

LOS NUEVOS MERCENARIOS

Dr. Pepe Rodríguez¹

La palabra mercenario tiene, en nuestro diccionario, tres acepciones básicas: «1) Aplícase a la tropa que por estipendio sirve en la guerra a un poder extranjero. 2) Que percibe un salario por su trabajo o una paga por sus servicios. 3) El que desempeña por otro un empleo o servicio por el salario que le da». Aunque solemos identificar al mercenario con la primera acepción, lo cierto es que son las otras dos las que han llenado el planeta de mercenarios... que, eso sí, prefieren —preferimos— denominarse y verse bajo etiquetas como las de asalariado, empleado y afines.

El concepto de mercenario es tan antiguo como la organización humana en comunidades sedentarias, gracias a la implantación de la agricultura (c. 9000 a.C.) y a la gestión de sus excedentes tras inventarse las redes de irrigación (c. 6100 a.C.) y el arado, la rueda y otros avances fundamentales (c. 4000 a.C.). Las primeras aldeas fortificadas florecieron ya hacia el 8000 a.C., aunque los templos, con sus gobiernos teocráticos, origen de las estructuras de poder organizadas y de la división de clases, surgieron hacia el 5000 a.C.

Cuando se pasó de la economía de subsistencia a una fase que puede considerarse ya como productiva o, al menos, de acumulación de excedentes, las relaciones entre pares cambiaron radicalmente. Tanto por motivos de distribución de la gestión del trabajo y de la riqueza obtenida, como por el instinto territorial, predador y oportunista del mamífero humano. La primera causa configuró los estamentos y figuras de poder, asentadas sobre mercenarios/trabajadores; la segunda conformó los mercenarios de la violencia, mercenarios/soldado, los que hace ya 10.000 años, en la amurallada Jericó, pretendían robarles por la fuerza grano, ganado y mujeres —la mujer fue considerada una posesión más del varón hasta épocas recientes— ante la resistencia igualmente violenta de quienes poseían esos preciados bienes.

Los excedentes productivos, con el valor de su calidad y función, ayudaron a implantar un concepto tan extraño para esos días como la seguridad, pero, cara y cruz de una misma moneda, también instauraron la inseguridad como consecuencia del riesgo que suponía perder el excedente acumulado.

Unos milenios después, las sociedades han cambiado formalmente, aunque mantienen las mismas estructuras nucleares nacidas en Mesopotamia entre c. 5000 a.C. y 2800 a.C. (establecimiento de la sociedad estratificada). También es muy diferente la implicación en las vidas de los ciudadanos de los conceptos de seguridad/inseguridad, especialmente en las sociedades democráticas, pero en el fondo seguimos repitiendo los mismos esquemas: de una manera o de otra seguimos temiendo perder —que nos roben— aquello que creemos propio. En nuestras sociedades, ese riesgo de pérdida pretendemos evitarlo gracias a la existencia de estructuras armadas —policía y ejército— que, a menudo, de

¹ Facultat de Ciències de la Comunicació, Universitat Autònoma de Barcelona

forma harto hipócrita, vivimos como ajenas a “lo nuestro”, a lo “humano”, cuando son, precisamente, consecuencia lógica de nuestra humanidad.

Pero basta analizar cualquier encuesta sobre seguridad ciudadana para ver que, por muchos policías y militares que haya en un país, la percepción de inseguridad aflora siempre como un problema sentido por buena parte de la población. En nuestras sociedades la delincuencia aumenta —aunque va cambiando sus formas—, pero lo que aumenta más es la percepción de inseguridad a pesar de “todo”. La gente no se guía por las estadísticas sino por el día a día de su experiencia personal, por los comentarios de sus convecinos, por lo ocurrido al empresario vecino.

Llámesese precaución o miedo, pero la percepción de inseguridad, basada en elementos objetivos pero muy especialmente en subjetivos, hace ya algunas décadas que le abrió las puertas a uno más de los grandes negocios actuales, el de la seguridad privada. A muchos les gusta ver a esos profesionales como mercenarios, tomando el concepto en sentido despectivo, pero ellos, como un panadero, un mecánico o un sacerdote, se limitan a brindar un servicio demandado socialmente a cambio de precio.

Aquí se me ha pedido que hable de “los nuevos mercenarios”, pero no hay nada conceptualmente nuevo en este campo desde hace milenios; lo diferente, si acaso, es producto de los avances tecnológicos, no de la función que se le demanda al mercenario.

El negocio de la seguridad privada

En el ámbito de la seguridad privada cabe distinguir entre tres bloques sustancialmente diferenciados: las empresas de seguridad privada, los contratistas de seguridad privada (Private Security Contractors; PSC) y las compañías militares privadas (Private Military Companies, PMC). Seguidamente las definiremos con algún detalle.

Las empresas de seguridad privada son las más comunes y conocidas por todos. Su función y éxito es fácil de entender si nos fijamos en que la población no piensa en términos de delito sino de riesgo, y como la oferta pública no da una respuesta adecuada a esta demanda, las necesidades sentidas en materia de seguridad son cubiertas por los especialistas en gestionar riesgos —que no delitos— ofertados por las empresas de seguridad privada.

En todo el mundo, los cuatro principales segmentos del mercado de la seguridad privada son: vigilancia física, seguridad electrónica, transporte de fondos y alarmas residenciales (las centrales receptoras de alarmas de esas empresas cuentan con más de un millón de conexiones en España, de las que 700.000 son de particulares; en estos datos no se incluyen los millones de alarmas instaladas pero no conectadas a centrales de vigilancia).

En España, el negocio de la seguridad privada supera anualmente los tres mil millones de euros (3.300 millones en 2008), siendo mayoritario el segmento de vigilancia y protección de bienes y personas, que supone un 65% de la facturación global del sector. Su alta demanda se debe a que sus costes son

menores: un vigilante de seguridad cobra unos 7,41 euros/hora como promedio y su salario base está por debajo de los 1.100 euros, mientras que la mayoría de policías gana en torno a 2.000 euros o más. A nadie debe extrañar, pues, que incluso la vigilancia de los accesos a instalaciones oficiales y hasta policiales esté en manos de empresas de seguridad privada.

En nuestro país, además, la seguridad privada se ocupa de proteger a buena parte de los amenazados por ETA. Según el Ministerio de Interior, en 2007 nueve empresas —Ombuds, Eulen, Seguriber, Coviar, Securitas, Prosegur, P-3, Prosetecnisa y Segur-Ibérica— se repartieron 99,2 millones de euros para complementar los servicios de escolta de miembros del PSOE y del PP de Euskadi y Navarra.

Las empresas de seguridad privada españolas mantienen unos 100.000 puestos de trabajo directos. En toda Europa hay unos 690.000 guardias registrados. En Latinoamérica hay cerca de 4.000.000 de guardias trabajando en la seguridad privada (1.630.000 guardias registrados y entre 2 y 2,5 millones informales).

La dimensión mundial del negocio de este tipo de empresas se calcula en unos 86.000 millones de dólares anuales (42.000 millones en Estados Unidos; 28.000 en Europa; 5.000 en Japón; 4.000 en Latinoamérica; y 7.000 en el resto del mundo).

Contratistas de seguridad privada

Los contratistas de seguridad privada son compañías que proveen de protección personal y seguridad en emplazamientos, con personal de seguridad armado. El perfil demandado para sus componentes es el de ex militares, ya que sus funciones son muy similares a las del ejército y su conocimiento de la vida militar facilita su interrelación con los soldados.

Un buen ejemplo para comprender su función lo encontramos en el conflicto surgido ante los secuestros de atuneros españoles por piratas somalíes en el Índico.

Para enfrentar el problema, el Congreso español envió dos barcos, un avión y hasta 395 militares al Océano Índico. El coste de la operación Atalanta osciló entre 3,7 y 5,1 millones de euros mensuales, en función del número de militares implicados (277 hasta abril de 2009 y 395 hasta agosto). El coste promedio llegó a los 170.000 euros diarios.

La eficacia de tanto esfuerzo fue prácticamente nula. Con una veintena de buques militares de diferentes países en la zona, los ataques piratas continuaron y se incrementaron.

A finales de 2009, el Gobierno español permitió el embarque de vigilantes privados con armamento de guerra en buques mercantes y pesqueros de bandera española, abriendo el camino a un nuevo campo de negocio. Las empresas aceptadas fueron Santa Bárbara Sistemas (SBS), filial del grupo estadounidense General Dynamics, y Segur Ibérica.

La filial del grupo Segur se llevó el contrato de los armadores para prestar seguridad en los 13 atuneros que faenan en aguas del océano Índico y que se encontraban amarrados tras el secuestro del Alakrana. El contrato firmado es anual y Segur Ibérica desplazó 54 vigilantes de seguridad a las Seychelles para proteger los pesqueros, con un sueldo de entre 4.000 y 4.500 euros mensuales brutos (sueldo base de vigilante, unos 1.100 euros, más complementos), con comida y los seguros ya descontados. Resultando un coste 243.000 euros en sueldos mensuales, casi tres millones de euros anuales.

Para permitir esta operación, nueva para España pero no para la mayoría de países de nuestro entorno, el Gobierno autorizó a las empresas adjudicatarias de estos servicios de vigilancia la compra de armamento de guerra, servidas por Santa Bárbara. Las armas de uso personal de los vigilantes son pistolas HK y fusil de asalto G36 y en cada nave se dispone de ametralladoras medias MG42 y pesadas Browning M2.

Además de disponer de habilitación como vigilantes de seguridad, licencia de armas de seguridad privada (tipo C) y experiencia militar, los contratados tuvieron que superar una formación específica de tres días, sobre uso de armamento, impartida por la Infantería de Marina en Cartagena (Murcia). En cada pesquero va un equipo de cuatro vigilantes, que están embarcados cuatro meses y luego prestan servicios en tierra durante dos meses.

La reforma del Reglamento de Seguridad Privada limitó la posibilidad de prestar servicios en los atuneros españoles a empresas de seguridad estatales, una fórmula que dejó fuera a los contratistas militares privados (PMC por sus siglas en inglés), aunque sí puedan operar en los barcos españoles que naveguen con otra bandera, como la de Seychelles; tal como es el caso del pesquero Draco, protegido por UC Global, con domicilio social en Puerto Real.

El Consejo de Estado se expresó con claridad al afirmar que este tipo de empresas son un modelo operativo "nuevo, moderno, eficaz y hasta con cobertura legal relativa". Pero también hizo notar que, en caso de que su personal infrinja el Derecho Internacional, se aplica el mismo principio que en el caso de los mercenarios: el Estado asume la responsabilidad de lo hecho si tiene control de la operación llevada a cabo o la ampara.

La eficacia operativa es fácil de ver: con un coste de 243.000 euros mensuales, pagados por los armadores, que son quienes hacen el negocio pesquero, se acabó con un problema que ni siquiera minimizaron los entre 3,7 y 5,1 millones de euros mensuales de dinero público —de dinero de todos para beneficio privado—, que costó la operación Atalanta. La rentabilidad, eficacia y eficiencia de los contratistas privados frente a los medios estatales ha quedado más que demostrada.

Otro asunto, y otro debate, es el estado de conflicto permanente en la zona. La piratería es un síntoma del derrumbamiento general de la ley y el orden en el Estado fracasado de Somalia, sin gobierno efectivo desde hace 20 años. Actualmente las confrontaciones violentas entre barcos y piratas aumentan. Muchos armadores contratan seguridad privada y las tripulaciones cada vez

repelen más los ataques piratas en aguas del océano Índico y el golfo de Adén, y ante ello los piratas reaccionan con más agresividad, disparando y lanzando granadas a los barcos para intimidar a sus capitanes y lograr que se detengan y sean abordados. Lamentablemente, todo indica que los asaltos a barcos continuarán mientras no haya un gobierno central capaz de controlar a las bandas de piratas, muy bien armadas y mejor pagadas.

La ausencia de Estado en Somalia y sus consecuencias puede y debe ser un asunto de la comunidad internacional, de sus diplomacias y, si no hay más remedio, de sus ejércitos, pero no es adecuado solucionar problemas privados —los barcos hacen negocios privados en la zona— con fondos públicos y con infraestructuras tan caras como ineficaces. Los contratistas privados de seguridad no son ninguna panacea, pero sirven para lo que sirven. La clave para que su función de protección privada no dé lugar a abusos y delitos es que la legislación que les ampare sea muy estricta y que quienes deben controlar su labor lo hagan con absoluto rigor.

Compañías militares privadas

Con las compañías militares privadas (o contratistas militares privados) damos ya un salto de cierto riesgo dentro del concepto de seguridad privada; en este caso nos encontramos claramente ante la primera acepción de mercenario citada anteriormente, puesto que los miembros de las PMC se implican en las operaciones ofensivas de sus clientes (Gobiernos).

No hay la menor duda de que muchas de estas compañías han cometido muchos y graves abusos por la falta de control y complicidad de los gobiernos que las contratan —un caso paradigmático ha sido el gobierno de Bush Jr.—, pero también han salvado muchas vidas, por ejemplo: contratistas de la detestable compañía Blackwater durante la batalla de Nayaf (Iraq), evitaron la masacre de las fuerzas del contingente internacional formado y liderado por España; o la actuación del equipo de Triple Canopo en Kut, que resistió más de 24 horas protegiendo a trabajadores del consulado americano hasta ser evacuados.

Desde la década de los noventa los Estados están recurriendo cada vez más al empleo de Compañías Militares Privadas (CMP) o Compañías de Seguridad Privada (CSP) para la prestación de servicios de seguridad o de apoyo en misiones militares en zonas de conflicto o en zonas hostiles (Balcanes, sudeste asiático, Iraq y Afganistán). La guerra de Iraq de 2003 y la fase de ocupación actual propició la externalización de algunas funciones de seguridad y favoreció dichas compañías.

Pero no es una política exclusivamente estadounidense, ya que numerosos Estados y organizaciones internacionales, incluidas la propia ONU y países miembros de la Unión Europea, así como grandes ONG's, recurren a este tipo de empresas para la prestación de servicios de seguridad o de apoyo a las tareas de reconstrucción y estabilización.

El nivel de dependencia de estos servicios por parte de los departamentos de Defensa de numerosos Estados es alto, dada la creciente tendencia a la

externalización de servicios no asumibles por las fuerzas armadas occidentales: servicios de seguridad (de personal, instalaciones y convoyes), servicios de alimentación, alojamiento de tropas y lavandería, servicios de comunicación, transporte, interpretes para acompañar a los militares, mantenimiento de determinados sistemas de armamento, e incluso servicios de inteligencia.

La prestación de servicios de seguridad implica que personal civil pueda ir armado y emplear el uso de la fuerza en caso de necesidad, entrando así en una zona muy delicada ya que, cuando ha sido opaca, ha permitido la comisión de abusos y asesinatos terribles. Desde la propia industria hace tiempo que se busca establecer medidas de control y regulación y de definición de funciones. Estas medidas de control se están regulando por organismos como la Cruz Roja Internacional y el Centro para el Control de las Fuerzas Armadas en Suiza, que ya han logrado que países como Gran Bretaña, Francia, Alemania, Canadá y Estados Unidos, entre otros, se sumen al proyecto de crear una legislación internacional que regule la contratación y empleo de compañías militares privadas, que están destinadas a tener un papel muy importante en la resolución de los conflictos armados del futuro.

Ventajas y riesgos del uso de contratistas militares privados

Hoy es impensable llevar a cabo operaciones de las dimensiones de las de Iraq o Afganistán sin el uso de compañías privadas. «Recurrir a contratistas reduce gastos y permite a las tropas concentrarse en otras tareas —afirmó Gary Motsek, un subsecretario del Pentágono encargado de los contratistas en Iraq—. Fundamentalmente respaldan la misión según se les pide». La necesidad y el éxito de los contratistas militares privados se debe, según los expertos, a ventajas como las siguientes:

- Dada la tendencia imparable hacia la reducción de los ejércitos estatales, el uso de contratistas de seguridad permite aumentar las capacidades de las fuerzas desplegadas.
- Cuando el despliegue de personal militar está sujeto a límites por decisión del propio gobierno o en relación a acuerdos territoriales entre Estados, los contratistas se dedican a las funciones de apoyo en el despliegue.
- Los contratistas pueden liberar al personal militar de tareas que no requieren formación ni experiencia militar (restauración, limpieza, etc.). Pero también pueden suplir el déficit de personal especializado (manejo, mantenimiento o reparación de equipos o sistemas de armamento de alta tecnología), ya que no resulta rentable la formación de personal militar para el manejo de determinados sistemas.
- Se incorpora personal local (ventaja lingüística y cultural), reduciendo fricciones con la población civil.
- Pueden ser desplegados con mayor rapidez que las fuerzas armadas.
- Pueden mantener a sus empleados desplegados indefinidamente, mientras que el personal militar debe rotar regularmente.

Aunque debe tenerse en cuenta que sólo pueden ser exigidas las prestaciones establecidas en los términos de un contrato; que los contratistas son civiles autorizados a acompañar a un ejército, por lo que los mandos militares carecen de control directo sobre ellos y éste corresponde sólo a la compañía contratada; y que la gestión y supervisión del cumplimiento del contrato suscrito con la compañía se realiza por representantes designados por el gobierno u organismo contratante. Si estos aspectos de control fallan, las ventajas pueden quedar enterradas bajo un mar de abusos y de corrupción.

El negocio de los contratistas militares... y sus abusos

Aunque los ejércitos de mercenarios, en su concepción más clásica, estuvieron a punto de desaparecer hace tres décadas tras su derrota en diferentes países de África, George W. Bush los resucitó y transformó en una especie de policía sin fronteras multiuso.

Parte de la llamada guerra contra el terrorismo ha llevado a fomentar y conformar grupos empresariales armados y cubiertos por la impunidad, actuando al servicio de Washington en Iraq, Afganistán, pero también en Latinoamérica, como es el caso de Colombia.

La privatización de la función pública en defensa no es nada nuevo en Estados Unidos. Tanto legisladores demócratas como republicanos han criticado la privatización de la guerra. «En los últimos 25 años se ha promovido una campaña para la privatización de los servicios del gobierno —afirmó el representante demócrata californiano Henry Waxman—. La campaña ha sido un éxito; por cada dólar de impuestos que el Gobierno gasta, más de 40 centavos van a los contratistas privados. Compañías como Halliburton y Blackwater han ganado miles de millones de dólares desempeñando tareas que antes hacían las fuerzas militares de nuestro país».

En 2005, oficiales de la CIA ya declararon a *The Washington Post* que al menos el 50% de los 40 mil millones de dólares de su presupuesto anual iba a manos de contratistas privados.

Un estudio del Congreso de Estados Unidos sobre el coste de los contratistas privados en Iraq entre 2003 y 2007, publicado en agosto de 2008, evidenció contratos por valor de 85.000 millones de dólares a contratistas privados (unos 190.000, el 20% de ellos estadounidenses), lo que suponía el 20% del gasto en la campaña de Iraq hasta la fecha. El estudio señaló también que los militares tenían escasa autoridad sobre los contratistas, civiles armados bajo un estatus legal que el Congreso tachó de dudoso.

A pesar de la campaña e intenciones de Barack Obama, el personal norteamericano subcontratado que, en la primera etapa de su mandato, trabajó para compañías privadas como Blackwater o Triple Canopy superó los 250.000. Los contratistas de seguridad privada conforman el 25% de todas las fuerzas en Iraq, y el 30% de las desplegadas en Afganistán.

Se espera que este negocio alcance los 200 mil millones de dólares por año en 2010. Sin embargo, el uso de contratistas privados de seguridad ha situado al ejército y a las propias empresas ante grandes riesgos jurídicos por daños, posibilitados, en gran medida, por el hecho de que los CPS quedan fuera de la cadena de mando y no operan bajo el código de justicia militar.

Aunque los CPS pueden —y deben— actuar legal y profesionalmente, la voluntad del Gobierno de Bush de contratar a unas pocas y determinadas compañías de *cowboys*, como Aegis Defense Service (Gran Bretaña), avala la hipótesis de que la política exterior norteamericana fue delegada a mercenarios de terceros países porque éstos podían eludir las leyes internas.

Bajo ese prisma de corrupción inicial anidada en la propia Administración contratante, los casos de incompetencia, fraude, evasión de impuestos, soborno, prácticas irregulares, torturas y asesinatos por parte de los CPS han sido brutales y clamorosos. Veamos algunos ejemplos:

Las empresas CACI y Titan actuaron en Iraq como proveedores de servicios de inteligencia (interrogatorios) para el Gobierno norteamericano. CACI participó con 36 interrogadores, incluidos 10 en Abu Ghraib. Los abusos incalificables en Abu Ghraib son un ejemplo claro de cómo pueden desaparecer normas y límites cuando los contratistas privados realizan tareas de inteligencia.

El Centro por los Derechos Constitucionales llevó a esas dos empresas y a sus empleados ante el Tribunal Federal del distrito de Colombia, por los hechos de Abu Ghraib. A CACI ya se le ha impedido hacer trabajos de interrogatorio en Iraq. Titan ha eludido condenas serias, aunque fue condenada a una multa de 28,5 millones de dólares por tres cargos de sobornos internacionales; sin embargo, sus contratos con el ejército siguen vigentes, superando en la actualidad los mil millones de dólares. Es la empresa de servicios de inteligencia más importante del mundo y es propiedad de L-3 Communications.

Betchel es la empresa de construcción e ingeniería que recibió uno de los más importantes contratos, de 2,4 mil millones de dólares, para participar en la coordinación y reconstrucción de parte de la infraestructura iraquí. Pero fueron frecuentes los incumplimientos de la empresa, que realizó obras muy deficientes y fue incapaz de terminar dentro de plazo y de presupuesto infraestructuras básicas, como un gran hospital en Basora.

Capítulo aparte merecería Aegis Defense Service, una empresa británica envuelta en todo tipo de corrupciones de guerra y con mercenarios de gatillo fácil para disparar sobre vehículos civiles, tal como demostró un “video trofeo” colgado en Internet. Pero no fueron acusados ni juzgados, gozando hasta ahora de impunidad. Aegis no fue admitida como socio por la Asociación de Operaciones Internacionales de Paz, que aglutina a este tipo de empresas.

Custer Batteles fue el primer contratista de Iraq condenado por 37 casos de fraude... aunque el caso acabó en absolución por un tecnicismo. Cuando el general retirado Hugo Tant testificó sobre el fraude de esta empresa —36 carros de combate proporcionados por Custer Batteles no funcionaban—, su

propietario, Mike Batteles, le respondió: «Usted nos pidió carros y cumplimos nuestro contrato; que los carros funcionaran o no, no es relevante». Es un ejemplo prototípico de la corrupción, desvergüenza y descontrol que permitió el Gobierno de Bush.

General Dynamics ha sido, entre los grandes contratistas de defensa, el mayor beneficiario directo de la guerra contra Iraq. La compañía enfocó su negocio en el abastecimiento al ejército con todo tipo de materiales: munición, tanques o vehículos Striker... unos vehículos de 3 millones de dólares denunciados por no aguantar fuego de artillería y tener muchas averías. En julio de 2010 *The Washington Post* informó que los beneficios de la empresa se habían triplicado desde el 11-S... un incremento que se dio paralelamente al aumento de funcionarios gubernamentales de alto rango, incluyendo al ex Fiscal General John Ashcroft, que eran contratados por la empresa.

Nour USA Ltd. es una compañía contratada tardíamente, por un total de 400 millones de dólares, para velar por la seguridad de los oleoductos de Iraq. No tenía la menor experiencia para esa labor, pero compareció “avalada” por un comisionista iraquí de lujo, Ahmad Chalabi, el opositor oportunista que tuvo gran responsabilidad en el engaño consentido sobre las supuestas armas de destrucción masiva del anterior régimen iraquí.

No puede faltar en esta pequeña relación DynCorp, protagonista de oscuras aventuras en Colombia, con pilotos de helicóptero especialistas en fumigación con herbicidas a los que se investiga en tres provincias ecuatorianas, fronterizas con Colombia, por regarlas con glifosfato.

Blackwater, por último, se ha caracterizado por asesinar a civiles —táctica del *fuego de supresión*—, traficar con armamento y violar poco menos que todos los derechos existentes. Finalmente el gobierno títere iraquí les canceló la licencia, sin atender a sus argumentos de que realizaban los trabajos sucios de la CIA para poder saltarse los controles del Congreso. Blackwater, en realidad, no es más que una suerte de brazo clandestino de la CIA y ello explica que sus empleados tengan inmunidad diplomática y eviten ser juzgados. Se calcula que Blackwater tiene unos 100.000 mercenarios a su disposición, y sus tropas cuentan con helicópteros, carros blindados y vehículos Hummer, pintados de negro, dotados de ametralladoras pesadas.

Las voces críticas con los contratistas militares privados tienen sobrada razón cuando esgrimen estos casos, y muchos otros, y citan las noticias de torturas, abusos y asesinatos que han ido publicándose en los medios de comunicación, pero debe tenerse en cuenta que esa situación terrible no se ha debido tanto a la imposibilidad de desempeñar un trabajo adecuado y legal por parte de estas compañías como a la desvergonzada, corrupta y criminal forma de contratarles, impedir su control y encubrirles que tuvo el gobierno de George W. Bush; a lo que debe sumarse la cantidad de altos funcionarios que se enriquecieron trabajando para unas empresas que, bajo amparo gubernamental, actuaron como meras bandas de forajidos.

La experiencia reciente con los contratistas militares privados al servicio de Estados Unidos evidencia que, por muy útiles que puedan ser estas compañías en ciertas circunstancias de conflicto, según se apuntó anteriormente, se requiere una legislación internacional muy robusta, clara y estricta y un control férreo, directo y constante por parte de los gobiernos contratantes.

Pero, en cualquier caso, el problema nuclear y fundamental no son los mercenarios sino los políticos, ya que ese control imprescindible que se reclama será siempre ineficaz cuando una Administración, como lo fue la de Bush Jr., se convierte en el corazón mismo de la corrupción y el bandidaje.