

LA EXTERNALIZACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS MILITARES: LAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS

Por: Mario Martínez Hernández

Instituto de Investigación de la Universidad Estatal de Bolívar  
 Matriz Guaranda Av. Ernesto Che Guevara y Gabriel Secaira Guaranda-Bolívar-Ecuador  
 investigación@ueb.edu.ec

RESUMEN

El presente artículo se enmarca en primer lugar dentro del contexto de los análisis económicos que abordan la mejora de la eficiencia económica de los mercados de Defensa y Seguridad y, en segundo lugar, se centra en el análisis según el enfoque de la Escuela Austriaca de Economía.

El objetivo general pretende abrir un campo de estudio y de debate, en el que se analicen cómo se puede mejorar la eficiencia dinámica de los mercados de servicios y bienes militares buscando elaborar un marco interpretativo empleando por primera vez el enfoque analítico de la Escuela Austriaca de Economía, que permita demostrar por un lado, como, bajo el prisma de la libertad se ejerce una función empresarial como proceso de descubrimiento de bienes y servicios militares más eficaces y eficientes que, bajo el poder coactivo e intervencionista del Estado y, por otro, demostrar la superioridad del funcionamiento y organización de los mercados de la Defensa y Seguridad Privada frente al Público, sin olvidar que este mercado ha estado y está dominado en su práctica totalidad por el sector público.

**Palabras Clave:** Eficiencia, Función Empresarial, Compañías Militares Privadas, Externalización, Privatización, Mercenario.

ABSTRACT

IX. INTRODUCCIÓN

Con la llegada de la época moderna y los grandes cambios experimentados en materia militar comienzan a desarrollarse en las diferentes Escuelas de Economía una preocupación para dar soluciones a los problemas a los que se enfrenta el sector Defensa.

Para dar una respuesta adecuada a esta consideración hay que abordar una tarea previa, que es, la revisión de la literatura académica disponible a nivel internacional.

Una primera Escuela de Economía que se preocupa por buscar soluciones es la Neoclásica, que mantiene una postura crítica respecto de aumentar el gasto de Defensa, no por considerarlo necesario, sino porque considera que dichos fondos pueden destinarse a otras políticas públicas. Destacan principalmente dentro de esta Escuela principalmente, los teóricos del equilibrio o Escuela de Chicago como Milton Friedman, George Stigler y, Gary Becker, para quienes el análisis económico estaría fundamentado sobre dos principios: a. El modelo del ideal de equilibrio mediante la intervención del Estado; b. El principio de maximización y constancia, hay que resaltar que estos teóricos no tienen en cuenta los efectos dinámicos de la coordinación que impulsada por la función empresarial que existe en todo mercado real.

Una segunda Escuela es la Keynesiana que deja fuera de lugar la figura del empresario, para Keynes la incertidumbre

Current article is in the context of economic analyses which take into account the economic efficiency of the defense and security markets for its improving and, on the other hand, focus in the analysis according to the approach of the Austrian School of Economics.

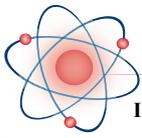
Overall objective of current article is proposed to open a field of study and debate, which will analyze how to improve the dynamic efficiency of markets for goods and military services, looking to develop a interpretation framework for the first time, using the analytical approach of Economics Austrian School, which can demonstrate on the one hand, and under the prism of liberty is exercised entrepreneurship as a process of discovery of military goods and services more effective and efficient than under the coercive power of the state, and on the other, demonstrate the superiority of the functioning and organization of the markets in the Private Defense and Security versus Public, remembering this market which has been and is dominated almost entirely by the public sector.

Efficiency, Business Function, Mercenary or Private Contractors Private Agencies, Outsourcing, Privatization, Mercenary.

acerca de las condiciones futuras del entorno al que se enfrentan los empresarios agentes es la fuente de la recesión y el estancamiento económico, pero, lo que no entendía Keynes es que son

precisamente, esas incertidumbres las que deben darse necesariamente, de lo contrario no habría posibilidad de acción.

Una tercera Escuela es la “Public Choice” de Buchanan, sus principales aportaciones se centran en los aspectos políticos de la democracia, acusándola de inflar el sector público de la economía, estableciendo límites al gobierno de carácter institucional, el estatista Buchanan defiende un estado protector basado en un contrato constitucional, esto generaría una Defensa basada en la expropiación o en el desarme económico de los súbditos.



## II. METODOLOGÍA

Este trabajo se aborda desde la metodología de la Escuela Austriaca de Economía. Partimos por lo tanto, de la Praxeología o Teoría de la Acción Humana, es decir, el estudio de la estructura lógica de la acción humana. Esta metodología nos ayuda a presentar el proceso empresarial de coordinación de los economistas austriacos frente al resto de las escuelas anteriormente mencionadas.

La metodología empleada, la Praxeología, que es la aplicación de la categoría conceptual de la acción humana, se deducen los teoremas praxeológicos de la esencia de la acción humana, para los autores austriacos la ciencia económica se construye de manera apriorística y deductiva precisamente del concepto y categoría de la acción humana, frente a otras metodologías como la empírica.

Esta metodología aplicada al ámbito de la Defensa y la Seguridad nos da respuesta a cuestiones claves que se plantean en este trabajo; ¿cómo las nuevas realidades geoestratégicas y geopolíticas ha permitido el descubrimiento de nuevas formas de negocio en el ámbito militar?; ¿cómo estas nuevas formas de negocio son prestadas por Empresas Militares Privadas?; ¿cómo estas empresas están ofreciendo bienes y servicios militares al sector público, incluido, el propio Estado?

Para poder responder a estas cuestiones acudimos a las aportaciones fundamentales de los economistas de la Escuela Austriaca de Economía, Ludwig von Mises,

### LA FUNCIÓN EMPRESARIAL

El concepto de función empresarial coincide con la acción humana y, podemos definirla, por un lado, “como una característica esencial y eminentemente creativa de todo ser humano y, por otro lado, como el conjunto de facultades coordinadoras que son las que espontáneamente hacen posible el surgimiento, el mantenimiento y el desarrollo de la civilización”(1). El ser humano actúa para descubrir nuevos medios y fines que le permita modificar su situación presente y, mejorar su futuro. La función empresarial, consiste básicamente en “descubrir y apreciar (prehando) las oportunidades de alcanzar algún fin o, si se prefiere, de lograr alguna ganancia o beneficio, que se presenta en el entorno, actuando en consecuencia para aprovecharlas” (2).

Ningún empresario triunfa si no sabe reconocer la soberanía del consumidor, bajo este principio todo ser humano que actúa es un empresario, el cual podemos definir como “esa actividad, esa percepción que consiste en descubrir cómo satisfacer deseos ignorados de los consumidores” (3), el empresario adivina una necesidad insatisfecha y, reúne los medios para satisfacerla. Es a su vez un revolucionario tranquilo “revolucionario porque asume riesgos para satisfacer una necesidad que las empresas establecidas ignoran, y tranquilo porque interviene pacíficamente en el mercado y porque su proyecto se deriva de su intuición profunda de la sociedad en la que vive. El empresario es un anarquista del establishment” (4).

Murray Rothbard, Hasn Herman Hoppe y Jesús Huerta de Soto.

En primer lugar, Murray Rothbard publica un artículo en el año 1959 que hoy en día puede calificarse de visionario “Science, Technology and Government”, Rothbard incide en tres aspectos fundamentales: 1. La investigación científica y la investigación militar deben dejarse en manos del sector privado dentro de un mercado libre; 2. La burocracia debe de eliminarse plenamente y, 3. El sector público es menos eficiente que el privado. En segundo lugar, Hans Herman Hoppe igualmente publica un artículo visionario “Government and the Private Production of Defense”, donde reconoce, que el mercado libre tiene que producir privadamente la Defensa, a través de Empresas Privadas de Seguridad, que puedan competir libremente como el resto de empresas del sector Defensa.

Estas aportaciones se encuadran dentro del concepto de la “empresarialidad” y, el papel que tiene el conocimiento que generan los empresarios cuando actúan en el mercado, entendiendo por mercado un proceso dinámico eminentemente coordinar, donde la función empresarial se entiende como un proceso de descubrimiento bajo criterios éticos y morales que va a dotar al sector militar de bienes y servicios más eficaces y eficientes, entendiendo que la figura central de todos y cada uno de los procesos sociales es el empresario creativo.

La relación empresa privada defensa solo será eficaz, bajo cuatro principios:

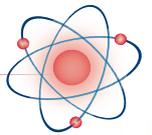
El primero, a través del binomio eficiencia eficacia, entendiendo que “la economía de mercado está en la empresa” (5).

El segundo, una gran disponibilidad empresario Fuerzas Armadas, bajo el principio del “Do ut Des”, es decir, a donde queremos llegar juntos bajo políticas de sinergia.

El tercero, una orientación hacia lo que denomino beneficios-rentabilidad-resultados

Y, finalmente, un ejercicio correcto de la función empresarial, “entendida como la principal impulsora de la creatividad y de la coordinación que surgen espontáneamente en el mercado, una capacidad típicamente humana para darse cuenta de las oportunidades de ganancia que surgen en el entorno actuando en consecuencia para aprovecharse de las mismas” (6).

No debe olvidarse que la prestación de bienes y servicios es uno de los pilares del sistema de libre empresa. Todas las empresas deben vender y ocupar un papel fundamental en nuestra sociedad. Todos los días realizamos actividades de venta, pero la empresa las realiza de forma consciente, previa y conduce a resultados más eficaces y satisfactorios. El buen empresario es el que busca las oportunidades y si no las encuentra, las crea.



III. RESULTADOS

Empresa	País	Data ficha
<u>KBR</u>	EUA	12/03/2011
<u>Dyncorp International</u>	EUA	28/04/2011
<u>CACI International</u>	EUA	24/06/2011
<u>Raytheon</u>	EUA	12/03/2011
<u>L3 Communications</u>	EUA	12/03/2011
<u>Lockheed Martin Corporation</u>	EUA	09/03/2011
<u>Fluor</u>	EUA	13/03/2011
<u>NorthropGrumman</u>	EUA	13/03/2011
<u>G4S</u>	Anglaterra	29/06/2011
<u>Vinnell Corporation</u>	EUA	29/06/2011
<u>SAIC</u>	EUA	12/03/2011
<u>General Dynamics</u>	EUA	13/03/2011
<u>Armor Group</u>	Anglaterra	12/07/2011

<u>Triple Canopy</u>	EUA	03/07/2011
<u>AECOM</u>	EUA	29/06/2011
<u>ITT</u>	EUA	12/07/2011
<u>Olive Group</u>	Anglaterra	11/07/2011
<u>Safenet</u>	EUA	03/07/2011
<u>Trojan</u>	EUA	03/07/2011
<u>MPRI</u>	EUA	30/06/2011
<u>Segur Ibérica</u>	España	16/11/2011
<u>ISDS</u>	EUA	16/11/2011
<u>Levantina</u>	España	16/11/2011
<u>Pistris</u>	EUA	03/07/2011
<u>SOC SMG</u>	EUA	16/11/2011
<u>PAE</u>	EUA	16



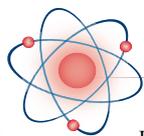
Esta gráfica muestra diferentes Empresas Militares Privadas. Los conflictos bélicos han creado una nueva forma de negocio.

Desde el final de la Guerra Fría, diversos tipos de clientes tales como gobiernos, organizaciones internacionales, organizaciones no gubernamentales y empresas internacionales, entre otros, están recurriendo de forma generalizada a los servicios de las Empresas Militares Privadas y Empresas Privadas de Seguridad. Esta tendencia de crecimiento es imparable, estas empresas se han convertido en actores imprescindibles la hora de entender el actual contexto de la seguridad internacional frente a la ineficiencia de la administración de muchos Estados.

Desde mediados de la década de los cincuenta del siglo pasado empresas civiles han proporcionado servicios de distinto carácter a los ejércitos nacionales occidentales para que éstos puedan operar de forma más eficaz. El final de la Guerra Fría permitió que conflictos largamente controlados emergieran. El nuevo panorama mundial ha supuesto que la amenaza de guerra entre Estados haya disminuido, por el contrario han crecido los conflictos que residen en el interior, fundamentados en la naturaleza antagónica de las comunidades que habitan en los mismos.

Estas circunstancias han supuesto un aumento de la demanda de bienes y servicios de seguridad. Por un lado, los actores estatales, tales como ONG o compañías multinacionales, que actúan en zonas de riesgo, requieren estos servicios de seguridad para mantener su actividad, pero por otro lado, el propio Gobierno requiere de estos bienes y servicios para mantener su posición en el mundo cada vez más globalizado, ante la falta en muchos casos de preparación entre sus fuerzas militares e incluso civiles.

Otro factor a tener en cuenta es el aumento de operaciones expedicionarias que se realizan en escenarios donde normalmente las infraestructuras locales se encuentran dañadas o incluso son inexistentes y, requieren de un intenso apoyo logístico, además, muchas de estas operaciones son fundamentalmente humanitarias, demandando nuevos requerimientos que los ejércitos regulares no son capaces de cumplimentar dado lo reducido de sus efectivos. Por lo tanto, las Empresas Militares Privadas y las Empresas Privadas de Seguridad están proporcionando la solución a estas deficiencias. Al mismo tiempo que se producen las citadas reducciones en el número de fuerzas, los ejércitos occidentales siguiendo el modelo de los EEUU, inician una profunda transformación para adaptarse a los retos producidos por la "revolución de la información" y los cambios tecnológicos.



Una de las implicaciones de esta transformación de las nuevas oportunidades de negocio es el despliegue en la zona de operaciones de armamento tecnológicamente avanzado. Los costes para adiestrar al personal militar en el manejo de estos nuevos armamentos son elevados. Las Empresas Militares Privadas y las Empresas Privadas de Seguridad cuentan con el personal adecuado para el manejo de los mismos, sin tener que involucrar al cada vez más escaso recurso humano militar, como bien indica Ludwig von Mises “deber del gobierno es hacer las provisiones para la guerra” (7)

Tenemos que preguntarnos ¿cuáles son los criterios para afirmar la eficiencia y la eficacia de las Empresas Militares Privadas y las Empresas Privadas de Seguridad?

Vamos a considerar cada uno de ellos:

1. **ESPECIALIZACIÓN**, estas empresas disponen de una notable especialización, mucha veces superior a la que se puede encontrar en los ejércitos nacionales. Con una base de datos capaz de asignar a personas tareas específicas, sobre todo en el campo de la alta tecnología de los sistemas de armas modernas.
2. **RAPIDEZ DE DESPLIEGUE**, el despliegue del sector privado es más rápido que el de los ejércitos regulares nacionales. No hay que olvidar que éstos últimos están sujetos a plazos de entre 2 y 6 meses, dados los acuerdos previos al despliegue de la fuerza necesaria tanto a nivel nacional como internacional para la definición del mandato y composición de los efectivos, la empresa privada actúa en un período de tiempo de entre dos a seis semanas.

Muchos Gobiernos no pueden o no quieren, en ciertos casos, emplear fuerzas militares regulares, ya que en algunos momentos la opinión pública no está dispuesta a aceptar un intervencionismo militar. La utilización de contratistas privados para realizar actividades ajenas al combate libera al personal militar para realizar sus tareas específicas, es decir, el uso de la fuerza.

3. **OPERATIVIDAD**, la empresa privada tiene la capacidad de cubrir todas las necesidades de la nueva coyuntura mundial relacionada con la seguridad. La nueva actuación militar como indica José Antonio González García se desarrolla en

5. **COORDINACIÓN CON LAS TROPAS REGULARES**, se parte de la base, como veremos más adelante, que la Administración es la titular del servicio que se externaliza, por lo tanto la especialización y experiencia del personal de la empresa privada debe mantener de forma imperativa una coordinación y un intercambio de información permanente con las Fuerzas Armadas. Esta coordinación debe darse sobre todo si la empresa privada da apoyo logístico, ya que su propósito es complementar y asistir a las fuerzas nacionales tanto en el interior como a las desplazadas.

6. **OPERACIONES DE PAZ**, a favor de la prestación de bienes y servicios en las actividades humanitarias los argumentos se centran en aspectos básicos como el aumento de la peligrosidad al que deben enfrentarse el personal que trabaja en este ámbito.

Podemos comprobar que la empresa bélica y todas las tareas relacionadas con conflictos armados se han convertido en una prestación normal de servicios.

## PRIVATIZACIÓN VERSUS EXTERNALIZACIÓN



“unos escenarios eminentemente terrestre que demandan una gran cantidad de efectivos, que deben permanecer sobre el terreno durante largos períodos de tiempo para restablecer la normalidad, nos encontramos entonces con el concepto “boots on the ground”, es decir los pies en el suelo, conjunto de unidades terrestres con suficiente personal que le permita combatir, mantener el control con la población y controlar con su presencia grandes zonas de territorio” (8).

Estas empresas especializadas como indica el General Alejandro Sintés están “cada día más presentes y son más necesarias en nuestro mundo siendo imprescindibles en la ejecución de muchos servicios asignados tradicionalmente a las Fuerzas Armadas” (9).

4. **ECONOMÍA DE COSTES**, el potencial ahorro de utilizar Empresas Militares Privadas y Empresas Privadas de Seguridad en lugar de las fuerzas militares nacionales regulares es uno más de los beneficios esgrimidos, sino el principal, a la hora de evaluar la utilización de las primeras. Además de por la naturaleza competitiva del mercado, la razón de este menor coste es que es significativamente más barato alquilar equipos y servicios de compañías privadas por el tiempo limitado que dura la misión, que de ejércitos regulares que deben mantener equipos similares por décadas.

Entre los criterios para demostrar la eficiencia económica de las empresas privadas se encuentra en el hecho de que, a diferencia de un ejército regular cuyos gastos son permanentes en recursos humanos, equipos y materiales, las empresas privadas contratan puntualmente bienes, servicios, y el personal necesario para responder a un contrato específico y, tienen la capacidad de ampliar con gran rapidez el tamaño de sus efectivos sin perderse en complejos laberintos burocráticos y de permisos institucionales ni tener gastos a largo plazo.

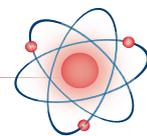
Los equipos que utilizan las empresas privadas están totalmente amortizados al ser utilizados casi de forma constante a través de los contratos que se les asignan, estando estos equipos perfectamente reutilizados, mientras que los equipos del ejército regular pueden permanecer almacenados y sin utilización durante meses o años en caso de que el estado en cuestión no se involucre en una operación militar.

El debate entre la privatización o la externalización genera ríos de tinta, la mayoría de los autores se decantan por la externalización, argumentado en contra de la privatización que ésta supondría una disminución de la soberanía y dejación del poder del Estado.

El Estado detenta de forma absoluta el monopolio del uso de la fuerza, el resto de tareas, actividades, en materia militar prácticamente están externalizadas a la empresa privada.

La externalización o privatización supone la participación del sector empresarial en el militar. Por lo tanto es importante señalar la diferencia entre externalización y privatización pues en ambos casos estamos hablando de un contrato para que una empresa de carácter público o privado lleve a cabo tareas que antes realizaba el contratante, es decir, el Estado, con sus propios medios.

Por externalización se entiende cuando un órgano del sector público mantiene bajo su control la titularidad y por tanto la responsabilidad total del control de la gestión, un ejemplo



se encuentra en la Revisión Estratégica de la Defensa en España donde se señala que “para optimizar el rendimiento del personal militar en la dedicación a sus cometidos profesionales específicos, se le liberará de aquellas tareas que pueden ser realizados eficazmente por empresas especializadas, mediante la externalización de servicios” (10).

La externalización es la solución para optimizar recursos y disminuir costes en el mundo empresarial, perfectamente aplicado al sector Defensa, la externalización es la solución para paliar la escasez de bienes y servicios de carácter militar, como bien indica el ex jefe del estado Mayor de la Defensa, el General del Aire José Julio Rodríguez “las empresas del sector deben ser capaces de anticiparse a las necesidades y demandas de las Fuerzas Armadas” (11).

Por el contrario al hablar de privatización la empresa adjudicataria es la responsable de lo que tiene que realizar dentro naturalmente de lo contratado “el término externalización es una traducción del término anglosajón “outsourcing”, éste supone la transferencia de una concreta función o servicio necesario que una empresa, cliente, hace a otra contratista. No se trata de la simple contratación de

¿Cuáles serían los marcos de externalización que existen actualmente?

1. **EEUU**, con una larga tradición en la prestación de dos servicios militares. El primero llamado GOCO (Government Owned Contractor Operated), y el segundo LOGCAP (Logistic Civil Argumentation Program), que cubren las capacidades de apoyo y sostenimiento en el exterior.
2. **REINO UNIDO**, la actividad está regulada por el “Private Finance Institute”, con una larga experiencia en la gestión de recursos e instalaciones. Su contratación se realiza durante periodos de tiempo que pueden durar 30 años. Tiene flexibilidad suficiente para atender no sólo apoyo logístico, sino también a las operaciones de despliegue de tropas.
3. **ALEMANIA**, privatiza mediante una sociedad de Derecho Privado, pero de titularidad estatal, la GEBB. Ha conseguido ahorros entre un 10% y un 2% en la gestión.

## MERCENARIOS VERSUS CONTRATISTAS PRIVADOS

No puede negarse que el tema es bastante controvertido, por la fina línea en la que ambos conceptos se encuentran y la escasa e incluso nula regulación que existe en prácticamente las legislaciones de los países, es cierto, que contamos con la definición exacta del concepto de mercenario en los códigos legales de muchos países, pero escasa o nula regulación del nuevo fenómeno que son los contratistas privados.

Al pensar en el término mercenario se nos viene a la cabeza la figura del “soldados de fortuna”, la historia militar desde sus primeros albores está repleta de esta figura que tiene su máximo esplendor en el siglo XV, y desaparece con la llegada de la Revolución Francesa y la creación del Estado Nación.

A partir del siglo XX, el término mercenario “tiene un significado peyorativo, convirtiéndose desde esa época en una actividad prohibida por el derecho Internacional consuetudinario. Su imagen ha sido asociada frecuentemente a brutales actos de violencia motivados

un servicio dado y, abarca tareas más complejas hasta el punto de que incluye la encomienda del proceso completo, superando así el concepto de contratación en su sentido más estricto. La diferencia con el término privatización se encuentra en que ésta implica la transferencia de la titularidad de la actividad hasta entonces pública” (12).

El criterio mayor extendido entre los autores es hablar de externalización de bienes y servicios militares. Los límites de la externalización queda enmarcada en la tutela absoluta por parte de las Fuerzas Armadas de aquellas capacidades que no constituyen su núcleo esencial o duro, es decir, las operaciones de combate, pudiendo externalizar todas las capacidades consideradas secundarias, como indica el Teniente General Romay, todo lo que pueda hacer el que no sea soldado, en principio es externalizable” (13).

En el nuevo marco geoestratégico y geopolítico que vivimos, los ejércitos tienen nuevamente que adaptarse, un apoyo fundamental lo tiene en la externalización, que permite su modernización y un mejor funcionamiento, la externalización debiene imprescindible para todos los Ministerios de Defensa permitiendo una gestión moderna y eficaz de los recursos disponibles.

1999 firmaron un contrato marco con 300 empresas del sector servicios y desarrollan un proyecto con capacidad para apoyar el despliegue exterior de un máximo de 15000 soldados fuera del territorio nacional.

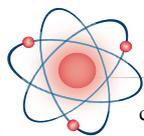
4. **FRANCIA**, desarrolla el programa CAPES (Capacités Supplémentaires por la Externalisation da Support), busca la reducción del gasto pero es cauta a la hora de preservar completas las capacidades de las unidades operativas sobre todo las operaciones diseñadas en el exterior. Nunca privatiza el corazón de sus capacidades militares.
5. **ESPAÑA**, en 1995 el Ejército publicó el documento “Campo de Batalla Futura” considerando al soldado como soldado crítico. Existen contratos permanentes a largo plazo y contratos de contingencias. Las Fuerzas Armadas actúan como reguladoras y supervisoras de las mismas, ayudando a las propias empresas a formar a sus empleados y a proporcionarles seguridad.

únicamente por la búsqueda del beneficio económico personal” (14).

Ahora bien, en los diferentes Tratados Internacionales aunque existe una definición de mercenario esta no es clara. Las diversas resoluciones de las Naciones Unidas instan a su completa prohibición impidiendo su reclutamiento, como ejemplo, la del Consejo de Seguridad, 161 A de 21 de febrero de 1961; 169 de 24 noviembre de 1961; 199 de 30 de diciembre de 1964, y la 405 de 14 de abril de 1977, asimismo se ha pronunciado la Asamblea General en idénticas resoluciones entre las que encontramos 1599 (XV) de 15 de abril de 1961; 2465 (XXIII) de 20 de diciembre de 1968; 2548 (XIV) de 11 de diciembre de 1969 y 2708 (XXV) de 14 de diciembre de 1970.

Ejemplo de definición del concepto de mercenario lo encontramos regulado en el Protocolo adicional I, de 8 de junio de 1977 a las Convenciones de Ginebra 12 de agosto de 1949 en cuyo artículo 47 párrafo 2 dispone “se entiende por mercenario toda persona:

- a. Que haya sido especialmente reclutada, localmente o en el extranjero, a fin de combatir en un conflicto armado;
- b. Que, de hecho, tome parte directa en las hostilidades;



- c. Que tome parte en las hostilidades animada esencialmente por el deseo de obtener un provecho personal y a la que se haga efectivamente la promesa, por una Parte en conflicto o en nombre de ella, de una retribución material considerablemente superior a la prometida o abonada a los combatientes de grado y funciones similares a las fuerzas armadas de esa Parte;
- d. Que no sea nacional de una Parte en conflicto ni residente en un territorio controlado por una Parte en conflicto;
- e. Que no haya sido enviada en misión oficial como miembro de sus fuerzas armadas por un Estado que no es Parte en conflicto”.

Junto a esta definición podemos destacar la que nos proporciona dos fuentes oficiales: la “Convención de la OUA para la Eliminación de los Mercenarios en África” de 1977; la “Convención Internacional contra el Reclutamiento, Uso, Financiación y Entrenamiento de Mercenarios de 1989”. Pero como bien indica Mario Laborie Iglesias “las definiciones que este cuerpo legislativo presenta a la hora de determinar lo que constituye un mercenario son tan restrictivas y manifiestan deficiencias tan notorias que su aplicación, incluso en casos claros, se antoja casi imposible. Por esta razón, es posible afirmar que, desde el punto de vista legal, el mercenariado es en la práctica una actividad inexistente” (15).

#### IV. DISCUSIÓN

El mercado de bienes y servicios militares en el ámbito de la seguridad privada, están dominados por empresas de origen estadounidense y británicas mayoritariamente, pero también hay presencia en Francia y Alemania. La industria militar estadounidense está alineada con las necesidades del Gobierno, en 1996 el Departamento de Defensa de los EEUU reconocía que una de las líneas de acción consistía en ir dejando en manos de compañías privadas varias de las funciones que hasta esos momentos eran llevadas a cabo por el personal militar con el objeto de aumentar la capacidad de respuesta del ejército americano frente a cualquier crisis, incrementar la calidad de vida del mismo y avanzar en la modernización de sus efectivos.

Este negocio se encuentra enmarcado en el mercado global de la seguridad y los servicios militares, proporcionando a las propias Fuerzas Armadas, a gobiernos extranjeros y nacionales, corporaciones multinacionales, organizaciones internacionales o no gubernamentales, los servicios que requieran.

Los bienes y servicios que prestan estas empresas abarcan diversas áreas:

**Formación y entrenamiento:** Tanto para la policía como para el ejército en el propio país y, la prestación de servicios para otros estados. La oferta va desde el manejo de armas cortas, ametralladoras y tanques hasta entrenamientos de pilotos.

**Inteligencia,** los servicios abarcan tareas de información y espionaje. Como consecuencia de la revolución electrónica, se han desarrollado técnicas para la adquisición y el análisis de información que, en muchos casos, son manejadas y ofrecidas únicamente por estas empresas. Así tenemos, por un lado, todo el sector de interceptación de señales, luz visible y electromagnéticas, sean terrestres o por satélite, el área de telecomunicaciones tanto móviles como fijas, las transmisiones por radar, radio y, aquellas por láser. Al mismo tiempo, esto también implica la interceptación de

En cuanto a los contratistas privados, la globalización hace que las empresas busquen una mayor eficiencia y eficacia en la gestión de todas las actividades económicas y empresariales, extendiéndose incluso a los asuntos militares. El Centro para el Control Democrático de las Fuerzas Armadas indica que “las compañías militares privadas son empresas que ofrecen servicios especializados con la guerra y los conflictos, incluidas las operaciones de combate, la planificación estratégica, la recopilación de inteligencia, el apoyo logístico y operativo, el adiestramiento, el suministro y el mantenimiento” (16).

Los contratistas privados son empresas legalmente establecidas y organizadas de acuerdo a formas de negocio, que pueden participar en operaciones militares ofreciendo recursos humanos, bienes y servicios cuando la situación así lo requiera. Si estas empresas son contratadas ya sea por gobiernos o por empresas, ¿no se traduce por lo tanto en legalidad y transparencia? “Pero no solo los Estados emplean cada vez más las compañías militares o de seguridad privada para ejercer funciones antes reservadas a las fuerzas armadas, también organizaciones no gubernamentales y, de manera creciente, la propia Organización de las Naciones Unidas, recurren a este tipo de compañías para prestar servicios de seguridad, apoyo logístico y capacitación en situaciones de conflicto o posteriores a conflictos” (17).

datos e información en imágenes, sean de naturaleza fotográfica, electrónica, infrarroja o ultravioleta, tal como pueden obtenerse y reenviarse desde tierra, mar, aire o espacio.

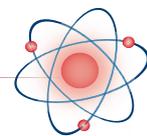
Con respecto a las operaciones logísticas la oferta es inmensa: desde diferentes clases de papel higiénico hasta los tipos más diversos de vehículos de transporte. En la actualidad se puede elegir entre distintas calidades de catering, servicios de limpieza (ropa y edificios) y diversos tipos de alojamiento. Ofrecen todo lo relacionado con la construcción de calles y, puentes que les sea de utilidad a las tropas, construyen bases aéreas y, superficies de aterrizaje, erigen bases, centrales de comando y, organizan toda clase de reservas que puedan precisar las tropas en épocas de guerra y paz.

Se ocupan del abastecimiento de combustible y municiones. Mantiene y manejan estaciones de carga de combustible de alta complejidad, aviones que tienen que ser cargados en el aire y, poseen servicios propios de contenedores y, formas de transporte, o las subcontratan por encargo.

Construyen viviendas y, centrales eléctricas para las tropas o realizan perforaciones para abastecer de agua a los grupos que lo requieran en las zonas más recónditas del planeta. Los ejércitos de los Estados han delegado por lo tanto en las empresas privadas casi todo lo relacionado al sector de la logística, desde la administración de bienes raíces hasta la vestimenta, desde la recepción hasta el abastecimiento.

El mantenimiento es de enorme importancia dentro de la gama de servicios, importa mucho cuando hablamos de automóviles, transbordadores, tanques, helicópteros de combate o cualquier tipo de aviones. Así, el personal de mantenimiento para los bombarderos y cazabombarderos de última generación producidos por los gigantes de la industria de armamento y adquiridos por los ejércitos es brindado en primer lugar a las empresas privadas.

Por ejemplo, entre las empresas del sector cabe mencionar la empresa **TROJAN** “ofrece seguridad y protección armada



para todas las situaciones de crisis en tierra, mar y aire” (18), entre la prestación de servicios ofrece, asesoramiento en seguridad, defensa contra piratas, antiterrorismo marítimo, operaciones anti-contrabando, equipos de búsqueda submarina, estrategias para combatir las drogas, escolta armada a bordo y entrenamiento en seguridad marítima para la tripulación.

La empresa francesa **SECOPEX** “instruye especialmente para la vigilancia y seguridad de territorios de extracción de petróleo y de establecimientos petrolíferos” (19), cuanta para tal fin con un área de 16000 hectáreas en Bielorrusia con torres petrolíferas, aviones, instalaciones de alojamiento y vehículos de transporte, y ensaya tanto teórica como prácticamente 1500 situaciones de crisis y emergencia.

La empresa **CUBIC**, establecida en San Diego, California y conocida por sus “centros de simulación de combate”, en los que los soldados pueden practicar batallas en

condiciones realistas, habiendo establecido uno de sus centros en el polígono de Hoehenfels, cerca de Nuremberg (20).

Paralelamente a las academias y escuelas militares, las empresas de servicios militares han creados universidades privadas en las que preparan al personal para la dirección dentro de la seguridad militar y civil, como ejemplo de lo dicho “en Alemania la **DUKES SCHOOL**, de Friburgo, ofrece carrera para oficiales de protección (Professional Protection Officer, PPO) y administradores de riesgo en cooperación con EUBSA” (21).

Todas y cada una de las empresas contratistas privadas delinear día a día estrategias de seguridad y realizan análisis de riesgos. Son actores globales trabajando para distintas instancias o gobiernos, tiene oficinas de atención por todo el mundo y llevan a cabo sus misiones en los cinco continentes.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La empresa bélica y todas las tareas relacionadas con conflictos armados se han convertido en una prestación normal de servicios. La externalización se hace necesaria a partir de la eliminación del servicio militar obligatorio, permite dedicar el personal y medios propios de una unidad militar a lo que es específico y, facilita la modernización de los medios de apoyo.

La externalización al sector privado permite que la financiación privada y no pública no aparezca en las cuentas públicas como gasto del gobierno, no contribuyendo a aumentar ni el déficit público ni la deuda nacional.

Esta financiación privada se ha vuelto imprescindible debido a las limitaciones que el endeudamiento público ha provocado en el sector Defensa de numerosos Estados que impide afrontar todos sus proyectos de inversión. A su vez, la financiación privada va a permitir desarrollar las capacidades del tejido industrial, éste aporta una mayor eficacia, experiencia, una mejor gestión y tecnología que va redundar en beneficio de la Defensa, este sector tiene la necesidad de adquirir sistemas y equipos de armas muy sofisticados y complejos, sostener todo este sistema a disposición de las Fuerzas Armadas solo es posible mediante una combinación de estrategias, políticas, económicas, industriales y tecnológicas que la financiación privada aporta.

¿Qué es lo que aporta?

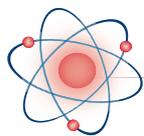
Ahorro en los costes, el sector privado dispone de mayor eficacia y experiencia, una mayor innovación que la sociedad en su conjunto sale beneficiada, una mayor calidad del servicio, una mayor flexibilidad evitando la excesiva burocracia, transferencia de los riesgos, enfoque de los proyectos a largo plazo, una mayor competencia, permitiendo que no solo grandes corporaciones industriales sino pequeños y medianos empresarios sean contratistas de los Estados, una mejor gestión y tecnológica y, unos incentivos para mayor rentabilidad.

El surgimiento de las empresas privadas se debe fundamentalmente a los siguientes criterios:

La transformación de la naturaleza de los conflictos y de las necesidades de cobertura de seguridad respondiendo a transformaciones económica y políticas, el final del sistema bipolar y la dificultad de las pesadas, aunque menguadas en efectivos, maquinarias de seguridad occidentales de acomodarse al nuevo escenario, el fenómeno de la globalización y externalización de los servicios públicos, acontecido a partir de principios de los años noventa. Las políticas presupuestarias de contención y eficiencia, eficacia menor coste, del gasto público exigen otro tipo de gestión. Los controles parlamentarios marcan límites al número de efectivos en el exterior. Los grupos industriales sobre políticas de defensa son cada días más grandes, y el soldado, un bien escaso, debe asignársele a él y solo a él las funciones específicas para las que ha sido preparado, dejando otras que pueden realizar otros individuos.

No podemos pasar por alto que la gran cantidad de empresas privadas crece vertiginosamente. Las grandes guerras europeas se basaban en el concepto de guerra total, éstas exigían grandes ejércitos, llevando a las naciones a necesitar de todos los recursos disponibles, lo que supuso la movilización de los recursos humanos y la de todos los medios logísticos disponibles.

La diferencia entre el mercenario como soldado de fortuna y las empresas contratistas privadas es clara. La naturaleza de estas empresas es claramente empresarial, es decir, disponen de organización y estructura empresarial con figuras tales como el director ejecutivo o el consejo de Administración, lejos del modelo de mercenario. El negocio corporativo y el beneficio implícito al mismo son las motivaciones por las que actúan estas firmas que además utilizan los modernos sistemas financieros de gestión. Operan en un mercado abierto, siendo consideradas entes legales, lo que significa que en los países en los que se encuentran registradas deben rendir cuentas de sus actividades. Se anuncian y captan clientes de manera totalmente directa, frente al mercenario que no existe una oficialización de los servicios a prestar. Proporcionan a un elevado número de clientes, una gran variedad de servicios militares que se extienden más allá del combate directo, más propio del tradicional mercenario, incluyendo como hemos visto labores ligadas a la inteligencia, logística o adiestramiento. Son empresas que buscan la eficacia y la eficiencia, los sistemas de selección y reclutamiento de personal se realizan en consonancia con los actuales modelos de gestión empresarial. Finalmente, las empresas



contratistas privadas mantienen nexos con holdings financieros y con otras corporaciones y empresas, lo que proporciona legitimidad a sus acciones, así como acceder a recursos económicos para financiar sus actividades al igual que las empresas de cualquier otro sector.

La principal enseñanza de este artículo es sin duda alguna la de reconocer la eficiencia de los mercados de suministro de servicios militares donde aumentaría de forma espectacular si los gobiernos reconocieran la necesidad de desarrollar un conjunto de líneas de actuación y programas consistentes en ir dejando en manos de contratistas privados varias de las

funciones que hasta esos momentos eran llevadas a cabo por el personal militar con objeto de aumentar la capacidad de respuesta de los ejércitos profesionales frente a cualquier crisis, incrementar la calidad de vida del mismo y avanzar en la modernización de sus efectivos. Su fin último sería sin duda alguna la mejora de la eficacia operativa de los ejércitos y la eficiencia de los recursos económicos y financieros destinados a garantizar la Defensa y la Seguridad nacional.

Apliquemos por lo tanto a la Defensa Nacional el siguiente principio “Millions for Defensa, but not one cent for tribute”.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Huerta de Soto, Jesús. Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial, Nueva Biblioteca de la Libertad Vol. 1, Unión Editorial, Madrid 1992, op., cit., p. 41.
2. *Ibidem*, op., cit., p. 51.
3. Lemieux, Pierre. La Soberanía del Individuo, Nueva Biblioteca de la Libertad Vol. 28, Unión Editorial, Madrid 2000, op., cit., p. 69.
4. *Ibidem*, op., cit., p. 69.
5. Kirzner Israel, Competencia y Empresarialidad, Nueva Biblioteca de la Libertad Vol. 22, Unión Editorial, Madrid 1998, op., cit., p. 66.
6. Huerta de Soto Jesús, La Teoría de la Eficiencia Dinámica en Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política, Vol. I, Nº 1, Primavera 2004, op., cit., pp.26-27).
7. Mises von Ludwig, Burocracia: Gestión Empresarial frente a Gestión Burocrática, 2 Edición, Biblioteca Austriaca, Unión Editorial, Madrid 2007, op., cit., p.49.
8. La Evolución de los Conflictos Armados en Revista Atenea de Seguridad y Defensa nº. 2 Diciembre 2008-Enero 2009, op., cit., pp. 50-52.
9. Sintés Alejandro, Empresas Militares y de Seguridad Privada y el Derecho Internacional en La Privatización del Uso de la Fuerza Armada. Política y derecho ante el fenómeno de las “empresas militares y de seguridad privada”, Bosch Editor, Madrid 2009, op., cit., p.18.
10. Masete del Castillo, Juan Antonio, Externalización de la Gestión de Suministros y de Servicios en el Ejército del Aire en La Nueva ley de Contratos y la externalización, Miércoles 25 de Abril 2007 Madrid, AESMIDE, op., cit., p.83.

11. Rodríguez, José Julio, Conferencia: Panorama Mundial en Seguridad y Defensa en Retos y Oportunidades tras 25 años de colaboración Fuerzas Armadas, Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del estado, Empresas y Universidades ante el siglo XXI, 13ª Jornadas de Tecnologías para la Defensa y la Seguridad, Fundación Círculo, 4-5-5 de Noviembre 2008, op., cit., p. 51.
12. Montesinos Fernández, Federico Aznar, La Ecuación de la Guerra, Editorial Montesinos Ensayo Madrid 2011, op., cit., p.317.
13. Romay, Teniente General, Las reservas como respuesta prevista a lo imprevisible en El sector privado en la Ayuda de Emergencia, 16 de noviembre 2004, Madrid AESMIDE, op., cit., p. 148.
14. Laborie Iglesias, Mario, Actores armados no estatales y modelo de Estado, Cuadernos de Estrategia Nº 152 Ministerio de Defensa, op., cit., p. 59.
15. *Ibidem*, op., cit., p. 60.
16. Mateu Torroja, Helena, Empresas Militares y de Seguridad Privadas y Derecho Internacional: Una Introducción en La Privatización del uso de la fuerza Armada, Política y Derecho ante el fenómeno de las “empresas militares y de seguridad privadas”, Bosch Editor, Madrid 2009, op., cit., p.21.
17. Berdud Espaliú, Carlos, El Estatuto jurídico de los Mercenarios y de las Compañías Militares privadas en el Derecho Internacional, Editorial Thomson Aranzadi, Madrid 2007, op., cit., p.32.
18. Rolf Uessler, La Guerra como Negocio, Editorial Belacqua, El Ojo de la historia, Madrid 2009, op., cit., 29.
19. *Ibidem*, op., cit., 130.
20. *Ibidem*, op., cit., 130.
21. *Ibidem*, op. cit., 130.

## X. BIOGRAFÍA



Mario Martínez Hernández, Madrid, España, Licenciado en Derecho, Universidad Complutense de Madrid, España. Abogado Ilustre Colegio de Abogados de Madrid España. Master en Economía Política, Universidad Rey. PhD en Economía Aplicada I, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid España.