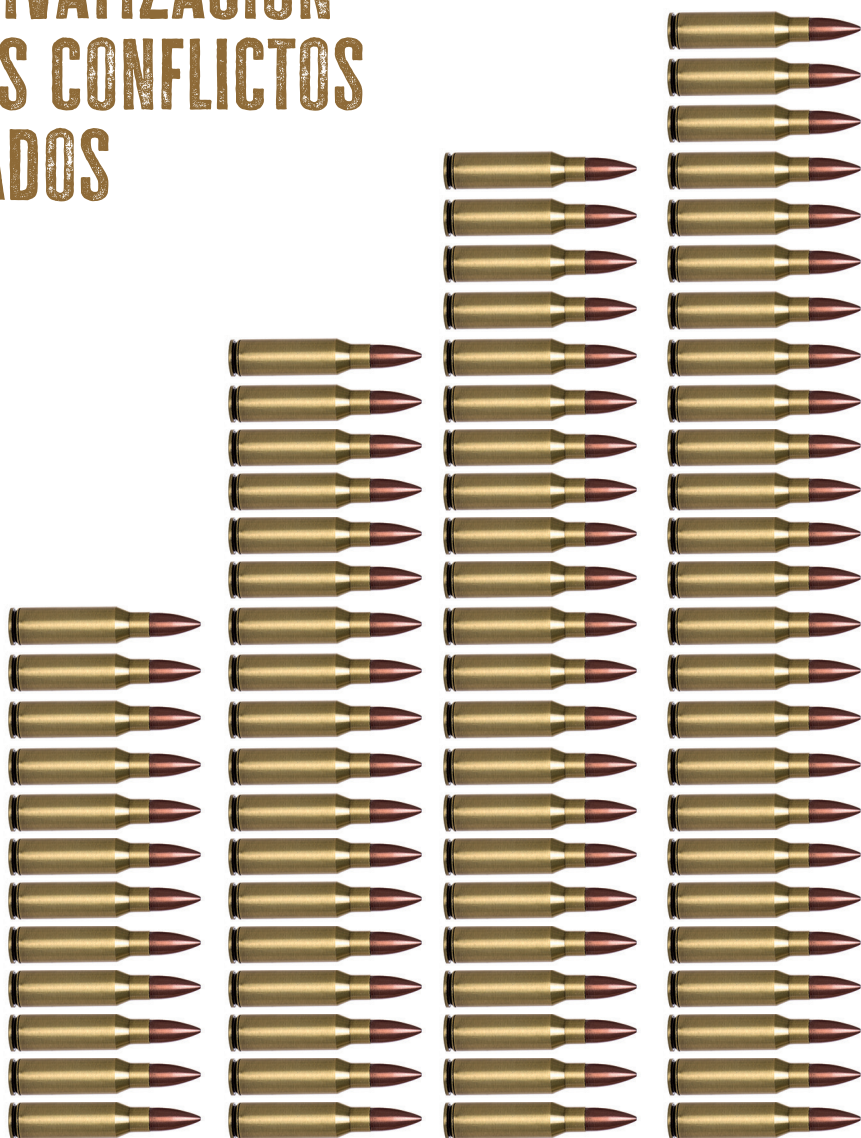


FRANCISCO RUBIO DAMIÁN

GUERRA S.A.

LA PRIVATIZACIÓN
DE LOS CONFLICTOS
ARMADOS



FRANCISCO RUBIO DAMIÁN

GUERRA S.A.

La privatización de los conflictos armados



© Francisco Rubio Damián, 2024
© Editorial Planeta, S. A., 2024
Espasa es un sello de Editorial Planeta, S. A.
Avda. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona
www.planetadelibros.com
www.espasa.es

Diseño de cubierta: Planeta Arte & Diseño
Ilustración de la cubierta: © Planeta Arte & Diseño, a partir de la imagen
© Bimmer / Shutterstock
Fotografía del autor: cortesía del autor

Preimpresión: Safekat, S. L.

ISBN: 978-84-670-7256-3
Depósito legal: B. 3.080-2024

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor.

La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías.

Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En **Grupo Planeta** agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor. Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas reproducir algún fragmento de esta obra.

Puedes contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Impreso en España / *Printed in Spain*

Impresión: Huertas, S. A



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	15
--------------------	----

PRIMERA PARTE

LA PRIVATIZACIÓN DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS

1. LAS IDEOLOGÍAS Y LA PRIVATIZACIÓN DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS	21
Privatización y liberalización	25
2. CASOS HISTÓRICOS DE PROCESOS PRIVATIZADORES	27
3. EL LÍMITE DE LA PRIVATIZACIÓN DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS	31

SEGUNDA PARTE

EL MERCADO DE LOS SERVICIOS MILITARES

1. CONCEPTOS BÁSICOS	39
La privatización de la guerra	39
Los servicios militares en operaciones	40
Las empresas militares privadas (EMP)	41

Los contratistas militares privados	42
Los Estados relacionados con las empresas militares privadas	43
2. RADIOGRAFÍA DEL MERCADO DE LOS SERVICIOS MILITARES	46
Las dimensiones del mercado	47
La oferta de servicios militares	50
La demanda: los clientes de las EMP	55
La tendencia del mercado y su distribución geográfica	60
3. GRUPO WAGNER	64
Dimitry Valeriévich Utkin	65
Yevgeny Viktorovich Prigozhin	68
¿Qué era el Grupo Wagner hasta la muerte de Prigozhin?	77
Las operaciones del Grupo Wagner	85
El fin del Grupo Wagner	100
4. BLACKWATER	106
Erik Dean Prince	108
De Blackwater USA a Apollo Global Management	116
Las operaciones de Blackwater	117
La forma de actuar de Blackwater en Irak	128

TERCERA PARTE
EL DERECHO INTERNACIONAL

1. LAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS Y EL DERECHO INTERNACIONAL	133
Las responsabilidades de los Estados	134
La consideración y responsabilidad de las EMP y los contratistas	136
La comunidad internacional	139

2. EL DOCUMENTO DE MONTREUX	146
Las obligaciones de los Estados en relación con las EMSP	149
Las obligaciones de las EMSP y de su personal	152
Las buenas prácticas para la regulación de las EMSP	153
3. EL CÓDIGO DE CONDUCTA INTERNACIONAL PARA PROVEEDORES DE SERVICIOS DE SEGURIDAD PRIVADA (ICOC)	154
Apoyo institucional, empresarial y de la sociedad civil ..	155
Compromisos y principios del Código de Conducta Internacional	158

CUARTA PARTE
LA CONTROVERSIA

1. MOTIVOS PARA EXTERNALIZAR LOS SERVICIOS MILITARES	163
Los beneficios de contratar empresas militares privadas	164
Ejércitos infradimensionados	166
Conocimiento de la situación operacional	174
El factor económico	176
2. ASPECTOS POLÉMICOS DE LA PRIVATIZACIÓN DE LA GUERRA	180
La defensa nacional es un servicio público esencial y de riesgo	180
El criterio de empresa no debe aplicarse a la guerra ...	181
La presencia de contratistas militares privados es un factor de riesgo	182
Las relaciones inapropiadas entre Gobiernos y EMP	183
El riesgo de la contratación local	185
El mercado criminal de los servicios militares	186
Falta de transparencia y control	187

3. CONTRATISTAS PRIVADOS Y MERCENARIOS	189
Escenario para el resurgimiento de los mercenarios ...	190
¿Qué es un mercenario?	195
Los mercenarios según el derecho internacional	197
¿Son mercenarios los contratistas privados?	200
Los neomercenarios	202
4. LAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS SEUDOGUBERNAMENTALES	204
5. LAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS EN LA GUERRA TECNOLÓGICA	210
Las nuevas tecnologías en los conflictos armados	212
La proliferación de las empresas militares privadas tecnológicas	217
El caso de los sistemas de armas autónomas letales	220
El problema de la privatización de la guerra tecnológica	223
REFLEXIONES FINALES	227
La privatización de la guerra	227
La responsabilidad del Estado	229
La prioridad de las fuerzas armadas	230
Criterios para la externalización de servicios militares ..	231
Falta de transparencia e impunidad	232
El lado oscuro de las empresas militares privadas	233
ABREVIATURAS	236
BIBLIOGRAFÍA	242
NOTAS	252

1

LAS IDEOLOGÍAS Y LA PRIVATIZACIÓN DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS

Los ciudadanos esperan que sus Gobiernos les garanticen ciertos bienes, suministros, servicios y actividades indispensables para su bienestar. Los Estados que funcionan bien satisfacen estas necesidades mediante la prestación de servicios públicos en condiciones de igualdad y a un precio asequible. Algunos de estos servicios, como la defensa nacional y la seguridad ciudadana, dan respuesta a situaciones de amenaza o riesgo. Otros proporcionan suministros y bienes tan imprescindibles como el agua, la electricidad, la sanidad o la educación.

No existe consenso sobre la conveniencia, o no, de privatizar los servicios públicos. Por un lado, tenemos la opinión de los militantes sociales más entusiastas, quienes consideran que solo un Estado fuerte y controlador es capaz de garantizar el bienestar de los ciudadanos. Este criterio se fundamenta en dos ideas clave: primera, que la justicia social exige que los servicios públicos sean lo más amplios posible y, segunda, que la economía de mercado no está capacitada para asumir con garantías la gestión de estos servicios. Si consideramos

como válidas estas dos ideas, concluiremos que el sector público debería cubrir, aparte de los servicios esenciales como la sanidad, la educación, la justicia y demás, también otros con menor repercusión social, pero asimismo imprescindibles, como el transporte, la energía o las telecomunicaciones. Y no solo eso, como según este punto de vista el libre mercado es incapaz de organizar las actividades económicas en beneficio del interés general y satisfacer las necesidades colectivas, el Estado, además de garantizar los servicios públicos, también debe gestionarlos de forma directa, sin delegarlos ni subcontratarlos.

Este planteamiento justifica la existencia de monopolios estatales y encuentra su mejor acomodo en los regímenes socialistas, proteccionistas e intervencionistas. En España, el franquismo es un buen ejemplo de cómo las políticas proteccionistas permitieron al Estado ampliar la cobertura de los servicios públicos, ejercer el monopolio de amplios sectores económicos y ser el propietario de empresas de telefonía, suministro eléctrico, banca, ferrocarriles, aerolíneas, astilleros, automoción, altos hornos y un largo etcétera. De la misma época, pero aún más exagerado, fue el férreo control estatal de los servicios y sistemas de producción en los regímenes comunistas de medio mundo. Más recientemente, un pletórico Hugo Chávez se paseaba por Caracas ante las cámaras de televisión y, señalando con el dedo, arrebatava a sus dueños la propiedad privada de edificios, negocios y empresas al grito de: «Exprópiese, señor alcalde, exprópiese». Como para no hacerlo.

El chavismo, con su modo bolivariano de entender el socialismo del siglo XXI, ha llevado a cabo un proceso desenfrenado y disparatado de nacionalización del que se han librado pocas empresas y particulares. En Venezuela, la pasión por nacionalizar no se ha limitado a bancos y empresas estratégicas como son las petrolíferas, mineras, eléctricas y de telefonía; también han pasado a manos del Estado compañías cementeras, siderúrgicas, aerolíneas y otras de tan difícil justificación como ex-

plotaciones agrícolas y ganaderas, compañías cafeteras, papeleras, hoteles y hasta supermercados. En el desastroso resultado de la política estatista venezolana ha tenido mucho que ver la radicalidad y la inseguridad jurídica con la que se ha acometido, pero también la corrupción sistémica, la gestión poco o nada profesional de las empresas expropiadas y, en menor medida, las sanciones económicas internacionales. En definitiva, el caso venezolano es tan extremo y desacertado que ni siquiera sirve como referente negativo de la estatización.

En el otro extremo se encuentran los ultraliberales incondicionales de un «Estado ligero», casi podríamos decir que etéreo. Por lo general, este grupo es menos militante que el anterior, pero no le va a la zaga en entusiasmo y convicción. Creen que el mercado y la libre competencia son la panacea que soluciona todos los problemas que achacan a la gestión pública, empezando por la ineficiente burocracia, siguiendo por los elevados costes y terminando por una marcada tendencia a la corrupción. Para ellos, los servicios públicos deben garantizar única y exclusivamente los derechos fundamentales y las necesidades vitales de los individuos y de la nación, que también las tiene. Por lo tanto, son partidarios de que estos servicios se reduzcan al mínimo imprescindible y los gestionen empresas privadas porque, para ellos, es la mejor manera de hacerlo con eficacia y al menor coste. Este planteamiento conlleva la radical disminución del empleo público y la privatización de todo tipo de empresas estatales, reservando a la Administración pública la exclusividad de los servicios que el sector privado sea incapaz de proveer o los que no debería asumir en ningún caso.

Según este criterio, el Estado tiene que garantizar las necesidades sociales básicas, aunque sin hacerse cargo de satisfacer directamente las que puedan ser gestionadas con razonable calidad por el sector privado; este sería el caso de la educación, la sanidad o la vivienda. Con mucho más motivo, la Administración pública tampoco debería gestionar otro tipo de servi-

cios indispensables —aunque no básicos— para el buen desarrollo social y económico de la nación, como son el transporte, las telecomunicaciones o las infraestructuras en general. Por lo tanto, el Estado solo tendría que ejercer el monopolio de los servicios indelegables que necesariamente deben ser satisfechos por funcionarios públicos: la justicia, las relaciones internacionales, la seguridad interior y la defensa nacional. A estas áreas se podrían añadir otras, aunque nunca en régimen de monopolio estatal, que requieran un fuerte impulso gubernamental para su puesta en marcha, como suele ocurrir con las actividades poco productivas y de gran repercusión social. Por ejemplo, muchas investigaciones científicas y algunas labores culturales no serían posibles sin la implicación directa del Estado. Imaginemos que se dejara al albur de la iniciativa privada tareas tan poco productivas desde el punto de vista económico como el estudio de las enfermedades raras, la investigación histórica o arqueológica, la rehabilitación de monumentos o la exploración espacial no comercial. Poco o nada se avanzaría en esos campos. De hecho, el superelitista turismo espacial, que aún está en mantillas, se ha desarrollado sobre lo aprendido después de decenas de años de investigación de las agencias estatales. Otro ejemplo son las exploraciones arqueológicas que, cuando las ejecuta el sector privado, se caracterizan más por el expolio del patrimonio que por la divulgación histórica y cultural.

Los dos planteamientos —Estado supercontrolador y Estado mínimo— son tan extremos como intransigentes. Sin embargo, la realidad es tozuda y nos muestra servicios que, por su naturaleza, no deberían gestionarse con criterios de empresa ni por trabajadores privados, como es el caso de la Administración de Justicia. Por otra parte, en algunos países, las empresas públicas continúan prestando servicios para los que el sector privado está mejor capacitado. Un ejemplo lo tenemos en las compañías telefónicas privadas, que ofrecen una amplia gama de servicios, bien gestionados y a precios razonables,

consecuencia de la competencia por conseguir e incrementar su cuota de mercado, sus clientes. Donde operan estas empresas no se echa de menos los años del monopolio estatal de las telecomunicaciones. Por lo tanto, ni el Estado es imprescindible para ofrecer todos los servicios, ni las empresas son siempre la solución a los problemas derivados de la burocracia.

PRIVATIZACIÓN Y LIBERALIZACIÓN

No es lo mismo privatizar que liberalizar. Se privatiza un servicio cuando su prestación pasa de una empresa pública a una privada y se liberaliza un sector de la economía cuando se establece un sistema de libre competencia entre empresas que pone fin a un monopolio preexistente. Con la privatización, el negocio deja de ser público y se convierte en privado, y con la liberalización, el negocio se abre a la participación de las empresas, sean públicas o privadas. Así, en muchos países se ha privatizado y liberalizado el sector de la telefonía, pues ha pasado de estar en manos de empresas estatales que aplicaban precios públicos a abrirse a la libre competencia (liberalización) de empresas privadas (privatización).

Sin embargo, puede ocurrir que un determinado servicio lo provea una empresa privada que retiene el monopolio o que ejerce una posición hegemónica en el mercado. En este caso, estaríamos ante un monopolio privado o, si se prefiere, un servicio privatizado, pero no liberalizado. Un ejemplo es el monopolio del transporte de electricidad en España controlado por la empresa privada Red Eléctrica, de la que el Estado solo retiene el 20 % de la propiedad. También puede ocurrir que un sector esté liberalizado, pero por las características del mercado únicamente sea accesible a un número reducido de empresas que constituyen un oligopolio (concentración de la oferta en unos pocos). Este es el caso de la telefonía en España que, a pesar de que la compañía pública se terminó de privati-

zar en 1999 y de que el sector está formalmente liberalizado, en la práctica es un oligopolio que se reparten prácticamente entre Telefónica, Orange, Vodafone y Digi.

Las diferencias entre privatizar y liberalizar vienen al caso por las repercusiones que tienen estos conceptos cuando se aplican a servicios públicos como la defensa nacional y, en particular, a las acciones militares de combate, que es lo que nos interesa. De hecho, más adelante veremos que, aunque un Gobierno privatice determinados servicios en las operaciones militares, será extremadamente raro que los liberalice. El motivo por el que la guerra no es susceptible de ser liberalizada es, por una parte, la imposibilidad de crear las condiciones idóneas para la libre competencia y, por otra, que las tareas que desempeñan las empresas privadas militares requieren un nivel de compromiso, confidencialidad y confianza que sobrepasa los mecanismos típicos del mercado. En términos técnicos, se dice que este tipo de sectores tienen barreras de entrada naturales. Todo esto significa, en definitiva, que la privatización de la guerra pierde, en buena medida, la principal ventaja atribuida a la liberalización: el estímulo de la competencia que fomenta la innovación, la reducción de precios y la mejora del servicio. Al final, privatizar sin liberalizar convierte un servicio público en un negocio privado y poco más.