto "Armas a África", que reveló que la CMP Sandline, con sede en Gran Bretaña, había roto un embargo de armas de la ONU a Sierra Leona al entregar armas al gobierno de Kabbah con aparente conocimiento y aprobación tácita de los funcionarios del Reino Unido y con alguna ayuda material de la Royal Navy. El asunto fue un escándalo público que avergonzó al Partido Laborista en el gobierno, aboliendo su tan aclamada política exterior "ética". En abril de 1999, la respuesta del Gobierno fue prometer una legislación más estricta sobre los controles de armas a través de los regímenes de concesión de licencias y acceder de manera más tentativa a la demanda que publique el Libro Verde sobre CMP dentro de 18 meses.

Una segunda fuerza impulsora detrás del Libro Verde es la búsqueda de "economía, eficiencia y eficacia" (Walker & White; 2005). Se afirma que el uso de CMP en las misiones de mantenimiento de la paz y de escolta es rentable, y la economía financiera es un factor importante en el aumento de su uso. En tercer lugar, el gobierno británico ha expresado su desencanto con los enfoques de Derecho Internacional hacia las CMP porque se concentran excesivamente en el aspecto de los mercenarios y buscan la prohibición en lugar de la regulación. En cuarto lugar, este rechazo del derecho internacional se basa en parte en una lógica de incorporación; es más seguro regular las CMP que dejarlas como cañones sueltos. Este argumento busca evitar que haya algunas CMP que permanezcan fuera del alcance estatal y se vean tentadas a conflictos que contradicen los objetivos de la política exterior británica. El Secretario de Relaciones Exteriores adopta este

enfoque, argumentando que "puede ser posible distinguir entre operadores del sector privado de buena reputación y de mala reputación, para alentar y apoyar al primero mientras que, en la medida de lo posible, eliminar al último" (Walker & White; 2005).

La quinta razón es el razonamiento utilitario de que la industria de la defensa privada en su conjunto sigue siendo una de las más importantes del Reino Unido en generar ingresos externos. Según el Centro Nacional para el Análisis de Políticas, el Ejército británico ahorró \$410 millones al arrendar 92 camiones transportadores de tanques de la compañía estadounidense Brown and Root, y \$140 millones adicionales al privatizar las instalaciones y servicios de capacitación para sus tripulaciones de tanques. El mismo estudio también estima que dentro de pocos años, aproximadamente la mitad del establecimiento de defensa británico se habrá privatizado. (Ostensen; 2005, pg.46)

Una sexta ventaja para el Gobierno del Reino Unido es el papel que pueden desempeñar las CMP para reducir la exposición política cuando se realizan formas de intervención militar. Por lo tanto, el proceso de regulación tiene un papel clave en ayudar a los estados occidentales a lograr objetivos de política exterior expansionistas. La experiencia de los Estados Unidos descripta anteriormente, muestra como los regímenes de concesión de licencias facilitan esta relación.

En séptimo lugar, una razón adicional se puede encontrar en el nivel de la gobernanza internacional. En las misiones internacionales de mantenimiento de la paz, por ejemplo, se afirma que el empleo directo de las CMP también puede ofrecer a las Naciones Unidas un mayor control del que tendría sobre las fuerzas militares nacionales, precisamente porque las fuerzas militares privadas no requieren del mismo nivel de responsabilidad. A Naciones Unidas a veces les resulta difícil persuadir a los Estados Miembros para que comprometan tropas de mantenimiento de la paz en la batalla. Ya algunas instituciones de las Naciones Unidas están utilizando CMPs. También se sabe que las ONG, la OTAN y la Unión Europea han usado CMPs de manera rutinaria. (Walker y White; 2005, pg. 661)

Finalmente, el empleo de CMP por parte de los estados occidentales puede resultar en un grado de evasión del escrutinio de sus actividades militares por parte de la comunidad internacional y por sus propias estructuras constitucionales nacionales. La siguiente sección analizará la postura de Naciones Unidas en relación a las CMP en discursos e instrumentos legales.

Naciones Unidas y las CMP

“Las Naciones Unidas una vez trataron sólo con los gobiernos. Ahora sabemos que la paz y la prosperidad no se pueden lograr sin asociaciones que involucren a gobiernos, organizaciones internacionales, la comunidad empresarial y la sociedad civil. En el mundo de hoy dependemos unos de otros.”

- Kofi Annan, UN Secretary-General (UN webpage 26.09.05).

Tal como se expuso previamente, la tendencia a subcontratar a Compañías Militares Privadas no sólo se concentra en los estados sino también en Organizaciones Internacionales como Naciones

Unidas. Es importante destacar que el concepto de seguridad colectiva consagrado en la Carta de las Naciones Unidas se basa en el principio de que cada uno de sus miembros, como estado soberano, tiene el control de un territorio determinado, el monopolio del uso de la fuerza y la responsabilidad legal por el uso de la fuerza, internamente o externamente; el uso de la fuerza tiene que ser utilizado de manera única por el estado, siendo esta su base de legitimidad y autoridad (Del Prado; 2008). Por lo cual, la organización internacional por excelencia también se fundó en base a la norma del monopolio legítimo de la fuerza estatal. A pesar de ello, Østensen (2011; pg.21) argumenta que la organización parece estar en proceso de cambiar el enfoque de la provisión de seguridad por los países anfitriones hacia fuentes externas. Para el autor, esto podría contribuir a dejar de lado los aparatos estatales tradicionales de seguridad en beneficio de los actores y arreglos de seguridad no estatales, internacionales o privados. Es importante destacar que "La ONU, (...) tiene características estructurales distintivas que influyen en los tipos de normas que promulga sobre asuntos (...)" (Finnemore y Sikkink; 1998, pg.899). Un mayor uso y aceptación de las CMP por parte de Naciones Unidas tiene una gran influencia que sirve como ejemplo y cambia la imagen de la privatización de la seguridad ante el resto de la comunidad internacional.

El mayor uso de las empresas militares y de seguridad privadas en las Naciones Unidas consta de dos variables explicativas principales: mayor demanda de personal alternativo y mayor suministro de personal de CMPs (Ostensen; 2011, pg.29). La necesidad de la ONU de personal extra en relación a las circunstancias externas que condicionaron su conjunto de oportunidades, así como las características internas de la Organización Mundial han limitado el acceso de la organización a personal calificado. Asimismo, la capacidad interna inadecuada ha contribuido a que las Naciones Unidas contraten empresas privadas de seguridad y militares.

La era posterior a la Guerra Fría ha estado marcada por cambios significativos en relación a las expectativas sobre qué responsabilidad debe asumir la comunidad internacional, y en particular las Naciones Unidas. Con la difusión de la tecnología y la aceptación generalizada de los derechos humanos, tanto el contenido como la aplicación de estas expectativas han cambiado, generando mayores demandas para que Naciones Unidas tome medidas en situaciones de guerra o violaciones de derechos humanos. Esto se pudo ver después de los años 90, donde se dio un activismo sin precedentes en nombre del Consejo de Seguridad. Desde el papel de intermediario tradicional en las guerras interestatales, la ONU asumió la responsabilidad en casi todas las dimensiones del avance de la paz: desde la prevención de conflictos, a través de la pacificación y el mantenimiento de la paz, hasta la reconstrucción posterior al conflicto. La ampliación del alcance de sus misiones también significó la necesidad de una expansión de la competencia de la organización. Esto, contribuyó a que la organización y muchos militares estatales contratara empresas privadas militares y de seguridad para realizar tareas integrales de estas operaciones. (Ostensen; 2011, pg.54) De acuerdo con un estudio realizado por el think tank estadounidense Henry L. Stimson Center (citado en Ostensen; 2011, pg.85), encontrar experiencia para operaciones de paz fue durante muchos años una cuestión de esperanza más que de planificación y programación, y a medida que las misiones se volvieron más complejas, la ONU reclutó una variedad más amplia de especialistas fuera del sistema.

En la era posterior a la Guerra Fría, la organización ingresó a entornos caracterizados por rivalidades civiles, en los que las superpotencias habían retirado su apoyo y compromiso. Asimismo, comenzaron a surgir las nuevas guerras cuyos principales actores generalmente son no estatales. El carácter de las nuevas guerras, o "conflictos de baja intensidad" acentúa el problema de la falta de seguridad del estado anfitrión. (Ostensen; 2011, pg.35) Por ende, las operaciones emprendidas por la ONU en la década de 1990 se llevaron a cabo en entornos caracterizados por conflicto e implicaban emergencias multifacéticas. Estos entornos se caracterizaron por guerras civiles brutales y, en consecuencia, por estructuras estatales inadecuadas para hacer frente a estos problemas. En estos estados "huérfanos de la Guerra Fría", la ONU enfrentó condiciones operativas severamente agravadas que hicieron hincapié en los arreglos existentes para funciones de logística y apoyo, funciones de expertos y, especialmente, en el aparato de seguridad de la organización. (Ostensen; 2011, pg.65) Operar en entornos donde ya no existe nada cercano al monopolio estatal de violencia representa las situaciones más riesgosas para el personal humanitario. (Ostensen; 2011, pg.66)

La guerra de Afganistán representa un claro ejemplo de la dificultad de Naciones Unidas de operar en entornos radicalizados, y la consecuente necesidad de contratar fuerza militar privada. En la provincia de Zabul, uno de los centros de la insurgencia liderada por los talibanes, el Órgano de Gestión Electoral Conjunto con personal de las Naciones Unidas estuvo representado por dos empleados de Estrategias de Riesgo Global debido a los riesgos de seguridad muy altos. Según el corresponsal de la BBC en Zabul, Andrew North, "En efecto, aquí en Zabul, estos dos contratistas se han convertido en las Naciones Unidas" (BBC News 29.09.04, citado por Ostensen; 2011, pg.73) Los dos contratistas estaban identificando y evaluando los posibles sitios de registro de votantes para las elecciones presidenciales de Afganistán, además de proporcionar "otro apoyo operacional y logístico crítico" al proceso de registro (Ostensen. 2011). La combinación de un entorno operativo hostil y un estado anfitrión incapaz de brindar seguridad completa a la misión de la ONU, parecen contribuir a que las entidades de la ONU compren seguridad del mercado privado en ausencia de las fuerzas de los estados miembros. Por ende, la demanda de algunos de los servicios de expertos se puede relacionar con la falta de un aparato estatal en funcionamiento. Es probable que las capacidades del estado "huésped" sean aún más decisivas para determinar si las CMP se contratan para tareas de soporte. (Ostensen;2011, pg.73)

Tal como se expuso previamente, las democracias occidentales son muy contrarias al riesgo de enviar tropas a las misiones de la ONU (denominado "peace-enforcing fatigue"), y como resultado, limitan sus contribuciones a medios financieros o materiales en lugar de personal. Los estados ricos rara vez están dispuestos a invertir sus recursos o las vidas de sus soldados en una guerra que no sea por intereses nacionales importantes. La capacidad de las Naciones Unidas para actuar sobre los mandatos está limitada por la voluntad de los Estados miembros de suministrar personal y equipo (Ostensen; 2011, pg.75). Por ende, las limitaciones de la voluntad política de los estados miembros y las deficiencias organizativas internas, proporcionan una respuesta insuficiente a las necesidades que enfrenta la organización en la actualidad.

A principios de la década de 1990, según el entonces Secretario General de Naciones Unidas, Boutros Boutros-Ghali, la escasez de contribuciones logísticas ya era un problema para el DPKO en 1992. El contrato firmado en 1992 entre la compañía británica Defence Systems Limited y el Departamento de Operaciones de Mantenimiento de la Paz de las Naciones Unidas (DPKO, por sus siglas en inglés) para brindar asistencia a la Fuerza de Protección de las Naciones Unidas (UNPROFOR) ilustra cómo las expectativas mejoradas respecto del alcance de una misión de las Naciones Unidas llevaron al departamento a buscar asistencia de empresas militares. Según el ex Director de Asuntos Internacionales de DSL, el general Sir David Ramsbotham, se trataba de emplear personal calificado y experimentado para llenar los vacíos creados por la falta de personal civil y militar de las Naciones Unidas, los empleados de DSL llevaban uniformes de personal civil con distintivos de la ONU y documentos de identificación y se integraron plenamente en la organización de la UNPROFOR. (Ostensen; 2011, pg.64)

Asimismo, obtener mejores contribuciones de la CivPol de Naciones Unidas solo significa más personal de CMPs bajo los auspicios de la ONU. EE. UU. contrató a DynCorp para reclutar, contratar, capacitar, equipar y desplegar a toda la policía estatal y local para ser empleado en las operaciones de la ONU CivPol. Como resultado, todos los oficiales de la policía estadounidense que participan en CivPol de la ONU son actualmente empleados de DynCorp, lo que significa que aproximadamente el 92% de todos los observadores militares, tropas y policía civil de los EE. UU. que trabajan bajo la bandera de la ONU antes del 31 de marzo de 2005 eran empleados de DynCorp (Ostensen; 2011,pg.89).

Una razón adicional para que Naciones Unidas contrate empresas que proveen la fuerza privada después de la Guerra Fría fueron los desafíos formidables a las capacidades de ajuste de la organización. La ONU frecuentemente ha sido acusada de tener un diseño para el mantenimiento de la paz conceptual contemporáneo que no se adecua a la realidad. Ann Paludan, consultora del Programa Mundial de Alimentos, ha señalado que "la única forma rápida de desplegar personal de seguridad es a través de compañías de seguridad profesionales" (Vaux; 2002,pg.15). El Secretario General Kofi Annan ha calificado el sistema como "engorroso y completamente inadecuado" y reconoce que debido a las severas limitaciones de los acuerdos de seguridad en el campo, las agencias, fondos y programas de las Naciones Unidas se han visto obligados a contratar a sus propios oficiales de seguridad para proporcionar protección esencial para su personal y actividades. (Ostensen; 2011, pg.82) El Panel Brahimi registró en el año 2000 que los conocimientos técnicos de la unidad parecían estar desactualizados y que la composición de los Servicios de Campo ya no satisfacía las necesidades de la generación más nueva de mantenimiento de la paz (Panel sobre Operaciones de Paz de las Naciones Unidas 2000: §140). (Ostensen; 2011, pg.92) Las alternativas más rentables se presentan como voluntarios de la ONU, así como personal contratado a nivel local e internacional.

En el plano político, las divisiones dentro del Consejo de Seguridad y especialmente entre los cinco miembros permanentes, han creado en varios casos una atmósfera de confusión e indecisión. La falta de flexibilidad también tiende a ser un problema cuando Naciones Unidas acuerda en mediar una propuesta, ya que no puede modificarse fácilmente en respuesta a las

circunstancias cambiantes. La modificación requiere la renegociación entre los miembros de la ONU, un proceso a menudo largo que retrasa la mediación.

La extensa lista de proveedores aprobados por la Oficina de Servicios de Apoyo Central de las Naciones Unidas (2005) revela que al menos 11 compañías de seguridad privada o militares están formalmente aprobadas para la contratación de servicios a la ONU. Algunas de estas suministran a la paz y las operaciones humanitarias una serie de servicios de forma regular. Según Avant, casi ninguna operación de paz multilateral llevada a cabo por la ONU durante la década de 1990 se logró sin las contribuciones de la seguridad privada y las compañías militares privadas (Ostensen; 2011,pg.51)

Un informe de la Dependencia de Inspección Conjunta sobre la reforma de los Servicios de Campo notó en 2002 que todos los funcionarios de las Naciones Unidas asignados por el inspector coincidieron en que había una "creciente necesidad de habilidades más especializadas, habilidad en tecnología moderna y capacidad de gestión intermedia" entre los especialistas civiles en el campo. Las funciones de expertos representan aproximadamente un tercio de los contratos con CMPs registrados con las Naciones Unidas, es decir, 10 de los 32 contratos incluyen servicios de expertos. (Ostensen; 2011, pg.59)

En resumen, la falta de compromiso de los estados miembros para suministrar capacidades logísticas ha contribuido a que la ONU tenga que buscar apoyo logístico en otros lugares. Asimismo, la falta de recursos debido a que los estados miembros no dan prioridad a las operaciones de la ONU, hace que estas no puedan ser satisfechas por medios internos y, por lo tanto, se recurra a la seguridad privada y el mercado militar. De manera similar, el sistema de apoyo de la organización parece estar desactualizado y es completamente inadecuado para satisfacer las necesidades de las operaciones de paz modernas.

La cooperación de la ONU es beneficiosa para las CMP de dos maneras; no solo representa un enorme potencial de mercado en sí mismo, sino que la asociación con las agencias, programas y fondos de las Naciones Unidas es una forma para que las empresas mejoren su reputación dada la relevancia política y moral de la organización. Dicha asociación también proporciona una puerta de entrada a otros segmentos del mercado, como a los ejércitos estatales individuales en países aún escépticos de la externalización generalizada.

La conexión entre la organización y la seguridad privada y militar no solo es controvertida, sino que la subcontratación de las funciones de seguridad es particularmente importante, ya que representa una transferencia de la autoridad de violencia ya delegada de los Estados miembros a actores privados. (Ostensen;2011,pg.68). Es importante resaltar el uso de CMPs por parte de Naciones Unidas ya que esta práctica se está utilizando "donde menos lo esperamos: el campo de seguridad tradicional, donde tales normas limitan la discreción del estado en un área percibida como esencial para soberanía y seguridad nacional" (Finnemore y Sikkink 1998, pg.894). Dicho desafío a la norma y tradición en la que se basó la Organización, es un claro ejemplo de los cambios que se están generando en relación al estado y la seguridad. Sin embargo, ésta no es una práctica oficialmente establecida. La sección a continuación, estudiará los cambios en instrumentos legales y discursos que se dieron en relación a las CMP en los textos más relevantes a nivel internacional.

CMP y el Derecho Internacional

A continuación, se analizarán los textos legales internacionales más importantes en relación a la privatización de la fuerza: El Primer Protocolo Adicional a los Convenios de Ginebra (1977) y la Convención de Mercenarios de Naciones Unidas contra el Reclutamiento, Uso, Financiamiento y Entrenamiento de Mercenarios (firmada en 1989, vigente desde 2001), basados en el análisis hecho por Krahmman (2012).

Primer Protocolo Adicional a los Convenios de Ginebra

El Primer Protocolo Adicional a los Convenios de Ginebra adoptado en 1977 y ratificado por 171 estados hasta la fecha, ha sido fundamental para la definición de mercenarios en las leyes y convenciones internacionales. Aunque no prohíbe el mercenarismo, fue el primer documento de Derecho Internacional que proporcionó una conceptualización clara de un mercenario con el propósito de desalentar a las personas de vender fuerza armada con fines de lucro en conflictos nacionales e internacionales.

La institución encargada del seguimiento del convenio legal es el Comité Internacional de la Cruz Roja (CICR). El CICR, que ha recibido el mandato de "promover y actuar como tutor" de los Convenios de Ginebra, publicó un comentario que proporcionó una narrativa del contexto socio-histórico en el que surgió la cláusula mercenaria y cómo debe ser interpretada.

La clave fue la contextualización histórica de la posición del Primer Protocolo Adicional como respuesta directa al "problema de los mercenarios", discutido en la ONU durante la década de 1960 con específica referencia a la contratación de individuos armados para luchar contra los movimientos de liberación nacional o gobiernos post coloniales nacionales en África. Según el CICR, a muchos líderes africanos les preocupaba que estos "mercenarios" pudieran ser utilizados contra la liberación nacional y la autodeterminación en sus países. Asimismo, la Asamblea General de las Naciones Unidas había aprobado resoluciones que consideraban no solo al mercenarismo un delito sino también a los propios mercenarios como criminales. En resumen, el contexto histórico del uso de combatientes motivados comercialmente contra las guerras de independencia desempeñó un papel fundamental para hacer posible la definición de mercenarios y las exigencias de prohibirlos en la narrativa del CICR.

Aunque el borrador del Primer Protocolo Adicional presentado por el CICR no incluía ninguna reglamentación sobre mercenarios, implicó que serían "tratados como cualquier otra categoría de combatientes y prisioneros de guerra" (Krahmman, 2012; pg. 349), la estructura del discurso justificó la introducción de una nueva categoría de personas en los Convenios de Ginebra que no era civil ni un combatiente legítimo. Al introducir esta nueva categoría de "mercenarios", se buscó privar a esas personas del derecho para reclamar el estatus de combatiente o prisionero de guerra y hacerlos susceptibles de enjuiciamiento penal por "actos de violencia que serían lícitos si fueran realizados por un combatiente" y "por el solo hecho de haber tomado parte directa en las hostilidades" (Krahmman, 2012; pg. 349).

El Comentario del CICR argumentó que esperaba que la cláusula mercenaria sirviera como una "medida preventiva" al disuadir a las personas de ofrecerse a luchar en guerras extranjeras por dinero. Pueden resaltarse dos grandes estrategias discursivas empleadas en el Comentario para legitimar este intento. La primera estrategia fue la descripción del Artículo 47 como resultado de un amplio consenso internacional entre los participantes de la conferencia que condujo al Primer Protocolo Adicional. Si bien el debate fue dirigido por Nigeria y otras naciones africanas, el Comentario afirmó que sus opiniones sobre la necesidad de combatir a los mercenarios fue compartida universalmente. Por lo tanto, el CICR otorgó una importante legitimidad para la primera conceptualización de mercenarios y los esfuerzos para contenerlos en el Derecho Internacional.

La segunda estrategia discursiva fue la construcción del mercenario como un grupo de personas distinto con características particulares. Un papel central en esta construcción fue la distinción establecida entre el "mercenario", que "está esencialmente motivado por la ganancia material", y el "voluntario", "movido por un ideal noble". Aunque el Comentario del CICR también mencionó a otras personas que vendieron servicios militares como 'asesores extranjeros y técnicos militares', su ausencia en las guerras de liberación nacional en las que se enmarcó el debate hizo que no estuvieran definidas como una categoría específica y excluidas de la definición de mercenarios, 'mientras estos expertos no tomen parte directa en las hostilidades'. Por ende, el Comentario destacó la importancia de distinguir "entre mercenarios que persiguen sus propios" intereses "y voluntarios internacionales desinteresados". Es importante resaltar los principios morales negativos incluidos en la construcción lingüística, reflejo de un fuerte rechazo ante quienes venden sus servicios militares. El CICR se refirió explícitamente al "carácter vergonzoso de la actividad mercenaria" y sus "fines ilegales" para explicar por qué tenían que ser tratados de manera diferente. Además, argumentó que los mercenarios eran un peligro porque sirven al mejor postor que "normalmente se encontrará en el lado más rico"(Krahmann, 2012; pg. 350), siendo estos los gobiernos y las fuerzas que se oponen a los movimientos de liberación nacional. Las construcciones lingüísticas del mercenario ayudan a explicar por qué se entendió que el Artículo 47 denomina que ser un mercenario era un crimen y no una actividad particular. Sin embargo, el encuadre discursivo de los "mercenarios" en oposición al "luchador por la libertad", es decir, el voluntario internacional que apoyó los movimientos de liberación por razones políticas e ideológicas, conllevó a importantes limitaciones. Como a los dos se les pagaba por sus servicios, su motivación se convirtió en el factor distintivo principal.

A pesar del uso persistente de combatientes contratados y sin tener en cuenta el surgimiento de nuevas empresas como Executive Outcomes y Sandline International, el discurso oficial del CICR sobre mercenarios cambió poco en los años ochenta y noventa. En 1994, el conjunto de estudios de caso del Derecho Internacional Humanitario del CICR presentó solo un ejemplo que se refería al uso, un tanto anticuado, de "mercenarios" individuales en los conflictos de liberación, en lugar de las instancias más contemporáneas de empresas privadas que prestan servicios de combate. Tal como se mostró anteriormente, la construcción histórica de mercenarios que surgió en el contexto de los movimientos de liberación sumado el enfoque que se le dio a su motivación se consideraron razones clave para que el Primer Protocolo Adicional no se aplicara durante estas décadas. De este modo, se convirtió en opinión común que la motivación de lucro como el criterio

más importante para identificar a un mercenario era imposible de demostrar en un tribunal de justicia.

Cuando la proliferación de las CMP en Irak y Afganistán abrió la posibilidad de superar esta aparente debilidad del Primer Protocolo Adicional ya que las empresas comerciales, por definición, son impulsadas por las ganancias, el discurso comenzó a cambiar. Una característica de estas intervenciones fue que no se trataba de guerras de independencia, a diferencia del contexto del discurso inicial. Así, se dificultaba afirmar que estaban motivados por razones ideológicas. Además, los medios de comunicación públicos comenzaron a proporcionar amplia evidencia del salario superior de los contratistas de seguridad privada extranjeros de las naciones occidentales en comparación con los soldados uniformados.

En lugar de insistir en que a estos casos se aplique el Primer Protocolo Adicional, el CICR modificó su construcción de mercenarios. Los primeros indicios de este cambio discursivo se observaron en la introducción del CICR al Derecho Internacional Humanitario, “Restricciones en la pelea de la guerra”, publicada en 2001 (Citado por Krahmman, 2012; pg. 352). El volumen revisó la narrativa histórica de cómo se había producido el Artículo 47 del Primer Protocolo Adicional, donde se sostuvo que había sido una concesión a un grupo de estados africanos. Mientras que el Comentario de 1977 afirmaba que la cláusula mercenaria había sido acordada por consenso, los autores de “Restricciones en la Pelea de la Guerra” implicaban que siempre hubo un desacuerdo entre los estados africanos y el Occidente al respecto. Por lo tanto, cuestionaron si el artículo alguna vez tuvo un apoyo internacional total. Específicamente, afirmaron que el Artículo 47 'a los ojos occidentales va en contra de la idea básica de que el derecho a ser un prisionero de guerra no debe depender de los motivos, sin importar cuán objetables sean, lo que incita a alguien a participar en las hostilidades'(Krahmman, 2012; pg. 355). La publicación desafió aún más la interpretación anterior del Artículo 47 a través de construcciones lingüísticas. Es importante destacar lo que Finnemore y Sikkink (1998, pg.897) llaman “construcción de marcos cognitivos”. Las autoras sostienen que es un componente esencial de las estrategias políticas ya que los nuevos marcos resuenan con una comprensión pública más amplia y se adoptan como nuevas formas de hablar y comprender los problemas. Al construir los nuevos marcos, se enfrentan a normas y marcos alternativos muy integrados que crean percepciones alternativas de idoneidad e interés (Finnemore y Sikkink,1998; pg. 897)

La reconstrucción de actores que proporcionan fuerza armada para la venta se centró en la condición de que un mercenario 'no sea miembro de las fuerzas armadas de una parte en el conflicto' y quién no lo fue, al dejar de lado la motivación de lucro como la característica distintiva central. De este modo, se hizo hincapié en la relación entre las personas extranjeras que fueron contratadas para servicios armados y sus empleadores, ya sean estados o empresas. De acuerdo con “Restricciones en la pelea de la guerra”, el artículo 47 era una "excepción" que solo se aplicaba a "los miembros de un ejército mercenario totalmente independiente" que no estaba bajo el mando de una parte en el conflicto (Krahmman, 2012; pg. 353). La publicación cuestionó seriamente si era posible aplicar el Primer Protocolo Adicional a contratistas empleados por las fuerzas de la coalición en Irak y Afganistán.

La Guía de Interpretación oficial del CICR sobre la Noción de Participación Directa en las Hostilidades (2009), publicada después de cinco años de consultas con expertos legales de gobiernos, militares, académicos y organizaciones internacionales y no gubernamentales, fue aún más lejos en su reconstrucción de proveedores de fuerza armada. De manera reveladora, el documento no utilizó el término "mercenario" en absoluto, lo que eliminó de manera efectiva la categoría de su discurso.

El nuevo contexto histórico comprendía "conflictos armados no de carácter internacional librados entre las fuerzas del gobierno y los grupos armados no estatales organizados". Además, al separar la "mayor externalización de funciones militares previamente tradicionales" de la narrativa histórica de las guerras de independencia, el CICR presentó este fenómeno como un desarrollo completamente nuevo no relacionado con el mercenarismo.

La estrategia discursiva buscó crear una nueva categoría de actores que no fueron mencionados en los Convenios de Ginebra: "contratistas privados y empleados civiles" (Krahmann, 2012; pg. 353). Por omisión, se implicaba que los contratistas privados y los empleados civiles de una parte en el conflicto armado eran distintos a los mercenarios, incluso si participaban en hostilidades. La publicación describió a estos 'contratistas' como posibles víctimas en lugar de posibles perpetradores de agresión, enfatizando que eran civiles "con derecho a protección contra ataques directos" y expuestos a "mayor riesgo de muerte o lesiones incidentales". Además, al describir sus servicios como 'defensa' y 'protección', la Guía les dio un significado más positivo que 'actividad mercenaria', término que se había utilizado en 1977. La Guía del CICR no tuvo problemas con los contratistas armados que participaban en las hostilidades si contaban con la "autorización expresa o tácita del Estado parte en el conflicto". Con esta autorización se argumentó que se convertirían en miembros de las fuerzas armadas de ese estado en virtud del Derecho Internacional Humanitario. Es importante destacar el cambio de discurso que se dio a nivel internacional en relación a la fuerza privada, pasando de una prohibición a nivel internacional a una construcción lingüística positiva y legitimación en el ámbito legal internacional. De hecho, la Guía legitimó aún más a los actores comerciales que participan en el conflicto al sugerir que: 'En teoría, las compañías militares privadas podrían incluso convertirse en partes independientes no estatales de un conflicto armado no internacional'. La clave de esta sugerencia fue una estrategia discursiva que distinguía al 'mercenario' individual de las 'compañías militares privadas' al afirmar que esta última implicaba un 'comando responsable', uno de los criterios para ser parte legítima de un conflicto.

El Informe socavó el vínculo entre mercenarios y compañías militares privadas al sugerir que "la motivación financiera de las compañías militares privadas no los descalificaba para ser parte en un conflicto", dado que muchos grupos armados estaban motivados por ganancias financieras e incluso decisiones para unirse a las fuerzas armadas nacionales a menudo se basaban en consideraciones financieras. Al hacerlo, el Informe implicaba que incluso los combatientes contratados de los años sesenta y setenta que habían proporcionado el modelo para la definición de mercenarios en el Artículo 47 no tenían derecho a ser considerados 'mercenarios' porque ellos también habían actuado bajo algún comando central o con la autorización de quienes los habían

contratado. Además, eliminó cualquier posibilidad de que alguien sea clasificado como mercenario de acuerdo con los Convenios de Ginebra.

En resumen, el Primer Protocolo Adicional a los Convenios de Ginebra nació y fue interpretado por el CICR en una narrativa del contexto socio-histórico en el que surgió la cláusula mercenaria. La Asamblea General de las Naciones Unidas había aprobado resoluciones que consideraban al mercenarismo un delito y a los mercenarios como criminales. Con el paso de los años, a través de estrategias discursivas esta postura fue cambiando hacia la creación de una nueva categoría de actores que no fueron mencionados en los Convenios de Ginebra: "contratistas privados y empleados civiles". Por omisión, la Guía del CICR implicó que los contratistas privados y los empleados civiles de una parte en el conflicto armado eran distintos a los mercenarios, incluso si participaban en hostilidades. La publicación describió a los contratistas como posibles víctimas en lugar de posibles perpetradores de agresión, evidenciando así un cambio discursivo que los criminalizaba y socavando su relación con los mercenarios. El discurso del CICR no solo sugería que los contratistas de seguridad armada (contemporáneos) eran distintos de los mercenarios porque estaban bajo un mando responsable y prestaban servicios con una connotación positiva, como defensa y protección; el discurso cambiante y la construcción lingüística también abrieron el camino para atribuir a estos contratistas un nuevo estatus legal en virtud del Derecho Internacional al convertirlos en parte legítima del conflicto. La consecuencia de este discurso cambiante ha sido el debilitamiento progresivo de la definición y el concepto de mercenarios en el Primer Protocolo Adicional y, por lo tanto, sus esfuerzos históricos para disuadir a los actores de ofrecer apoyo armado en conflictos extranjeros con fines de lucro.

Convención de Mercenarios de Naciones Unidas

La segunda Convención Legal Internacional que ilustra el discurso cambiante sobre actores que suministran conflictos con la fuerza armada por dinero es la Convención de las Naciones Unidas contra el Reclutamiento, Uso, Financiamiento y Entrenamiento de Mercenarios (firmada en 1989, vigente desde 2001). Su implementación global fue monitoreada por Naciones Unidas y respaldada repetidamente por la Asamblea General de la ONU.

La Convención de Mercenarios de las Naciones Unidas surgió dentro de la misma narrativa histórica que el Primer Protocolo Adicional, siendo esta: el "uso de grupos de mercenarios armados contra los movimientos de liberación nacional y para la desestabilización de los gobiernos de los estados del sur de África", como se señala en los documentos que precedieron a la convención. Por ende, la definición de mercenarios de la Convención de las Naciones Unidas es idéntica a la de los Convenios de Ginebra, excepto que omite en su concepto el requisito de que un mercenario participe en las hostilidades. En este caso, la motivación para hacerlo es suficiente para ser definido como un mercenario.

En contraste con el Primer Protocolo Adicional, la Convención de las Naciones Unidas criminaliza tanto a los mercenarios como a quienes los usan. De acuerdo con el Artículo 2: 'Toda

persona que recluta, usa, financia o entrena mercenarios, tal como se define en el artículo 1 de la presente Convención, comete un delito a los fines de la Convención' (Krahmann, 2012; pg. 356).

En 1987, la ONU nombró como Relator Especial a Enrique Bernalles Ballesteros. Sus informes anuales y los del Working Group que lo siguieron en 2005, tenían como mandato "informar sobre todos los desarrollos futuros sobre el uso de mercenarios, donde sea que ocurra ... y para hacer recomendaciones específicas sobre medidas efectivas para combatir las actividades de los mercenarios" (Krahmann, 2012; pg.356), proporcionando información detallada sobre el discurso autoritario de la ONU y las definiciones de personas y compañías que ofrecen fuerza armada para beneficio privado. Estos informes muestran que hasta 1993, Ballesteros seguía enmarcando el tema de "profesionales de la guerra especialmente reclutados para luchar en conflictos armados ajenos a su nacionalidad" dentro de la narrativa histórica de las guerras de independencia africana.

Sus informes afirmaban que el estatus criminal de los mercenarios y de quienes los usaban era independiente de su comportamiento, ya sea que se utilicen para llevar a cabo o apoyar operaciones militares, cometer o repeler la agresión, para atacar o defender o para causas legítimas o ilegítimas. Inicialmente, la definición y el discurso de la ONU sobre mercenarios se asemejaba a la del CICR. Por ende, las personas armadas que se ofrecieron a participar en conflictos extranjeros por dinero fueron enmarcadas en el contexto histórico del África post colonial y se las describió lingüísticamente como inhumanas y autoritarias para justificar su criminalización por la Convención de Mercenarios de la ONU.

A pesar de ello, el discurso de la ONU comenzó a cambiar a partir de 1994. En el informe de este año, Ballesteros mencionó por primera vez a la CMP Executive Outcomes. Allí, clasificó a los empleados de Executive Outcomes como 'mercenarios', racionalizando su criminalización en virtud de la Convención de Mercenarios de la ONU. Dos años después, el Relator Especial fue aún más lejos, sugiriendo que también la empresa Executive Outcomes había cometido un delito penal a través de su 'reclutamiento, contratación y entrenamiento de mercenarios y la planificación de sus operaciones'. Sin embargo, Ballesteros también notó discursos transformadores que desafiaron estas interpretaciones. Por un lado, Executive Outcomes rechazó estas acusaciones, alegando que su operación no era "contraria al Derecho Interno e Internacional". Además, Ballesteros observó que las actitudes internacionales entre los estados miembros de la ONU hacia el tema de los mercenarios estaban cambiando. De este modo, admitió que los "huecos y lagunas... evitan que sus actividades se clasifiquen como mercenarios estricto sensu"(Krahmann, 2012; pg.357).

Mientras que Ballesteros reconoció la conceptualización alternativa de los actores que venden la fuerza armada en términos de compañías "legales", sus propias construcciones lingüísticas implicaban que Executive Outcomes era ilegal o al menos ilegítima. Al definir a su personal como "fuerzas paramilitares" que "incorporan mercenarios", concluyó que la compañía amenazaba con "intervenir en los asuntos internos de un país". En su informe de 1998, Ballesteros introdujo el término empresas de seguridad privada para describir firmas como Executive Outcomes. La introducción de una nueva categoría en el discurso hizo posible la distinción emergente entre las personas que proporcionaron la fuerza armada por dinero y las compañías

privadas que hicieron lo mismo. De acuerdo con la narrativa de Ballesteros, su opinión ya no era compartida universalmente por los estados miembros de la ONU, que adoptaron un "enfoque restrictivo" a la aplicación de la Convención de la ONU a estas nuevas compañías y, en su opinión, prestaron poca atención a la cuestión.

Para el año 2000, el Relator moderó su postura crítica. Su construcción de las CMP como entidades legales con un "derecho a trabajar en el área de la seguridad" representó una transformación importante en su discurso, sostenida por un lenguaje que reconoció su posible "contribución positiva". En efecto, ambas estrategias, la separación de 'CMP' de 'mercenarios' y el posicionamiento de las CMP en relación con los derechos y características positivas, ayudaron a legalizar a los actores que venden la fuerza armada en las regiones en conflicto siempre que fueran empresas incorporadas. También, racionalizaron la posición de que la Convención de las Naciones Unidas sobre los Mercenarios no se aplicaba a las CMP y que la comunidad internacional debería "establecer regulaciones que establezcan claramente las áreas en las que las empresas privadas pueden operar legalmente".

A pesar de su discurso cambiante, Ballesteros no parecía preparado para aceptar que la Convención de Mercenarios de la ONU no tenía relevancia para los nuevos proveedores de la fuerza armada con fines de lucro. En particular, Ballesteros incluyó el "alistamiento en empresas privadas dedicadas a diversas actividades pero que esencialmente ofrecen servicios de seguridad y asistencia militar" en su conceptualización de actividades "ilícitas".

Mientras que Ballesteros había comenzado a desviar el discurso y la definición del mercenarismo de los actores, sus características internas y sus relaciones con las partes de un conflicto hacia la criminalización de ciertas "actividades mercenarias" incluida la contratación de mercenarios por parte de gobiernos, su reemplazo en 2004 condujo a una ruptura en la evolución del discurso mercenario de la ONU y el lenguaje en gran parte negativo en el que se construyeron mercenarios y CMP. La nueva Relatora, Shaista Shameen, adoptó un enfoque pragmático que contrastaba con las antiguas posiciones de su predecesor. En 2005, Shameen emitió una declaración conjunta con representantes de la industria que "recomendó firmemente que las Naciones Unidas reexaminen la relevancia del término mercenario" porque "este término despectivo es completamente inaceptable y se usa con demasiada frecuencia para describir empresas totalmente legales y legítimas". Su lenguaje implicaba que la Convención de Mercenarios de las Naciones Unidas estaba desfasada. Aparentemente, la Comisión de Derechos Humanos de la ONU no estaba contenta con esto y reemplazó a Shameen con un Working Group compuesto por cinco expertos de diferentes regiones del mundo. La solicitud de la Comisión de Derechos Humanos de la ONU de que el nuevo Working Group "monitoree y estudie los efectos de las actividades de compañías privadas que ofrecen asistencia militar, consultoría y servicios de seguridad en el mercado internacional" no especificó si la Convención de Mercenarios de la ONU se les aplica o no.

Dada esta tarea, el primer informe del Working Group en 2005 identificó los "acuerdos gubernamentales que brindan a las empresas militares y de seguridad privadas y a sus empleados inmunidad por violaciones de derechos humanos" como una de sus principales preocupaciones. Sin embargo, el Working Group usó el término "CMPs" desde el principio y al distinguir explícitamente

entre mercenarios, actividades relacionadas con mercenarios y las actividades de CMPs, su discurso sugería que los éstas no eran mercenarios, y sus actividades tampoco eran "mercenarias". Asimismo, el Working Group afirmó la legalidad de los CMP al declarar que "podría consultar con compañías privadas o personas que trabajan para esas compañías", algo que habría parecido inapropiado en el caso de los "mercenarios".

De hecho, el segundo informe anual declaró que "aparentemente había un apoyo limitado" para la Convención de Mercenarios de las Naciones Unidas entre las CMP, y que los representantes de las compañías también expresaron su convicción de que sus actividades eran legales sobre la base de haber sido contratados por los gobiernos y de haber establecido estructuras corporativas'. La estrategia disuasiva del Working Group para enmarcar a las CMP separados de mercenarios y como entidades legales que deberían estar autorizadas para operar a través de "un sistema de registro y licencia", recibió ayuda de un lenguaje que humanizaba a los empleados de estas empresas. Específicamente, el informe expresó preocupación e implicó confianza en que las CMP que reclutan de América Latina y otras regiones en desarrollo deben respetar los derechos a la seguridad de las personas, los derechos de los trabajadores, la soberanía nacional y los derechos humanos. A pesar de señalar una variedad de ocasiones históricas y países donde las CMP habían cometido violaciones de derechos humanos y otros actos criminales, la insistencia del segundo informe de que existían CMP que funcionaban "en estricto cumplimiento de las normas imperativas" y que "el respeto del principio del monopolio del Estado sobre el uso de la fuerza" racionalizó la noción que eran diferentes a los mercenarios 'vergonzosos' e 'ilícitos'.

Aunque el Working Group había distinguido entre mercenarios y CMPs desde el principio, el tercer informe publicado en 2007 presentó por primera vez una definición formal. Se definió de la siguiente manera: 'como empresas privadas que realizan todo tipo de servicios de asistencia de seguridad, capacitación, provisión y consultoría, incluido el apoyo logístico desarmado, guardias de seguridad armados y aquellos involucrados en la defensa o actividades militares ofensivas'. En lugar de designarlas como "actividades mercenarias", el Working Group las describió de manera más positiva como "servicios que se encuentran tradicional y característicamente entre las funciones y competencias centrales del Estado". Esta construcción discursiva y lingüística también sirvió para replantear el problema como una de las "delegaciones" de funciones estatales.

Con respecto al concepto de mercenarios, el Working Group llegó a la conclusión de que "la definición actual ya no es satisfactoria porque las actividades del personal contratado, ya sea por el Estado o por organizaciones intergubernamentales, podrían verse atrapadas por la definición que criminaliza a los actores privados involucrados en conflictos armados".

En resumen, incluso si las CMP participaban directamente en un conflicto armado, la estrategia discursiva del Working Group determinó que no deberían tipificarse como delito de conformidad con la Convención de las Naciones Unidas sobre Mercenarios. A diferencia de Ballesteros, que había acusado a las CMP del delito de contratar "mercenarios" y de participar en "actividades mercenarias", el Working Group no definió la contratación de personas armadas ni la participación en conflictos violentos como mercenarios o delitos, al menos si se trata de PMSCs. Si bien el informe proporcionó una extensa lista de ejemplos históricos en los que las CMP habían

operado 'sin control, sin visibilidad, sin ser responsables más allá de la propia compañía, y con total impunidad', no bastaban para exigir que se los criminalizara, una vez que los discursos establecieron la distinción entre mercenarios y CMP estableciendo que las compañías eran entidades legales. En cambio, el Working Group concluyó que los CMP deberían ser regulados.

El Proyecto de Convención reveló las implicaciones de la transformación del discurso oficial de la ONU y la definición de mercenarismo. Al eliminar primero el concepto de mercenarios y, en segundo lugar, la noción de actividades mercenarias de su discurso y al sustituirlos por CMPs y funciones inherentemente estatales, el Grupo de Trabajo no solo socavó la aplicación de la Convención de Mercenarios de las Naciones Unidas, sino que también abrió la posibilidad de legalizar a las CMP. Los cambios en el discurso del Primer Protocolo Adicional a los Convenios de Ginebra y la Convención de Mercenarios de Naciones Unidas reflejan la transición de la norma del monopolio legítimo de la fuerza estatal ya que la discusión se da entorno a un espacio normativo muy disputado donde deben competir con otras normas y percepciones de interés (Finnemore y Sikkink, 1998; pg. 896). Esta disputa con viejas posturas son muy evidentes en ambos casos. Es especialmente relevante el rol de Naciones Unidas en este caso ya que, tal como sostienen Finnemore y Sikkink (1998, pg,900) ambos textos legales trabajan la empatía y principios morales que están profundamente involucradas; donde el objetivo final no es desafiar la "verdad" de algo, sino cuestionar si es bueno o apropiado. Los cambios en las lingüísticos que refieren a la privatización de la fuerza son un claro ejemplo de un cambio de discurso hacia una mayor aceptación en el ámbito internacional, dejando atrás las viejas percepciones arraigadas a la norma estudiada. En estos casos, lo que proporciona la red organizacional de Naciones Unidas es información y acceso a audiencias importantes para esa información, especialmente a los medios de comunicación y a quienes toman las decisiones Finnemore y Sikkink (1998, pg,900).

Transición de la norma

Para argumentar la transición de la norma del monopolio legítimo de la fuerza en el ámbito internacional se rastrearán las instancias de la norma en los procesos propuestos por Finnemore y Sikkink.

Las autoras sostienen que para que una norma en la primera instancia de su ciclo de vida, denominada “emergencia de la norma” alcance un umbral y avance hacia la segunda etapa, debe institucionalizarse en conjuntos específicos de reglas y organizaciones internacionales. Dicha institucionalización contribuye fuertemente a la posibilidad de una cascada de normas, ya que aclara qué es exactamente la norma y qué constituye una violación (a menudo una cuestión de desacuerdo entre los actores). Tal como se demostró previamente, la privatización de la seguridad fue una tendencia que surgió y se hizo muy notoria después de la Guerra Fría, generando así muchos debates sobre su uso y lugar en el Derecho Internacional. Gradualmente, la actitud de los actores internacionales hacia las compañías privadas que venden la fuerza cambió y esta práctica se legitimó en el ámbito internacional con el Primer Protocolo Adicional a los Convenios de Ginebra (1977) y la Convención de Mercenarios de Naciones Unidas contra el Reclutamiento, Uso,

Financiamiento y Entrenamiento de Mercenarios (firmada en 1989, vigente desde 2001). Dichos textos legales son evidencia de la gradual aceptación que fueron adquiriendo las CMP en el sistema internacional y su diferenciación de las tareas mercenarias. Esto demuestra la importancia de la legitimidad adquirida por la privatización de la fuerza; el hecho que particulares cuenten con el control legítimo de la fuerza no se prohíbe más según lo aceptado por las leyes internacionales, y el estado deja de ser el único actor con la legitimidad del uso de la fuerza.

Asimismo, las autoras destacan que las nuevas normas nunca entran en un vacío normativo, sino que emergen en un espacio normativo altamente disputado donde deben competir con otras normas y percepciones de interés. Los esfuerzos para promover una nueva norma tienen lugar dentro de los estándares de "adecuación" definidos por normas anteriores (Finnemore y Sikkink; 1998, pg.897). Esto es particularmente cierto en el caso de las normas dentro del derecho internacional, el poder o la capacidad de persuasión de un reclamo normativo en la ley está explícitamente ligado al "ajuste" de ese reclamo dentro de los marcos normativos existentes. Los significados de cualquier norma particular y los vínculos entre las normas existentes y las normas emergentes a menudo no son obvios y deben ser construidos activamente. Los activistas trabajan arduamente para enmarcar sus problemas de manera que hagan conexiones persuasivas entre las normas existentes y las normas emergentes (Finnemore y Sikkink; 1998, pg.908). Evidencia de esto, fueron los procesos llevados a cabo en los textos legales previamente estudiados, donde la reconstrucción de lenguaje en relación a la privatización de la fuerza con el fin de separar a las CMP de las actividades mercenarias prohibidas y repudiadas; cambiando así la percepción de la privatización de la fuerza, llevando a una aceptación y legitimación en el ámbito internacional.

Es importante destacar que Claude (1966) describió a las organizaciones internacionales como "custodios de los sellos de aprobación y desaprobación internacional" y destacó su papel crucial en el establecimiento y la garantía de la adhesión a las normas internacionales (citado por Finnemore y Sikkink; 1998, pg.903). Según Finnemore y Sikkink (1998, pg.90) las organizaciones internacionales como la ONU y el Banco Mundial, aunque no están adaptadas a la promoción de normas, pueden tener la ventaja de los recursos y el apalancamiento sobre los estados débiles o en desarrollo que buscan convertir a sus convicciones normativas. Dicho esto, el aumento del uso de CMP por parte de Naciones Unidas y su aceptación en instrumentos legales es un gran paso para la legitimidad que busca la industria de la fuerza privada. Al ser la organización internacional por excelencia, la ONU cuenta con una gran influencia sobre lo que los estados consideran aceptable en el ámbito internacional.

Además de la influencia de Naciones Unidas en relación al uso las CMP, algunos estados son críticos para la adopción de una norma. Los estados críticos son aquellos sin los cuales se compromete el logro de la meta de la norma. Las normas mantenidas por estados considerados ampliamente como modelos exitosos y deseables, probablemente se vuelvan prominentes y se difundan con mayor facilidad. La aceptación pública y regulación doméstica de las CMP por parte de la superpotencia estadounidense, sirve como ejemplo para aquellos estados que buscan un ejemplo de comportamiento. Asegurar el apoyo de estados críticos es esencial para producir la cascada de normas y una aceptación casi universal. (Finnemore y Sikkink; 1998, pg.901) Además,

al ser Estados Unidos un faro de la democracia y ejemplo para los demás estados, se convierte en un “emprendedor de la norma” que busca fomentar el uso de las CMP alegando a la función de utilidad de los otros actores si utilizan la fuerza privada en conjunto con la pública. Asimismo, el debate llevado a cabo en Gran Bretaña sobre la posible regulación de las CMP demuestra que el tema fue puesto en agenda por un estado muy exitoso.

Las normas como evaluaciones compartidas plantean la pregunta de cuántos actores deben compartir la evaluación antes de que la llamemos una norma. Tal como sostiene Singer (2001), en términos geográficos las CMP operan en más de 50 países diferentes y en todos los continentes, excepto en la Antártida. Dicho esto, el uso de las CMP va en aumento, tanto por estados ricos como pobres, organizaciones mundiales y otras entidades. Asimismo, se predicen grandes aumentos de su uso para el futuro.

Otra cuestión importante para Finnemore y Sikkink en la segunda etapa de la norma es el juego de dos niveles entre la legitimación internacional de la nueva norma y la legitimación doméstica. Por ende, la implementación de regulaciones y búsqueda de legitimidad a nivel doméstico por parte de los estados demuestran la conformidad con las nuevas normas internacionales y su adaptación en el ámbito interno.

El presente trabajo argumenta de la norma no alcanza la tercera etapa, denominada “internalización de la norma”. Dicha etapa ocurre en el extremo de una cascada de la norma, donde ésta llega a ser tan ampliamente aceptada que es internalizada por los actores y logra una calidad “dada por sentado” que hace que la conformidad con la norma sea casi automática. Por esta razón, las normas internalizadas pueden ser extremadamente poderosas (porque el comportamiento de acuerdo con la norma no se cuestiona) y difícil de discernir (porque los actores no consideran ni discuten seriamente si deben cumplir). Precisamente porque no son controvertidas, estas normas a menudo no son la pieza central del debate político y, por esa razón, tienden a ser ignoradas por los científicos políticos. El presente trabajo argumenta que la norma del monopolio legítimo de la fuerza esta sufriendo una transición pero no desapareció por completo, ya que la privatización de la fuerza tema novedoso que sigue discutiéndose públicamente en el ámbito internacional y doméstico. Muchos países tales como Gran Bretaña están discutiendo públicamente la posición que quieren tomar frente al nuevo fenómeno. A pesar de ser ampliamente aceptada y con una creciente legitimación, la privatización de la fuerza sigue siendo un tema debatido y no completamente adoptada por todos los estados.

Otro factor que las autoras destacan es el contexto mundial e histórico. Según ellas, los acontecimientos históricos en el mundo, como la gran mayoría de las depresiones en el sistema internacional, pueden conducir a la búsqueda de nuevas ideas y normas. De este modo, abriendo el campo a las nuevas alternativas. Este tipo de explicación sugeriría que el fin de la Guerra Fría sería un período de gran crecimiento normativo y consolidación, basado en los principios de la coalición ganadora en la “guerra”. También, resaltan los argumentos de quienes ven el actual período de globalización como uno que promueve la expansión dramática de nuevas normas y crea nuevas oportunidades para los empresarios normativos. Aunque las normas siempre han sido parte de la vida internacional, los cambios en las tecnologías de la comunicación, el transporte y la creciente

interdependencia global han llevado a una mayor conexión y, de alguna manera, están conduciendo a la homogeneización de las normas globales. Las autoras sostienen que la velocidad del cambio normativo se ha acelerado sustancialmente en la última parte del siglo XX. La expansión de la organización internacional (especialmente con las Naciones Unidas) está contribuyendo a este proceso de aceleración al brindar más oportunidades para abordar y negociar una amplia gama de temas normativos.

Conclusiones

Tal como se explicó previamente, la confluencia de dinámicas trascendentales tales como el final de la Guerra Fría y el vacío que esto produjo en el mercado de la seguridad, las transformaciones en la naturaleza de la guerra y el auge normativo de la privatización, crearon un nuevo espacio y exigieron el establecimiento de la industria militar privatizada. La proliferación y aceptación de las empresas privadas de seguridad es un fenómeno general en la mayor parte de Europa y América del Norte (Krahmann, 2009). En la actualidad, estamos siendo testigos de un cambio en materia de seguridad en donde la violencia legítima no es otorgada únicamente por los estados soberanos. En este contexto, se dio aumento de contratación de Compañías Militares Privadas tanto por estados, Naciones Unidas y otras organizaciones.

El presente trabajo intentó demostrar que se produjo un cambio significativo en el panorama donde el estado ha sido visto como el centro del poder militar y como el protagonista central y casi exclusivo en asuntos militares con la ayuda del aumento relativamente reciente de las CMP. Es decir, los cambios en el empleo de Compañías Militares Privadas tuvieron una gran incidencia en la norma del monopolio legítimo de la fuerza estatal, siendo un factor necesario y central en su transición.

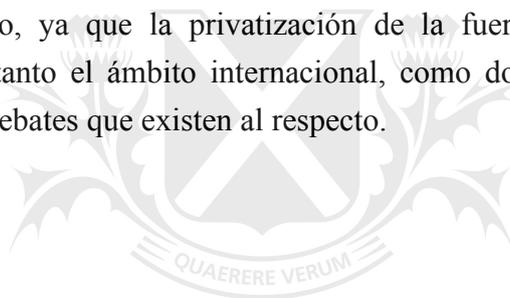
Según la definición que utiliza esta investigación, la norma del monopolio estatal sobre el uso legítimo de la fuerza armada contiene al menos tres aspectos. Primero, determina quién tiene permiso para usar la fuerza, es decir, el estado democrático y sus agencias. Segundo, la norma en cuestión implica un acuerdo sobre qué se considera el uso legítimo de la violencia y sobre qué base. Asimismo, se basa en el supuesto de que una expectativa general de cooperación pacífica y resolución de conflictos solo puede desarrollarse entre todos los ciudadanos si se prohíbe a los particulares usar la fuerza armada para promover sus propios intereses. El creciente otorgamiento del poder del uso de la fuerza a particulares y empresas privadas, evidencia que el estado deja de ser el único actor en el ámbito doméstico e internacional con permiso para usar la fuerza, ya que las CMP están tomando un papel central en la seguridad internacional contemporánea.

La naturaleza colectiva el relación a las decisiones sobre uso de la fuerza en mano de los estados también está cambiando. Tal como se expuso previamente en el caso de Estados Unidos, el papel del Congreso es el de actuar como un sistema de balances y contrapesos con el Poder Ejecutivo en materia de política exterior, financiación, confirmación del personal, supervisión, poder de guerra, o intensidad de los tratados. En este caso el gobierno de EE.UU. optó por alternativas privadas como una herramienta de política exterior para evitar la supervisión del Congreso, trasladando así un elemento crítico de la política exterior a una empresa privada. La

relevancia del caso estadounidense, británico y de Naciones Unidas es que dichos actores sirven como ejemplo para el resto de la comunidad internacional, promoviendo así mayor uso y aceptación de las CMP.

La relevancia de los procesos llevados a cabo en los textos legales previamente estudiados, donde la reconstrucción de lenguaje en relación a la privatización de la fuerza tiene el fin de separar a las CMP de las actividades mercenarias prohibidas y repudiadas; es que se cambió la percepción de la privatización de la fuerza, llevando a una mayor aceptación y legitimación en el ámbito internacional. El aumento de contratación de la fuerza privada lleva un reconocimiento cada vez mayor por parte de los estados los Estados de que no cuentan más con el monopolio de la fuerza.

Tanto los estados, las instituciones internacionales, organizaciones no estatales, corporaciones e incluso individuos ahora pueden alquilar capacidades militares del más alto nivel del mercado global. Evidencia de que esta tendencia esta en aumento. Como tal, la industria es claramente representativa del cambio en el entorno de seguridad global a principios del siglo XXI. (Singer; 2001, pg.8) Sin embargo, esta práctica no está del todo internalizada y aceptada. Por ende, se argumenta que la norma del monopolio legítimo de la fuerza esta sufriendo una transición pero no desapareció por completo, ya que la privatización de la fuerza tema novedoso que sigue discutiéndose públicamente tanto el ámbito internacional, como doméstico. Esta tensión todavía existe, y se evidencia en los debates que existen al respecto.



Universidad de
San Andrés

Bibliografía

- Abrahamsen, R., Williams M.C. (2007). Securing the City: Private Security Companies and Non-State Authority in Global Governance. University of Wales, Aberystwyth, UK, 21, 237-253. June 1, De International Relations Base de datos.
- Avant, D. (2005). The Market for Force: The Consequences of Privatising Security. United Kingdom: Cambridge University Press.
- Avant, D. (2004). The Privatization of Security and Change in the Control of Force. International Studies Perspectives, 5, 153–157.
- Baum, J & McGahan, A. (2013). The Reorganization of Legitimate Violence: The Contested Terrain of the Private Military and Security Industry during the Post-Cold War Era. Sciencedirect, 33, 3-37.

- Blakely, G. (2006). *Marketized Soldering: How Private Military Companies Challenge Global Governance, Erode Accountability and Exacerbate Conflict*. Simon Fraser University Library, 114.
- Del Prado, J.L. (2008). *Private Military and Security Companies and the UN Working Group on the Use of Mercenaries*. En *Journal of Conflict and Security Law*(429–450).
- Finnemore M. & Sikkink K. (1998). *International Norm Dynamics and Political Change*. *International Organization*, 52, pp 887-917.
- Grant, B. (1998). *U.S. Military Expertise for Sale: Private Military Consultants as a tool of foreign policy*. Institute for National Strategic Studies, 1-33.
- Krahmann, E. (2012). *From ‘Mercenaries’ to ‘Private Security Contractors’: The (Re)Construction of Armed Security Providers in International Legal Discourses*. *Millennium: Journal of International Studies*, 40(2), 343–363.
- Krahmann, E. (2009). *Private security companies and the state monopoly on violence: a case of norm change?*. *PRIF*, 88, 41.
- Leander, A. (2005). *The Market for Force and Public Security: The Destabilising Consequences of Private Military Companies*. *Journal of Peace Research*, 42, 605–622.
- Loader I. (1997). *Private Security and the Demand for Protection in Contemporary Britain*. *Policing and Society*, 7, 143-162.
- Mumford, A. (2013). *Proxy Warfare and the Future of Conflict*. *The RUSI Journal*, 158:2, 40-46.
- Norton- Taylor, R. (2016). *Britain is at centre of global mercenary industry, says charity*. 3 Feb, de *The Guardian* Sitio web: <https://www.theguardian.com/business/2016/feb/03/britain-g4s-at-centre-of-global-mercenary-industry-says-charity>
- Rumsfeld, D. (2002). *Transforming The Military*. *Foreign Affairs*, <https://www.foreignaffairs.com/articles/2002-05-01/transforming-military>.
- O’Brien, K. (1998). *Military-Advisory Groups and African Security: Privatised Peacekeeping*. En *International Peacekeeping*, Vol. 5, No. 3, p. 78.
- Østensen, Å. (2005). *Outsourcing peace? The United Nations' Use of Private Security and Military Companies*. *Degree of Candidata Rerum Politicarum*. University of Bergen.
- Picatto, H. (2012). *Comprando política exterior: un análisis de las CMP y la gran estrategia de Clinton*. *Instituto de Relaciones Internacionales (IRI)*, 1-14.
- Sheehy, B. (2006). *Corporate Militaries and States: Actors, Interactions and Reactions*. 2006, de *bepress* Sitio web: www.works.bepress.com/benedict_sheehy/19/

- Scahill, J. (2007). Bush's Shadow Army. 2007, de The Nation Sitio web: www.thenation.com/article/bushs-shadow-army/
- Singer, P. W. (2001/2002). Corporate Warriors: The Rise and Ramifications of the Privatised Military Industry. *International Security*, 26, 1-46.
- Singer, P.W. (2003). Have Guns, Will Travel. *The New York Times* (New York).
- Tertrais, B. (2012). The Demise of Ares: The End of War as We Know It?. *Washington 15 Quarterly*, 35, 7-22.
- Traynor, I. (2003). The privatisation of war. *The Guardian*, <https://www.theguardian.com/world/2003/dec/10/politics.iraq>.
- Vaux, T. (2002). European Aid Agencies and their use of Private Security Companies. En Vaux et. al *Humanitarian Action and private security companies: Opening the debate*. London: *International Alert*.
- Walker, C. and Whyte D. (2005). Contracting Out War?: Private Military Companies, Law And Regulation In The United Kingdom. *International and Comparative Law Quarterly*, 54, 651-690.
- Wulf H. (2011). The Privatisation of Violence: A Challenge to State-Building and the Monopoly on Force. En *Brown Journal of World Affairs* (137 - 149). United States: *Brown Journal of World Affairs*.
- Yeisley, M.O. (2011). Bipolarity, Proxy Wars and the Rise of China. *Strategic Studies Quarterly*, 5, 75-91.