

Militares privados: beneficios *vs* política pública

Peter W. Singer

La guerra y posguerra iraquí no podrían haberse llevado a cabo sin el trabajo de las empresas privadas de seguridad. Aparte de socavar la "guerra de las ideas", el coste de los contratistas es inmenso para la democracia, el Estado de Derecho y el futuro del ejército regular.

La guerra de Irak fue un momento fundamental para una nueva categoría de actores armados no estatales conocidos con el nombre de compañías militares privadas. La industria militar privada actual surgió a principios de los años noventa, impulsada por el final de la guerra fría, las transformaciones en la naturaleza de la guerra y la tendencia hacia una privatización de las funciones gubernamentales. Pero creció enormemente en tamaño y en alcance con la guerra de Irak de 2003.

En lugar de ser los mercenarios individuales del pasado, hoy son empresas que ofrecen una amplia gama de servicios militares, desde operaciones tácticas de combate y planificación estratégica hasta apoyo logístico y ayuda técnica. Sin embargo, no tardó en hacerse patente que el crecimiento de esta nueva industria había llegado demasiado lejos demasiado rápido, lo que provocó complejos dilemas para la misión en Irak y para la política exterior de Estados Unidos en general.

Los cálculos sobre el número de personal contratado en Irak varían enormemente. En 2006, el Comando Central de EE UU situaba esta cifra en torno a los 100.000. Ese mismo año, el director de la Asociación de Empresas de Seguridad Privada de Irak calculó que había 181 compañías de seguridad privada trabajando en el país con "algo más de 48.000 empleados". En 2007, un censo interno del departamento de Defensa de EE UU situaba en cerca de 180.000 los contratistas empleados en Irak (comparados

Peter Warren Singer, director de la Iniciativa de Defensa del siglo XXI de la Brookings Institution (Estados Unidos), ha escrito *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry*. Nueva York: Cornell University Press, 2003, y *Wired For War: The Robotics Revolution and the 21st Century Battlefield* de próxima edición por Penguin. www.pwsinger.com

con las 160.000 unidades totales de las tropas estadounidenses en esa época). Esta cifra podría haberse quedado corta, porque algunas de las empresas más importantes, así como aquellas contratadas por el departamento de Estado, otras agencias y ONG no estaban incluidas en el censo, como señalaba T. Christian Miller en un artículo en *Los Angeles Times* (4 de julio de 2007). Transcurridos cinco años, nadie ha llevado la cuenta exacta de los contratistas que han ejercido en Irak el amplio abanico de lo que solían ser funciones militares.

Independientemente de qué cálculo se acepte, los contratistas representan un porcentaje significativo de la presencia militar estadounidense en Irak. Son claramente más numerosos que la suma de todas las tropas enviadas a Irak por el resto de naciones, que en la actualidad roza los 9.700 soldados. Aunque George W. Bush hablara de la construcción de una “coalición de voluntarios”, la realidad es que la guerra de Irak ha sido testigo de la creación de una “coalición de cobradores”.

El elevado número de personal contratado se traduce en cifras financieras inmensas. El comité de Servicios Armados del Senado calculó que la dependencia de empleados contratados ha “aumentado drásticamente” a lo largo de los últimos años, hasta rondar los 151.000 millones de dólares en 2006 (aunque, como señala William Matthews, es probable que esta cifra se base en una definición amplia de servicios contratistas e incluya las operaciones generales del Pentágono, no sólo Irak). El mayor contrato en la guerra se ha firmado con Halliburton-KBR. Según Matt Kelley, en el verano de 2007, solo el contrato para el trabajo de esta empresa en Irak ascendía a cerca de 20.100 millones de dólares. Esta cantidad es aproximadamente tres veces lo que el gobierno de EE UU se gastó en librar toda la guerra del Golfo de 1991.

El coste humano de hacer negocios también ha aumentado. En las reclamaciones al seguro del departamento de Trabajo se calcula que, hasta abril de 2008, han muerto 1.292 contratistas y 9.610 han resultado heridos.¹ Una vez más, la industria militar privada ha sufrido más pérdidas en Irak que el resto de la coalición de las naciones juntas.

Aún más importante es la ampliación de las funciones que las compañías militares privadas desempeñan en Irak. Junto a los “juegos de guerra” y el entrenamiento de campo antes de la invasión, los contratistas se encargaron de la logística y el apoyo durante los preparativos para la guerra. El complejo estadounidense en Camp Doha, en Kuwait, que sirvió de plataforma para la invasión, estaba gestionado e incluso custodiado por contratistas privados.

1. Estos datos son relativos, ya que la única fuente fiable son las reclamaciones al seguro realizadas por los empleadores de los contratistas que luego pasan al departamento de Trabajo. Véase Department of Labour, *Defense Base/War Hazards Act Summary by Nation for Afghanistan* (2 de abril de 2008) y Department of Labor, *Defense Base/War Hazards Act Summary by Nation for Iraq* (2 de abril de 2008).

Durante la invasión de Irak, las compañías militares privadas proporcionaron apoyo logístico a las tropas a medida que se adentraban en el país. Mantenían, abastecían y armaban muchos de los sofisticados sistemas, como el caza invisible F-117, el helicóptero de ataque Apache y la aeronave de reconocimiento U-2. Incluso ayudaron a operar sistemas de combate muy técnicos como el Global Hawk UAV y sistemas de defensa aérea.

Pero las funciones de las empresas se expandieron aún más durante el periodo de ocupación y estabilización que vino a continuación. Después de que Bush declarara “misión cumplida” el 1 de mayo de 2003, la violencia en Irak siguió intensificándose y se empezó a utilizar a las compañías privadas como recurso, en lugar de enviar más tropas estadounidenses. Las empresas de apoyo militar proporcionaron logística y otras formas de refuerzo y asistencia técnica. Las consultoras militares entrenaron a la policía, a los paramilitares y al ejército después de que cayera Sadam Husein, además de desempeñar otras funciones analíticas. Por otra parte, las empresas de apoyo militar (llamadas a veces “seguridad privada”) se multiplicaron sobre el terreno y proporcionaron escolta y protección a los convoyes. Hasta el principal responsable de EE UU en Irak, el jefe de la Autoridad Provisional de la Coalición, Paul Bremer, estaba escoltado por un contingente militar privado de la empresa Blackwater. En resumen, la operación en Irak no podría haberse llevado a cabo sin la ayuda del “ejército” privado.

¿Por qué utilizar guerreros-empresarios?

Aunque la gente suele debatir la cuestión de las empresas militares privadas en función del ahorro de dinero, la realidad es que se utilizan porque tienen un menor coste político. La guerra de Irak es un ejemplo de ello.

Existe un consenso creciente respecto a que el número de fuerzas estadounidenses en Irak era inadecuado para el tipo de misión que iban a acometer. De hecho, pocos meses antes de la invasión de 2003, el entonces secretario de Defensa Donald Rumsfeld vilipendió públicamente a uno de sus asesores militares más importantes, el general Eric Shinseki, sólo por insinuar que la operación podría requerir más tropas estadounidenses tras la batalla inicial.

Y no es que no hubiera alternativa. De hecho, había otras opciones para poner remedio a los fallos en la planificación de la fase de estabilización y reconstrucción de Irak, pero todas ellas se consideraron inviables desde el punto de vista político. La primera habría sido no invadir Irak y, en su lugar, centrar los esfuerzos en Afganistán, donde se escondían los cabecillas de Al Qaeda. De hecho, las motivaciones de EE UU para involucrarse en Irak se debatirán durante años.

Una vez que se tomó la decisión de invadir, la administración Bush podría haber desplegado más de las 135.000 fuerzas regulares que se pensaron

en un primer momento. No obstante, esto habría implicado admitir públicamente que la administración se había equivocado en su planificación.

Otra opción habría sido un llamamiento a filas de envergadura a la guardia nacional y a la reserva, tal y como se preveía en un principio para guerras de este tipo en lo que se denominó la “doctrina Abrams”.² Sin embargo, esto habría provocado una protesta masiva de la opinión pública, lo último que quería Bush cuando se metió en la ajustada campaña presidencial de 2004.

Algunos propusieron convencer a otros aliados para que enviaran más tropas. No obstante, esto habría implicado conceder a las Naciones Unidas o a la OTAN el mando sobre algunas de las fuerzas armadas en Irak, algo que simplemente no le interesaba a EE UU. Además, gran parte del mundo se oponía a la invasión y la probabilidad de que los aliados enviaran un número significativo de tropas adicionales siempre fue reducida.

La industria militar privada ofrecía una solución novedosa y, lo que es más importante, a un coste político nulo. No había protestas cuando se llamaba y se desplegaba a los contratistas. Las muertes de los contratistas no se contabilizaban en el cómputo oficial de víctimas y no tenía impacto alguno sobre los niveles de popularidad del presidente.

Como consecuencia de una serie de decisiones a múltiples niveles, el uso de contratistas fue aumentando con el tiempo. Cada vez que surgía una necesidad que el ejército no podía o no quería cubrir, se contrataba a militares privados.

Dilemas militares privados

Introducir la lógica de los beneficios en la niebla de la guerra ha traído consigo una serie de retos para el gobierno nacional e internacional.

- *Los dilemas de los contratos militares.* El gobierno tiene un historial irregular en la supervisión y en la administración de los contratos. Éste ha sido el punto central de las alegaciones de especulación con la guerra contra empresas como Kellogg Brown & Root-Halliburton y Custer-Battles. Los ejemplos en Irak van desde vender gasolina a un precio exagerado hasta cobrar por servicios que en realidad no se prestaban (facturación de comidas que no se cocinaron o “combustible de velero” para el transporte de los con-

2. Cuando el ejército de EE UU pasó a ser una fuerza profesional compuesta únicamente de voluntarios tras la guerra de Vietnam, los líderes militares crearon una serie de *tripwires* (sistemas de seguridad y de organización) para mantener el vínculo entre las decisiones de la política exterior de la nación y las comunidades locales. Dirigidos por el entonces jefe del Estado Mayor, el general Creighton Abrams (1972-74), querían asegurarse que el ejército no fuera a la guerra sin el apoyo y el compromiso suficientes por parte de la nación. Timothy Sullivan, *The Abrams Doctrine: Is It Enduring and Viable in the 21st Century* [La doctrina Abrams: ¿es sostenible y viable en el siglo XXI?], US Army War College Research Paper, 2005.



PATRICK BAZ / AFP / GETTY IMAGES

Los hombres de gafas. Empleados de Blackwater protegen al ex embajador de EE UU en Irak, Zalmay Khalizad (Bagdad, 2005)

voyes, tal como denominaban irónicamente los conductores de camiones de Halliburton a la práctica de cobrar al gobierno por mover palés vacíos de un emplazamiento a otro, como denunció Kathleen Schalch en la National Public Radio en 2004). La Agencia de Auditoría de Contratos de Defensa ha identificado más de 10.000 millones de dólares en costes no justificados o cuestionables de los contratistas. Y esto tan sólo escarbando en la superficie de los contratos. La situación empeoró hasta tal punto que el inspector general especial para la reconstrucción de Irak (Sigir, en sus siglas en inglés) calificó la corrupción como la “segunda insurgencia” en Irak.

Todavía más importante es la cuestión de la pérdida de control. Los contratistas son, en última instancia, actores no estatales que no se encuentran dentro de la cadena de mando militar. Una empresa puede elegir cuándo partir o “suspender” las operaciones si entiende que están en riesgo los beneficios o el personal. Esto hace que la operación militar esté a merced de la industria. Las fuerzas armadas estadounidenses en Irak se han enfrentado a múltiples situaciones en las que las empresas retrasaron, “suspendieron” o pusieron fin a las operaciones porque consideraban que su preocupación por el personal y por los activos era más importante que la misión pública. El general de división retirado Barry McCaffrey afirmó en el Congreso en 2007 que, en consecuencia, “nuestro sistema logístico es un castillo de naipes”.

Esta cuestión de la dependencia quedó ilustrada una vez más en septiembre de 2007. Un convoy escoltado por contratistas de Blackwater sufrió un supuesto ataque en Bagdad, seguido de un tiroteo: 17 civiles murieron en el fuego cruzado. El gobierno iraquí, que ya estaba molesto con la empresa debido a anteriores “incidentes”, anunció que revocaba la licencia de operaciones a la empresa y que no podía volver al país.

Esto habría dejado al departamento de Estado de EE UU en Irak sin seguridad en medio de una zona de guerra. Era un ejemplo clásico de excesiva deslocalización. La embajada de EE UU en Bagdad dependía tanto de Blackwater para que le proporcionara seguridad diplomática que no podía mantenerse sin ellos. Horas después de la declaración iraquí, la secretaria de Estado, Condoleezza Rice, tuvo que llamar al primer ministro iraquí, Nuri al Maliki, para pedirle que permitiera a Blackwater seguir en el país, lo que dificultó otros intentos estadounidenses de presionar al gobierno iraquí para llevar a cabo reformas políticas.

● *El mercado militar abierto.* El mercado militar privado carece de hecho de regulación, nacional e internacional. No hay controles suficientes sobre quién puede trabajar para estos nuevos actores empresariales en la guerra ni quién puede contratarlos. El criterio para reclutar, seleccionar y contratar se ha dejado en gran parte en manos de empresas privadas, con resultados contradictorios.

Muchos empleados de estas compañías de seguridad proceden de la cúpula militar. Por ejemplo, hay muchas fuerzas especiales británicas y estadounidenses en Irak. Sin embargo, las prisas por sacar beneficios y la necesidad de efectivos también llevaron a una tanda menos cualificada de personal, con consecuencias graves sobre el terreno. Por ejemplo, los investigadores del ejército de EE UU que indagaron sobre los abusos en la cárcel de Abu Ghraib descubrieron que “aproximadamente al 35 por cien de los interrogadores contratados les faltaba entrenamiento militar como interrogadores”.

Las empresas llevan a cabo una selección insuficiente y a veces contratan a individuos con pasados cuestionables. Una compañía contrató a un ex soldado del ejército británico que había sido encarcelado por trabajar con terroristas irlandeses. Otra empresa le dio trabajo a un ex soldado del *apartheid* sudafricano que confesó haber bombardeado las casas de más de 60 activistas políticos en su país.

Estas compañías cuentan con una clientela muy diversa. Han trabajado para dictadores y caudillos militares, así como para la ONU y grupos ecologistas. De hecho, un estudio reveló que algunos grupos humanitarios las han contratado en zonas de guerra como Afganistán, Bosnia, República Democrática del Congo, Timor Oriental, Haití, Irak, Kosovo, Mozambique, Sierra Leona, Somalia y Sudán. Una ONG en Irak tenía hasta su propio equipo de francotiradores privados. Esto plantea cuestiones fundamentales no sólo

sobre quién debería ser capaz de contratar a dichas empresas, sino también sobre el futuro en sí de la ética humanitaria de la neutralidad.

● *Política pública con medios privados.* La industria militar privada permite a los gobiernos llevar a cabo acciones para las que, muchas veces, no conseguirían la aprobación legislativa o pública. Esto puede ser una ventaja para cubrir necesidades que no están reconocidas ni gozan de apoyo, pero puede aislar a la opinión pública de sus propias políticas exteriores. Y, lo que es más importante, no protege al gobierno de las consecuencias negativas de la deslocalización. Por ejemplo, los objetivos de los contratistas pueden entrar en conflicto con los objetivos de la misión en general. Éste ha sido el efecto de los contratistas sobre los intentos de contrainsurgencia estadounidenses. Como explicaba un contratista: “Nuestra misión es proteger al mandante, cueste lo que cueste. Si eso implica que se cabreen los iraquíes... ¡qué más da!”. Puede que el cliente consiga más tropas a través del mercado, pero esta forma de pensar puede ser un obstáculo más que una ayuda.

Los abusos cometidos por los contratistas también han minado los esfuerzos estadounidenses en la “guerra de ideas”. Por ejemplo, todos y cada uno de los medios de comunicación de Oriente Próximo informaron sobre los tiroteos de Blackwater de 2007, señalando cómo EE UU podía contratar a tales “...pistoleros a sueldo que disparan a la menor provocación, mercenarios con otro nombre”. El uso de contratistas puso de relieve un doble rasero frente a las instituciones del Estado de Derecho iraquí y minó los intentos estadounidenses de construir estas mismas instituciones. Un iraquí dijo con respecto a Blackwater: “Son más poderosos que el gobierno. Nadie los puede juzgar. ¿Dónde está el gobierno en todo esto?”.

En varias ocasiones los contratistas han obligado a los políticos a deshacerse de estrategias diseñadas para la victoria de la contrainsurgencia. Por ejemplo, el plan de la marina de EE UU para la contrainsurgencia en el “triángulo suní” de Irak en 2004 nunca se llevó a la práctica por decisiones que tomaron los contratistas sin ninguna coordinación. Esto contribuyó a que Faluya se convirtiera en un punto de concentración de la insurgencia iraquí.

La deslocalización plantea preocupaciones más profundas sobre la salud de las democracias a largo plazo. Como escribió Arthur S. Miller: “El gobierno democrático es un gobierno responsable –lo que significa un gobierno al que se le puede pedir cuentas– y el problema esencial de los contratos externos es que la responsabilidad y la rendición de cuentas quedan muy socavadas”.

*El uso de
contratistas
mina la creación
de instituciones
del Estado de
Derecho iraquí*

● *La zona gris legal.* Las empresas militares privadas también han provocado dilemas legales. Aunque son esenciales para las operaciones militares, al fin y al cabo no forman parte del ejército. Esto implica que los viejos códigos legales, que crean una división clara entre civiles y soldados, no resultan útiles. Uno no puede describir a los empleados de estas compañías como simples civiles que acompañan a las fuerzas armadas cuando llevan y usan armas, interrogan a prisioneros, cargan bombas y desempeñan otras funciones críticas para la misión. Esto crea un vacío legal inquietante. Un analista del Derecho militar señalaba: “Desde el punto de vista legal [los contratistas militares] se incluyen en la misma zona gris que los combatientes ilegales detenidos en Guantánamo”. Existe un vacío similar en lo relativo a los contratistas estadounidenses que desempeñan servicios para el ejército y que son capturados por las fuerzas enemigas.

En Irak, el problema legal se complicó aún más por la orden 17 de la Autoridad Provisional de la Coalición (CPA, en sus siglas en inglés), aplicada dos días antes de que ésta se disolviera. La orden podía dar lugar a interpretar que los contratistas extranjeros tenían inmunidad frente a la ley iraquí. Aunque la legalidad de esta orden es cuestionable ahora, su interpretación se mantuvo. Los contratistas consideraban que estaban por encima de la ley y el documento parecía respaldarlos. Durante los últimos cinco años en Irak, sólo tres contratistas fueron acusados de algún crimen (dos por apuñalar a un compañero de trabajo y uno por tener pornografía infantil en el ordenador), y ninguno de estos casos implicaban a una víctima iraquí ni ningún tipo de mala conducta en el campo de batalla.

La ausencia de mecanismos legales eficaces invalidó por completo el mensaje estadounidense de la necesidad de establecer el Estado de Derecho como una forma de poner fin a la insurgencia. Esta aparente libertad frente a la justicia estaba considerada una afrenta particular. “Los iraquíes despreciaban [a los contratistas] porque eran intocables”, afirma Matthew Degn, antiguo asesor principal del ministerio del Interior iraquí. “Estaban por encima de la ley”, añade.

● *Cuestiones privadas para el ejército público.* El uso extendido de empresas militares privadas plantea cuestiones a largo plazo para el propio ejército. La identidad militar profesional que fuera única en otro tiempo está transformándose en un mercado civil común, con lo que se rompe el monopolio del Estado a la hora de proporcionar seguridad a la sociedad.

Los soldados suelen presentar actitudes contradictorias ante las compañías militares privadas. Por una parte, en la actualidad sienten una tensión y una carga excesivas en el ámbito de la seguridad. Aunque está desplegado en un amplio conjunto de misiones globales además de Irak, el ejército estadounidense es en realidad un 35 por cien más pequeño que en el apogeo de la guerra fría. Los soldados reconocen que las empresas privadas están llenando un vacío de la estructura de las fuerzas armadas. No obstante, obser-

van las muchas funciones que han asumido las empresas y están preocupados porque esta pérdida de funciones y cualificaciones profesionales asociadas vaya a atar de pies y manos al ejército en el futuro.

Un área especialmente problemática es la capacidad del ejército para retener a los soldados con talento. Una de las razones es que las compañías privadas ofrecen un sueldo entre dos y 10 veces mayor que el del ejército regular. En Irak, los salarios han aumentado de forma astronómica; soldados que antes pertenecían a las fuerzas especiales ganan hoy más de 1.000 dólares diarios trabajando para las empresas privadas de seguridad. Un oficial de las fuerzas especiales estadounidenses señalaba que la retención de las tropas más experimentadas (con más de 10 años de servicio) es “una cuestión crítica”.

La respuesta política

El gobierno tiene que reconocer sus responsabilidades como regulador público y cliente incrédulo de esta nueva y creciente industria. De no cambiar la situación, está abocado a las malas políticas y a los malos negocios.

Primero, es esencial levantar el velo de secretismo que rodea a la industria de la seguridad privada. El gobierno debe llevar a cabo un estudio para valorar el alcance total de lo que se ha deslocalizado y de las consecuencias que ha tenido. Debería exigir también que los contratos que impliquen actividades que no sean secretas se puedan publicar y sean sometidos al escrutinio público, como el resto de documentos gubernamentales. Todos los contratos deberían tener medidas de “visibilidad de los contratistas”, como hacer una lista del número de empleados necesario para la función encomendada y lo que se les va a pagar, con lo que se limitarían los abusos más aberrantes.

Segundo, el ejército debe volver a valorar qué funciones y papeles se han de privatizar para el bien de nuestra seguridad nacional. Estamos empezando a ver este debate dentro del ejército de EE UU. El coronel Peter Mansoor, uno de los militares más influyentes en la cuestión de la contrainsurgencia, comentaba en *Jane's Defense Weekly* que el ejército tiene que “(...) mirar con lupa a los contratistas de seguridad en los futuros campos de batalla y dar con la forma de controlarlos para que puedan estar mejor integrados, si vamos a permitir que se recurra a ellos en primer lugar (...) Si echan a los vehículos de las carreteras o si disparan a un coche con apariencia sospechosa, sea lo que sea, puede que estén operando dentro de los límites de su contrato –en detrimento de la misión– lo que implica atraer a la gente hacia tu bando”.

La vieja doctrina militar en contratos de este tipo determinaba que si una función era “crítica para la misión” o “esencial para una emergencia”,

debía recaer en las fuerzas armadas. También mantenía que los civiles debían ir armados sólo en circunstancias extraordinarias, para protegerse en caso necesario. Debemos volver a respetar estas normas o bien crear nuevas directrices más claras.

Tercero, la privatización no es inherentemente mejor, ni más rápida ni más barata. Es preciso utilizar los mecanismos del libre mercado para conseguir mejores resultados de las empresas privadas. La deslocalización puede tener éxito si hay competencia en el mercado abierto, supervisión y obligaciones de contrato con la posibilidad de recurrir. En cambio, el gobierno suele olvidar lecciones sencillas como éstas. Por ejemplo, en 2007 el Pentágono concedió el nuevo Programa de Incremento de la Participación Civil en Tareas de Logística, con un valor que ronda los 150.000 millones de dólares, a Halliburton-KBR, DynCorp y Fluor, compañías implicadas en 29 casos graves de mala conducta en la última década, incluidos delitos como el fraude y el soborno. Las restricciones en concesiones futuras de contratos enviarían una señal clara a las empresas y tendrían como consecuencia una mejor calidad y un mejor precio.

En este sentido, una de las tareas pendientes es la administración de los contratos. Los contratos en el Pentágono han aumentado un 78 por cien desde finales de los años noventa, mientras que el número de funcionarios encargados de cuestiones de contratación se ha reducido en más de un 40 por cien. Hay, por tanto, una necesidad evidente de ampliar la supervisión y la capacidad de aplicación de los contratos por parte del gobierno.

Por último, hay que actuar en la cuestión de la responsabilidad legal; llenar las lagunas y desarrollar nuevas leyes que aborden los dilemas legales y de jurisdicción. Entre los elementos clave se incluye un protocolo sobre quién puede trabajar en estas empresas, para quién pueden trabajar las empresas y qué cuerpos y códigos investigarán, acusarán y castigarán cualquier actuación incorrecta y en qué ámbitos.

Militares ‘vs’ consejeros delegados

Las empresas militares privadas desempeñan un papel esencial en las áreas de conflicto actuales. A pesar de ello, los gobiernos siguen estando por lo general desinformados y poco preparados para tratar con la industria. Cuando se trata del mundo militar privado, los gobiernos parecen hacer caso omiso no sólo de las prácticas empresariales básicas, sino también de los principios de la política pública.

La orientación de los primerísimos conservadores estadounidenses podría ser útil a la hora de decidir la forma en que abordamos estas cuestiones en el futuro. John Jay, Alexander Hamilton y James Madison, autores de *The Federalist Papers*, que ayudaron en la redacción de la Constitución de EE UU, ya previnieron respecto al papel de cualquier interés privado

que no responda adecuadamente a una ciudadanía definida en sentido amplio. Su preocupación era que cuando los intereses privados se introducen en la esfera pública y la influencia pública sobre la política queda limitada, los gobiernos suelen tomar medidas que no se adecúan al interés público. La cuestión de las compañías militares privadas debería enfocarse con estas advertencias.

Al final, es preciso recordar que lo que está en juego en la guerra supera con creces lo que está en juego en los negocios. En esta actividad pública esencial nos jugamos la seguridad nacional e internacional, así como la vida de las personas. Como dice un viejo proverbio, “La guerra es demasiado importante para dejarla en manos de los generales”. Lo mismo es aplicable a los consejeros delegados.