

INSTITUTO DE ESTUDOS SUPERIORES MILITARES

CURSO DE ESTADO-MAIOR CONJUNTO

(2007/2008)



TRABALHO DE INVESTIGAÇÃO INDIVIDUAL

DOCUMENTO DE TRABALHO

O TEXTO CORRESPONDE A UM TRABALHO FEITO DURANTE A FREQUÊNCIA DO CURSO DE ESTADO-MAIOR CONJUNTO NO IESM SENDO DA RESPONSABILIDADE DO SEU AUTOR, NÃO CONSTITUINDO ASSIM DOCTRINA OFICIAL DA MARINHA PORTUGUESA / DO EXÉRCITO PORTUGUÊS / DA FORÇA AÉREA PORTUGUESA.

AS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS

*ANTÓNIO MENEZES
MAJOR DE INFANTARIA*



INSTITUTO DE ESTUDOS SUPERIORES MILITARES

AS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS

Major Inf António Pedro Vieira da Silva Cordeiro de Menezes

Trabalho de Investigação Individual do CEMC 2007/08

Lisboa – 2008



INSTITUTO DE ESTUDOS SUPERIORES MILITARES

AS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS

Major Inf António Pedro Vieira da Silva Cordeiro de Menezes

Trabalho de Investigação Individual do CEMC 2007/08

Orientador: TCor Francisco Miguel Gouveia Pinto Proença Garcia

Lisboa – 2008



Agradecimentos

A realização deste Trabalho de Investigação Individual não seria possível sem a preciosa colaboração e disponibilidade de um sem número de apoios institucionais, pessoais e familiares, aos quais não queria deixar de expressar o meu reconhecimento e profunda gratidão.

Ao Senhor Tenente-coronel Francisco Miguel Gouveia Pinto Proença Garcia, meu orientador, pelos conselhos, disponibilidade, perseverança, apoio e incentivo prestados.

Ao Instituto de Estudos Superiores Militares, pelo apoio prestado por quantos o servem, e especialmente, às Funcionárias da Biblioteca, pela inextinguível simpatia e eficiência na resposta às diversas solicitações e ao seu Corpo Docente pelos esclarecimentos e orientações.

A todos os amigos, entidades e personalidades com quem partilhei ideias o meu profundo agradecimento pela disponibilidade e contributo para um melhor esclarecimento da investigação.

Quero ainda deixar uma palavra amiga e de reconhecimento a todos os camaradas do Curso de Estado-Maior Conjunto 2007-2008, pelo apoio, companheirismo e longas horas que passámos juntos.

À Ana, minha esposa, pelo apoio, estímulo e compreensão que sempre manifestou. Aos meus filhos, Carolina e António, pelo parco tempo que lhes dediquei.



Índice

Resumo	v
Abstract	vi
Palavras-chave	vii
Lista de abreviaturas	viii
1. Introdução	1
2. Empresas Militares Privadas	4
a. Enquadramento histórico	4
b. Empresas Militares Privadas ou mercenários?	7
c. As estruturas empresariais	8
d. As razões da privatização do sector da segurança	10
(1) Privatização de funções do Estado	10
(2) O fim da Guerra Fria	11
(3) O pós-11 de Setembro	13
e. Tipologia das EMP	14
3. Os efeitos do mercado militar privado	17
a. A Segurança Internacional	17
(1) Poder, um bem fungível	17
(2) A dinâmica do mercado e o equilíbrio de poder	18
(3) O padrão das alianças	19
(4) <i>Proxies</i> dos governos Ocidentais	20
(5) O <i>Empowerment</i> dos actores não Estatais	20
(6) O lucro com a paz?	21
b. Quadro normativo	23
(1) Legislação doméstica	24
(2) Legislação internacional	28
c. O study case da Blackwater USA	29
(1) Ligações políticas	31
(2) As operações nos EUA	31
(3) As operações no Estrangeiro	32
4. Uma visão prospectiva	34
a. O futuro do mercado militar privado	34
b. A possível evolução normativa	37
5. Conclusões	41



Referências Bibliográficas..... 45

Apêndices:

- 1 - Corpo de Conceitos
- 2 – *Executive Outcomes*
- 3 – Tipologia das EMP



Resumo

Blackwater USA, *DynaCorp International*, *Triple Canopy*, *Aegis Defense Services*, *Erinys International* e *Armor Group International* são algumas das **Empresas Militares Privadas**, que operam no Iraque e no Afeganistão, tendo como nicho de mercado a segurança.

A proliferação de Empresas Militares Privadas surge após o fim da Guerra Fria e, desde então têm tido a atenção dos meios de comunicação social. Estas empresas são entidades comerciais, contratadas por uma miríade de actores que abrangem desde governos legítimos, Organizações Internacionais, Organizações Não Governamentais e outros. Publicitam abertamente as suas actividades. Procuram o lucro «empresarial» e não o lucro individual como forma de «estar» no mercado da segurança.

As capacidades que representam colocam-nas no centro do debate que passa, necessariamente, pela **privatização** de uma das funções de **Estado**. Sendo a tónica colocada no receio deste deixar de ser o detentor do **monopólio** da **força**, com todas as implicações que esta consideração poderá representar ao nível das Relações Internacionais.

Este estudo pretende investigar as implicações que as Empresas Militares Privadas produzem, actualmente, como novo elemento nas Relações Internacionais procurando identificar a sua finalidade, enquadramento jurídico, forma de actuação e perspectivar formas de evolução expectável perante o actual Sistema Internacional. Procura sobretudo analisar quais os efeitos que produzem nas interacções entre os actores do Sistema Internacional.

Nesse sentido, estabelecer-se-á inicialmente o estado da arte relativamente uma breve retrospectiva histórica que percorrerá a génese do mercado militar privado até ao nossos dias, procurar-se-á desmistificar as diferenças entre Empresas Militares Privadas e **mercenários**, e identificar quais as razões que levaram à emergência destas empresas. Procurar-se-á, consecutivamente, reconhecer quais as implicações que as Empresas Militares Privadas produzem ao nível da **segurança** internacional, qual a eficácia do quadro normativo, doméstico e internacional, na actualidade e através do estudo de caso da *Blackwater USA*, validar as reflexões anteriormente descritas. De seguida, através da análise da actual conflitualidade e do quadro normativo vigente, avaliar-se-á uma possibilidade de evolução do mercado militar privado.

Concluir-se-á, como é objectivo do trabalho, sobre a forma de como as Empresas Militares Privadas se apresentam como factor de influência nas relações internacionais, sugerindo propostas de futuras investigações decorrentes das conclusões do presente estudo.



Abstract

Blackwater, DynaCorp International, Triple Canopy, Aegis Defense Services, Erinys International and *Armor Group International* are some of the private military companies that are operating in Iraq and Afghanistan focusing their activity on the security market.

Private military companies emerged after the end of the Cold War, and since then have had the attention of the world media. These firms are enterprise entities, contracted by the different actors of the International Community, ranging from legitimate Governments to International Organizations and Non Governmental Organizations. They advertise their activity in the open market and search the corporate profit as a way to be in business.

The capabilities that this industry represents place private military companies in the center of the debate, where the discussion is about the privatization of one of the state functions. The focus is in the fear that states lose the monopoly of the use of force, with all the implications that this desideratum would represent at International Relations level.

This study investigates implications the private military companies' poses as a new element within the International System, focusing on their objectives, legal boundaries, operating techniques and foreseeable evolution within this industry. The aim is to analyze the effects this industry has on the International Community.

This study will begin with a brief historical account that follows the emergence of this industry and establish the differences between the private military companies and mercenaries. Furthermore, it will identify the reasons that led to the emergence of the private military companies, afterwards it will identify the implications the private military companies pose to international security and evaluate what are the effects of domestic and international law. This will be validated with a study case on *Blackwater USA*. With the analysis of present's day conflicts and law it will be accessed the trends of the private military industry.

In conclusion, this study will show that private military companies are an influence factor in the International Relations and suggesting future investigation in the continuity of this study.



Palavras-chave¹

- Empresas
- Estado
- Força
- Legislação
- Mercenários
- Militares
- Monopólio
- Privatização
- Segurança

¹ Para mais detalhes consultar apêndice 1 (Corpo de Conceitos).



Lista de abreviaturas

- AECA** – *Arms Export Control Act*
- BAPSC** - *British Association of Private Security Companies*
- CFRG** - *Comissão de Fiscalização e Reforma do Governo*
- CIA** – *Central Intelligence Agency*
- CPA** - *Coalition Provisional Authority*
- CS** - *Conselho de Segurança*
- DEA** - *Drug Enforcement Agency*
- DHS** - *Department of Homeland Security*
- DIH** - *Direito Internacional Humanitário*
- DoD** – *Department of Defense*
- DoS** – *Department of State*
- DSL** – *Defense Systems Limited*
- ECOWAS** – *Economic Community of West African States*
- EMP** – *Empresa Militar Privada*
- EO** – *Executive Outcomes*
- EUA** – *Estados Unidos da América*
- FBI** - *Federal Bureau of Investigation*
- FEA** - *Foreign Enlistment Act*
- FEMA** - *Federal Emergency Management Agency*
- ICRC** - *International committee of the Red Cross*
- ID/IQ** - *Indefinite Delivery/Infinite Quantity*
- IPOA** – *International Peace Operations Association*
- ITAR** – *International Traffic in Arms Regulation*
- MEJA** – *Military Extraterritorial Jurisdiction Act*
- MPLA** - *Movimento Popular de Libertação de Angola*
- MPRI** – *Military Professional Resources Incorporated*
- NATO** – *North Atlantic Treaty Organization*
- NCACC** - *National Conventional Arms Control Committee*
- NGO** – *Organizações Não Governamentais*
- OI** – *Organizações Internacionais*
- ONU** – *Organização das Nações Unidas*
- OUA** – *Organização da Unidade Africana*
- PAE** – *Pacific Architects & Engineers*



PG - Prisioneiros de Guerra

RFMAA - *Regulation of Foreign Military Assistance Act*

RI – Relações Internacionais

RMC - Revolução dos Assuntos Militares em Curso

RRF – *Rapid Reaction Force*

SAIC – *Science Applications International Corp*

SI – Sistema internacional

SOFA – *Status of Forces Agreements*

TO – Teatro de Operações

TOA – Transferência de Autoridade

UAV – *Unmanned Aerial Vehicles*

UNITA - União Nacional para a Independência Total de Angola

VBTP - Viaturas Blindadas de Transporte De Pessoal

WPPS - *Worldwide Personal Protective Services*



1. Introdução

Blackwater, DynaCorp International, Triple Canopy, Aegis Defense Services, Erinys International e Armor Group International são algumas das Empresas Militares Privadas (EMP), que operam no Iraque e no Afeganistão, tendo como nicho de mercado a segurança. Mas o que torna estas empresas especiais, não é só o facto de operarem no âmbito da segurança, é igualmente o facto de os seus colaboradores serem ex-militares, na sua maioria, pertencentes às forças especiais (Magalhães, 2004: 10).

Desde tempos imemoriais que a contratação de organizações militares privadas, cujo único mote é o lucro, tem sido efectivo no decurso dos conflitos, tendo marcado de alguma forma as Relações Internacionais (RI). Sendo o primeiro exemplo documentado a contratação de mercenários por parte do rei de Ur na Mesopotâmia (2094 a.C. – 2047 a.C.).

A queda do Império Romano, e a conseqüente fragmentação, ficou marcada com a emergência desta actividade, contratada pelo próprio Império. Os acontecimentos que deram origem à paz de Vestefália, na qual o Estado se assume como actor principal do Sistema Internacional (SI), foram também marcados pelo advento da emergência de empresários militares.

A proliferação de EMP surge após o fim da Guerra Fria e, desde então têm tido a atenção dos meios de comunicação social. Apelidadas de mercenários, embora não tenham pontos de convergência com os denominados «cães de guerra», os quais são contratados na clandestinidade para operarem, violentamente, no continente africano. Estas empresas são entidades comerciais, contratadas por uma miríade de actores que abrangem desde governos legítimos, Organizações Internacionais (OI), Organizações Não Governamentais (NGO) e outros. Os serviços que se propõem abrangem um vasto leque que vai da segurança, à pesquisa e análise de informações, passando pelo treino e assessoria militar. E publicitam abertamente as suas actividades. Procuram o lucro «empresarial» e não o lucro individual como forma de «estar» no mercado da segurança.

As capacidades que representam colocam-nas no centro do debate que passa, necessariamente, pela privatização de uma das funções de Estado. Sendo a tónica colocada no receio deste deixar de ser o detentor do monopólio da força, com todas as implicações que esta consideração poderá representar ao nível das RI.

Assim, este estudo pretende investigar as implicações que as EMP produzem, actualmente, como novo elemento nas RI procurando identificar a sua finalidade, enquadramento jurídico, forma de actuação e perspectivar formas de evolução expectável perante a actual SI. Procura sobretudo analisar quais os efeitos que produzem nas interacções entre os actores do SI.

As EMP têm sido proficuamente utilizadas, por Estados e outros actores, encontrando nos conflitos um nicho de mercado, deixando antever uma preocupação crescente no que respeita



ao papel que poderão vir a assumir nas RI, em contraponto à crescente diminuição dos aparelhos militares dos Estados. Considera-se, então, tratar-se de um tema actual e que se reveste de grande importância para a compreensão da dinâmica dos diversos actores do Sistema Político Internacional.

O título do presente trabalho, “As Empresas Militares Privadas” sugere a existência de implicações destas empresas no âmbito das RI. Neste contexto, ao nível das Empresas Militares Privadas, centramos a atenção naquelas cuja região de origem se enquadra nos países ocidentais nomeadamente os Estados Unidos da América e Reino Unido. No que concerne à legislação vigente na actualidade, sistematizou-se para efeitos de análise, o quadro legal Norte-americano, Britânico e Sul-africano. Por último, importa salientar que, decorrente das operações conduzidas pelas EMP nos Teatros de Operações (TO) do Afeganistão e Iraque, a análise será delimitada, no tempo, ao pós 11 de Setembro de 2001 já que é após esta data que a contratação destas empresas tem tido o *crescendo*, nomeadamente por parte dos Estados.

O percurso metodológico iniciou-se através de uma realização de pesquisa bibliográfica e documental, e entrevistas exploratórias. Reformulando a questão sugerida no título, à luz do objectivo da investigação proposto e da delimitação efectuada, adaptou-se para o presente trabalho a seguinte questão central:

“Em que medida as Empresas Militares Privadas se apresentam como factor de influência nas relações internacionais?”

De forma a obter uma resposta à questão central designada, procedeu-se à identificação de um conjunto de questões derivadas. Estas irão ser o sustentáculo da análise e será através das respostas obtidas que se encontrará a solução para o problema identificado através da questão de partida. Assim, as questões derivadas identificadas são:

O que são as Empresas Militares Privadas?

Qual o papel das Empresas Militares Privadas nas Relações Internacionais?

Em que medida o quadro legal vigente, que regula as Empresas Militares Privadas, é uma ferramenta eficaz para o regulamento deste mercado?

Perante o actual cenário, de conflitualidade, de que forma poderão evoluir as EMP no que respeita às Relações Internacionais?

Como hipóteses orientadoras do estudo efectuado, formadas de acordo com um pré conhecimento adquirido foram definidas as seguintes:

As EMP são empresas legalizadas que, emergiram fruto dum vazio no âmbito da segurança internacional, fornecem serviços no âmbito de combate militar, consultoria militar e de apoio militar não se enquadrando no art.º 47.º do protocolo Adicional de Genebra de 1977.

As EMP apresentam-se como a possibilidade dos actores do SI, Estatais ou não Estatais,



poderem aceder a capacidades de coacção militar, outrora da exclusividade do Estado.

O quadro normativo (internacional) actual, é insuficiente para um cabal controlo das actividades e serviços prestados pelas EMP, por outro lado as regras domésticas são díspares no que concerne a estas empresas. Por um lado demasiado restritivas, o que pode originar a deslocalização, por outro demasiadamente permissivas, que fruto da falta de eficácia dos mecanismos de controlo são incapazes de responsabilizar EMP e colaboradores das mesmas.

Perante o actual cenário de conflitualidade encontram-se indícios que as condições que levaram ao surgimento das EMP manter-se-ão. Assim, prevê-se que a força do mercado não só se mantenha como crescerá. Mas, para que tal seja possível, deverá ser acompanhado de uma «rede» de normas composta por uma legislação doméstica e internacional que permita o controlo, supervisão e execução das «ferramentas» legais.

Para a verificação das hipóteses enunciadas conduzir-se-á uma análise de bibliografia e documentos, designadamente investigações científicas de autores nacionais e estrangeiros, procurando estabelecer o que são EMP, qual o papel que desempenham, na actualidade, nas RI e qual a eficácia que quadro normativo vigente, doméstico e internacional, produz na regulação da prestação dos serviços destas empresas. Validar-se-ão as reflexões referentes às EMP através do estudo de caso da *Blackwater USA*, uma EMP que esteve recentemente a responder, por uso excessivo de força no TO do Iraque, perante uma Comissão de Inquérito do Congresso Norte-americano. Finalmente, uma visão prospectiva, que indicará possíveis evoluções do mercado militar privado, perante os actuais cenários de conflitualidade.

Assim, estruturou-se a investigação em três capítulos distintos mas inter-relacionados pelo que, estabelecer-se-á, inicialmente, uma breve retrospectiva histórica que percorrerá a génese do mercado militar privado até ao nossos dias, procurar-se-á desmistificar as diferenças entre EMP e mercenários, e identificar quais as razões que levaram à emergência destas empresas, no que se constitui o primeiro capítulo. Procurar-se-á, no segundo capítulo, reconhecer quais as implicações que as EMP produzem ao nível da segurança internacional, qual a eficácia do quadro normativo, doméstico e internacional, na actualidade e, através do estudo de caso da *Blackwater USA*, validar as reflexões anteriormente descritas. No terceiro capítulo, através da análise da actual conflitualidade e do quadro normativo vigente, avaliar-se-á uma possibilidade de evolução do mercado militar privado. Concluir-se-á, como é objectivo do trabalho, sobre a forma de como as Empresas Militares Privadas se apresentam como factor de influência nas relações internacionais, sugerindo propostas de futuras investigações decorrentes das conclusões do presente estudo.



2. Empresas Militares Privadas

“Os capitães mercenários ou são muito excelentes homens de guerra ou não são. Se são, não te debes fiar nisso, pois tratarão de se tornar grandes, quer arruinando-te, a ti, que és o meu senhor, quer arruinando outros contra os teus intentos; mas, se o capitão não possui talento, será do mesmo modo a tua perda. Se me argumentarem que qualquer capitão de armas em punho, mercenário ou não, poderá fazer outro tanto, responderei que é um príncipe ou uma república quem faz a guerra”

(Maquiavel, 2002: 79)

a. Enquadramento histórico

O recurso a forças militares privadas para a condução de operações militares não é um fenómeno recente. Assim, as referências históricas a este facto remontam à utilização de mercenários que serviram no exército do Rei Shulgi de Ur (2094 – 2047 a.C.) (Singer, 2004a: 20). Desde então as referências à utilização deste tipo de forças sucedem-se. Assim, durante as guerras que opuseram Roma e Cartago, o emprego de forças mercenárias contratadas na Ibéria, com as quais Cartago combatia Roma, voltam a ser referenciadas (Santos, 2004: 110). Também Roma, como consequência do crescimento do seu Império, teve a necessidade da contratação deste tipo de serviços já que, a dificuldade de recrutamento de Romanos se tornou cada vez mais difícil e, no séc. III d. C., o Exército Imperial Romano era mais Germânico que Romano (Singer, 2004a: 20), originando a que *“...por vezes, mais do que um imperador era criado, em simultâneo, pelos diversos exércitos, daqui resultando, de início, a divisão do Império, e, depois, a sua ruína.”* (Maquiavel, 2006: 45).

Já em plena Idade Média Guilherme o Conquistador, quando invadiu Inglaterra, fez uso de forças mercenárias, sendo cerca de metade do seu exército constituído por este tipo de forças (Medeiros, 2003: 19).

Com o decurso dos tempos, a proliferação das forças militares privadas vai-se tornando coincidente com a crescente instabilidade que se fazia sentir. As alterações na ordem política ou a desmobilização dos exércitos no final das guerras, em particular na guerra dos cem anos (1337 a 1453), tornam-se as principais razões para que mercenários, *free lancer*, se tivessem de organizar por questões de sobrevivência originando, desta forma, as «Companhias Livres²» (Singer, 2004a: 23-24). A actividade destas companhias foi-se tornando cada vez mais comum e, em meados do séc. XV, as cidades-estado italianas, sempre que se queriam defender ou impor os

² Deriva de *con pane* designando a acção de comer o mesmo pão (Dicionários Editora, 2007: 400).



seus interesses recorriam aos *condottieri*³ (Santos, 2004: 110).

Na primeira metade do séc. XVII a história da humanidade foi marcada por um evento que assolou toda a Europa, cujas repercussões ainda hoje se fazem sentir. A Guerra dos 30 anos (1618 a 1648) foi marcada pelo recurso de tal forma recorrente a forças militares contratadas que, “*almost all battles were fought completely by hired units*” (Howard apud Singer, 2004a: 29) Deste modo, vários foram os «empresários» militares que enriqueceram durante aquela guerra, sendo o Conde *Albrecht von Wallenstein*, o exemplo de um «empresário» militar que acabou por se tornar no homem mais rico da Europa à época. O poder de *Wallenstein* ficou marcado pela acção do seu exército que, conquistou aquilo que é hoje conhecido por Alemanha e República Checa, constituindo-se como “*...the biggest and best organized private enterprise seen in Europe before the twentieth century (...)Its structure mirrored that of contemporary society.*” (Kiernan Apud Singer, 2004a: 28). A violência que esta guerra conheceu, deu origem a uma série de tratados que iriam alterar significativamente a «configuração internacional», destacando-se a Paz de Vestefália (1648) que, solidifica a emergência do Estado e enriqueceu a importância da soberania no interior das suas fronteiras. É neste contexto que os exércitos contratados de estrangeiros começaram a ser substituídos, com Napoleão, por exércitos constituídos por cidadãos nacionais e, o conceito de **nação em armas**⁴ ganhou preponderância. Os exércitos conscritos passaram a ser a norma e os governos passaram a deter o monopólio da violência (Singer, 2004a: 29).

Ainda que os exércitos de conscritos tivessem a primazia, no final das guerras napoleónicas, voltou a verificar-se o recurso à contratação individual ou de pequenos grupos que, à semelhança dos *free lancer* seriam militares «desempregados» de guerras anteriores. A sua utilização foi frequente durante as guerras civis e de unificação Europeias, assim como nas guerras de libertação Sul-americanas⁵ (Santos, 2004: 111).

É na segunda metade do séc. XX (nomeadamente nos anos sessenta e setenta), com a emergência de «novos» países, processo decorrente da descolonização Europeia, que o mercado militar privado volta a ter expressão encabeçado por “*...ex-militares ligados às potências coloniais*” (Vaz, 2005: 819). Porém, o recurso a empresas privadas fez-se sentir, durante o período da guerra fria, nomeadamente na Guerra da Coreia quando empresas civis eram contratadas de modo a providenciarem serviços de apoio de transporte e segurança de estradas e

³ Vinham em todas as dimensões, desde pequenos bandos a exércitos privados de famílias como *Gonzagas* ou *Colonas*. Outros comandantes de *condottieri*, como *Visconti* e os *Sforzas*, tornaram-se politicamente dominantes nas cidades que os haviam contratado, eventualmente tomando o poder aos seus contratantes (Singer, 2004a: 26).

⁴ “*Modelo assente no recrutamento obrigatório e na exclusão de estrangeiros para as FA, de acordo com o princípio de que quando existam ameaças à segurança de um país – ou santuário – devem ser, por direito e por dever, os respectivos cidadãos a tratar da sua defesa*” (Paulo, 2005: 123).

⁵ Sendo *Garibaldi* o grande exemplo desta época.



linhas férreas. De igual modo, durante a Guerra do Vietname, o recurso a contratos com empresas civis tornou privado a maior parte das capacidades logísticas nas zonas de operações (Campbell, 2000). Mas este período foi fértil em missões «cobertas», por parte de algumas nações ocidentais que tiveram a necessidade de recorrer a serviços deste tipo de empresas. Assim, “empresas Britânicas estiveram envolvidas no Médio Oriente e em África, nos anos 50 e 60 do séc. XX. Os EUA contrataram empresas para treinar forças Vietnamitas nos anos 60. Durante este período de guerra fria as empresas americanas estavam associadas ao que se consideravam tarefas «demasiadamente sujas» em nome do governo Norte-americano. Na guerra do Vietname e na América Central, registaram-se intensas actividades ilegais ou na margens da legalidade, incluindo o tráfico de droga, por privados sob contrato. Por exemplo o Irão/Contras pôs a nu a evidência que as companhias aéreas como a Southern Air Transport e Setco Aviation transportaram armas para os contras da Nicarágua após o congresso ter acabado com a ajuda que lhes fornecia.” (Avant, 2002).

A *Vinnell*, uma EMP constituída em 1931, fornecia serviços de índole militar e informações, desde o final da Segunda Guerra Mundial, apoiando o regime de *Chiang Kai-Shek* contra as forças de *Mao Tse Tung*, tendo actuado de igual forma em África e no Médio Oriente. As suas operações no Vietname foram consideradas por um oficial do Pentágono como: “...our own little mercenary army in Vietnam (...) we use them to do things we either didn't have the manpower to do ourselves, or because of legal problems” (Hartung, 1996).

Após a queda do muro de Berlim e com o fim da Guerra Fria, as dinâmicas da atmosfera geopolítica global alteraram-se originando que a natureza bipolarizada do mundo acabasse. Perante o fim do paradigma bipolar começam a surgir Estados «frágeis», incapazes de providenciar segurança aos seus cidadãos, conduzindo como solução, à emergência de uma indústria militar moderna e EMP, sendo exemplo disso a *Executive Outcomes* (EO). Para países como os Estados Unidos da América (EUA), «focalizados» em procurar forças militares mais eficientes e reduzidas, o recurso ao *outsourcing* de EMP como a *Military Professional Resources Incorporated* (MPRI) foi parte da resposta (Smith, 2003: 108).

Nos EUA os generais do Pentágono reconheceram o *downsizing* das forças militares tendo sido criada a MPRI. Esta empresa começou a operar nas guerras dos Balcãs, tal como a *DynCorp* ou a *Halliburton*. Ainda assim, os papéis desempenhados foram diferentes. Enquanto a MPRI foi contratada para treinar as forças militares croatas, a *DynCorp* e a *Halliburton* foram contratadas para operar estruturas de serviços de manutenção (Sheppard, 1998).

Os anos noventa viram também o florescimento de uma empresa Sul-africana e Britânica, a EO que, «pavimentou o caminho» para a reputação dos serviços prestados pelas



modernas EMP. A EO foi activa no continente Africano⁶ por influência de empresas de extracção petrolífera e de minerais. Os seus principais colaboradores eram na sua maioria elementos do exército do recém dissolvido regime de *Apartheid* (Smith, 2003: 108-109).

b. Empresas Militares Privadas ou mercenários?

Não podendo haver uma resposta peremptória, para ser considerado mercenário há que enquadrar-se em todas as condições previstas no art.º 47.º do protocolo Adicional de Genebra de 1977 – reforçado pela Convenção da OUA⁷ para a Eliminação das Actividades Mercenárias em África (1977) e pela Convenção das Nações Unidas (ONU) Contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de Mercenários (1989)⁸ – que, sendo cumulativas (ONU, 1997: 26) se tornam ainda mais difíceis de enquadrar as EMP, as quais fruto das suas características e do mercado para o qual projectam os seus serviços se tornam ainda menos prováveis de ser enquadradas nestes requisitos. Assim, ao analisar o art.º 47.º tem de se ter em conta que este foca personalidades naturais e não personalidades jurídicas. Desta forma, serão os colaboradores das EMP que podem preencher os requisitos e não as EMP (Gillard, 2006: 568).

Assim, no que concerne à definição de mercenário o art.º 47.º refere os seguintes requisitos:

“(a) São especialmente recrutados no país em conflito ou fora deste para combater num conflito armado;

(b) Tomam, de facto, parte na condução de hostilidades;

(c) Tomam parte na condução de hostilidades essencialmente com o objectivo de obtenção de uma vantagem patrimonial pessoal, efectivamente prometida por uma das partes em conflito ou em seu nome. Essa vantagem patrimonial ultrapassa claramente a compensação paga aos combatentes, com o posto e função análoga;

(d) Não são nem nacionais de uma das partes em conflito, nem residentes no território controlado por uma das partes em conflito;

(e) Não são membros das Forças Armadas de uma parte do conflito;

(f) Não podem ser indivíduos, membros das forças armadas, enviadas oficialmente por um Estado não parte no conflito e em representação deste.” (ONU, 1977).

No tocante à alínea (a), deverá ser provado que foi efectuado um recrutamento especial para um determinado conflito o que se torna difícil na medida em que as operações de

⁶ Angola e Serra Leoa, entre outros. Para mais detalhes consultar apêndice 2 (*Executive Outcomes*)

⁷ “Esta Convenção dirige-se essencialmente à actividade de recrutamento ou contratação de mercenários, com vista à perturbação da Ordem interna de um Estado” (Leandro, 2005: 24).

⁸ “...estende esta qualificação a outras circunstâncias específicas da finalidade do contrato, que levam à participação num acto de violência.” (Leandro, 2005: 24).



recrutamento ocorrem num ambiente de secretismo devido à actividade ilegal a que se destina (ONU, 2001: 6). Por outro lado, embora muitas EMP, no Iraque e Afeganistão, estejam a providenciar serviços de segurança, muitas vezes armada, a uma variedade de entidades que não Estados, estas actividades só raramente se enquadram na participação directa nas hostilidades. Ainda assim, o uso da força não terá sido expressamente visado à data da contratação, como requer a condição em (a) mas, em virtude da probabilidade de ter de reagir a uma alteração da situação (Gillard, 2006: 569). Na alínea (b) “...that would exclude advisers, trainers, persons who recruited others to fight as mercenaries and those who furnished arms” (ONU, 2001: 6) a informação disponível tende a demonstrar que a maioria das EMP a operar no Iraque e no Afeganistão não foram especialmente contratadas para tomar parte directa nas hostilidades, mas para garantir um vasto conjunto de apoio de serviços e de apoio logístico às forças armadas (Gillard, 2006: 569). A alínea (c) foca a motivação de ganhos patrimoniais como requisito, deixando de parte as motivações de crenças ideológicas ou políticas, tornando este critério o mais criticável já que a definição que requer uma prova positiva da motivação foi verificada como impraticável (ONU, 2001: 7). Outro que exclui bastantes colaboradores das EMP, da definição de mercenário, é o requisito (d) pois exclui todos os colaboradores Norte-americanos, Britânicos e Iraquianos, contratados por estes Estados ou outro actor no Iraque, em virtude da nacionalidade destes colaboradores por serem nacionais de Estados de uma das partes do conflito ou são autóctones daquele país (Gillard, 2006: 569). A alínea (e), de acordo com os especialistas da ONU, terá sido introduzida, neste protocolo para excluir os *Gurkhas* Nepaleses ao serviço da Grã-Bretanha, os membros da Legião Francesa e da Guarda Suíça do Vaticano (ONU, 2001: 7).

c. As estruturas empresariais

Embora pareça uma actividade remota, à distância dos anos sessenta do séc. XX, a actividade mercenária mantém ainda o seu vigor. A razão para a persistência desta actividade é que em várias áreas da governação os sistemas legais colapsaram garantindo assim o espaço de manobra e oportunidades a ex-militares. O lucro⁹ continua a ser o motivo predominante (Singer, 2004a: 43).

Ainda que à luz do Direito Internacional, os colaboradores das EMP não sejam considerados mercenários, o facto é que a imprensa se refere recorrentemente estas empresas como «mercenários» ou «cães de guerra», por um lado, fruto da motivação do lucro económico que ambas as entidades, mercenários e EMP têm, por outro lado, no relatório de 20 de Fevereiro

⁹ “In the Kosovo war, for example, the going rate for professional soldiers to help the rebel KLA group was a reported \$4,000 per month, while private fighters on the Serb side were given a free license to pillage and loot the countryside; many left with truck-loads of stolen consumer goods” (Singer, 2005 p. 43)



de 1997 da Comissão dos Direitos Humanos das Nações Unidas¹⁰ o *Special Rapporteur*, delegado para monitorizar as actividades mercenárias, refere que a única e grande diferença entre mercenários e EMP é que as segundas são apenas contratadas pelos Estados (ONU, 1997: 32). No entanto, de acordo com Peter W. Singer (2004a:45) estas visões são enfermadas por motivações que pretendem a eliminação das referidas EMP ou colocá-las sob o controlo das leis anti-mercenários, pois para aquele autor, as motivações de lucro são manifestadas de forma diferente¹¹. Por outro lado, os Estados, tal como no passado, ainda contratam mercenários e as EMP não têm apenas nos Estados a sua clientela.

Assim, a grande diferença reside no facto de que as EMP “... *have a distinct corporate character, have openly defended their usefulness and professionalism, have used internationally accepted legal and financial instruments to secure their deals, and so far have supported only recognized governments and avoided regimes unpalatable to the international community*” (Shearer, 1998: 69), induzindo algumas características que tornam notórias as diferenças entre EMP e mercenários.

Dessa forma, a **primeira** característica reside no facto de que as EMP se articularem em empresas, obrigando a existência de estruturas executivas hierarquizadas as quais incluem conselhos de administração e *share holdings*, criando para o efeito estruturas testadas, eficientes e mais permanentes, capazes de competir e sobreviver no mercado global, contrastando com as estruturas *had hoc* de mercenários¹², que se traduzem em unidades «soltas» ou reposições históricas do séc. XVII. Em **segundo** lugar, estas empresas procuram o lucro «empresarial» e não o lucro individual. As EMP ao operarem como unidades comerciais registadas¹³ utilizam o complexo sistema financeiro que abrange desde a venda de acções à interacção com outras empresas, resultando daí uma grande variedade de contratos, enquanto os mercenários tendem a confiar em pagamentos a dinheiro e em situações de curto prazo. Em **terceiro** lugar, outra característica das EMP é a «arena» em que competem, que mais não é senão o mercado global aberto, levando a considerar estas empresas como entidades legais, reconhecidas através de contratos firmados e obrigadas, em alguns casos, pela legislação interna, à autorização política de contratos no estrangeiro, permitindo, por esse motivo, a publicitação aberta dos seus serviços. Por outro lado, as unidades mercenárias, pelo facto de estarem à margem da lei, operam no mercado negro em busca de lucro individual. Em **quarto** lugar, pode identificar-se a variedade de serviços fora da esfera táctica (cobrindo áreas desde treino militar, logística, apoio operacional, resolução pós-conflito, entre outras) que, contrariamente às organizações militares

¹⁰ E/CN.4/1997/24

¹¹ Pelas diferentes operações que estas empresas conduzem em relação aos mercenários.

¹² Entendido como pessoa individual.

¹³ “Constituídas de acordo com as regras do direito interno do Estado onde estão registadas” (Leandro, 2005: 25).



do passado ou aos mercenários da actualidade, oferecem a uma grande diversidade de clientes (para além de Estados, OI e NGO, entre outros), mercados e teatros contemporaneamente. Em **quinto** lugar, a abordagem e abertura do mercado cria padrões de recrutamento mais proficientes. Ao invés do recrutamento presencial, que envolve o secretismo próprio de uma actividade ilegal do mercado negro, as EMP têm um processo de aplicação de recrutamento público, estabelecendo bases de dados de possíveis colaboradores de acordo com as suas qualificações e executando entrevistas de forma a colmatar necessidades específicas de recursos humanos para determinada missão. Esta situação favorece a organização e a definição das estruturas empresariais para além de garantir a eficiência e eficácia do serviço prestado, já que se organizam os recursos humanos de acordo com afinidades de doutrina, garantindo uma maior coesão e disciplina nos colaboradores. Contrariamente, as unidades de mercenários organizam-se e operam como «colectividades» de indivíduos. E em **sexto** lugar, para além das relações contratuais que possuem com os seus clientes, muitas EMP encontram-se ligadas a grandes *holdings* e conglomerados financeiros, podendo existir inclusivamente como parte de uma estrutura empresarial que fornece outros serviços para além daqueles característicos das EMP (Singer, 2004a: 44-47) ¹⁴.

d. As razões da privatização do sector da segurança

Uma das razões subjacente ao debate da legalidade das actividades das EMP é o facto de, durante cerca de três séculos, a norma internacional aceite ser de que apenas aos Estados era permitido fazer a guerra. Norma essa que foi posta em causa no último quartel do séc. XX, com o surgimento das EMP que viam no conflito uma forma legítima de negócio ¹⁵ (Shearer, 1998: 68).

A emergência destas empresas, no início dos anos noventa do séc. XX, foi conduzida pela confluência de três dinâmicas momentâneas que se complementam: o final da Guerra fria e o vácuo que criou no mercado da segurança; as subseqüentes transformações no fenómeno da guerra; e a tendência global para a privatização e contratação das funções que outrora haviam sido da total responsabilidade dos Estados, criando espaço para o estabelecimento destas empresas (Singer, 2004a: 120).

(1) Privatização de funções do Estado

O crescimento do movimento de desnacionalização e privatização de indústrias do Estado, iniciado por *Margaret Thatcher* em 1979, tinha como principal mote a noção de que,

¹⁴ A *Vinell* foi fundada em 1931 no ramo da construção, estendendo a sua actividade no final da Segunda Guerra Mundial ao sector militar privado, ainda que os seus projectos mais conhecidos sejam de cariz civil (Hartung, 1996).

¹⁵ “...especialmente após o último quartel do século XX, é uma certa institucionalização através da constituição de *Empresas Militares Privadas (EMP)*, da acção desses cidadãos, na perspectiva de substituição de serviços tradicionalmente consagrados aos militares dos Estados” (Leandro, 2005: 22).



pela privatização se pode maximizar a eficiência e a eficácia. Fruto do sucesso deste movimento no Reino Unido, rapidamente se alastrou a todo o mundo. Os efeitos desta onda de privatizações foram sentidos a todos os níveis e um crescente número de áreas «intocáveis» dos governos, como as prisões e os serviços postais, tornaram-se privados (Singer, 2004a: 67). *“A privatização tem avançado desde os anos 1980 em muitos sectores (na Europa, tradicionalmente dependentes dos governos), por se ter concluído que a produção pelo sector público é, muitas vezes, ineficiente e ou eficaz...”* (Paulo, 2005: 129-130). Deste modo, muitos dos primeiros alvos da privatização foram as indústrias nacionais de defesa¹⁶, estendendo-se rapidamente à privatização da protecção incorporada pelas EMP (Singer, 2004a: 68). Sendo a expansão deste mercado, nas regiões instáveis, caracterizada pelo aumento da utilização e sofisticação de protecção privada para assegurar o controlo de bens (Duffield, 1999). David Shearer (2001) refere que a maioria das evidências mostram que o recurso a EMP é mais barato dado que a maioria trabalha mediante um contrato claro e *“Imagine a situation where a company loses a contract if it is unable to safeguard civilians it has been charged to protect.”* (Shearer, 2001).

No entanto, para Jonathan Tepperman, as EMP raramente provam ser mais baratas ou eficazes que as forças armadas e *“Worse, they are virtually impossible to control and have committed a litany of abuses in America’s name”* (Tepperman, 2002).

Não obstante, o mercado das EMP tem tido um incremento bastante grande desde a guerra global ao Terrorismo (Magalhães, 2005: 163). Os EUA que são o poder dominante na cena internacional, fazem um uso extensivo das EMP, sendo as áreas a que recorrem ao *Outsourcing* as mais variadas, como, entre outras, a segurança, o treino, apoio logístico e as informações, e não apenas aquelas julgadas menores na actividade militar como a alimentação (Singer, 2004a: 15).

(2) O fim da Guerra Fria

O fim da Guerra Fria e a implosão da União Soviética marcam o desaparecimento da ameaça socialista ao mundo democrático, originando uma diminuição nos efectivos militares dos países (Santos, 2004: 112). Ao mesmo tempo, o fim do regime de *Apartheid* na África do Sul ajudou a incrementar a *pool* de EMP disponíveis. Por todo o mundo a redução das forças militares foi na ordem dos 6 873 000 em 1990 para 3 283 000 em 1997 (O’Brian, 2000). Deste modo, começaram a surgir à mercê do mercado um elevado número de indivíduos com capacidades e perfis que se enquadravam nas necessidades das EMP (Magalhães, 2005: 163) bem como, de enormes quantidades de armamento a preço de saldo (Vaz, 2005: 822).

¹⁶ Uma vez que, com o final da Guerra fria e a implosão do bloco Soviético os investimentos da defesa foram reduzidos nos países da Europa Ocidental e nos Estados Unidos da América (Santos, 2004: 112).



As frequentes projecções¹⁷ tornaram-se mais complicadas com as alterações na natureza do conflito que incrementou os requisitos enormemente. Deborah Avant (2002: 1) realça, que as forças Ocidentais que, entretanto, haviam sido alvo de uma retracção, não foram organizadas de forma a fazer face às “...*demands of regional and ethnic conflicts, humanitarian emergencies, and new missions such as counternarcotics and counterterrorism...*” e, algumas tarefas que haviam sido menos «centrais» ao núcleo dos militares modernos foram transferidas para privados de forma a garantir mais requisitos com menos pessoal. À medida que as novas formas de conflito se continuam a multiplicar e disseminar, as fronteiras entre governos e pessoas, soldados e civis, público e privado tornam-se cada vez menos nítidas (Smith, 2003: 104). Deste modo, as nações Ocidentais, nomeadamente os EUA, começaram a entender que os serviços, outrora garantidos por militares e não associados ao combate, eram susceptíveis de serem providenciados pelo sector privado (Schooner, 2005).

Ao mesmo tempo que o fim da Guerra Fria introduzia ex-militares no mercado das EMP “...*lifted the lid on many long simmering conflicts held in check by the former «superpowers», the Soviet Union and the United States*” (Isenberg, 2006: 3) as antigas «superpotências» deixavam de sentir necessidade de intervir como faziam e alguns Estados começavam a tornar-se incapazes de garantir forças de modo a manter a ordem interna (Smith, 2003: 108). Resultando daqui uma falta de capacidade e autoridade política criada pelas dificuldades na governança em alguns Estados¹⁸. Deste modo, surgem os Estados «fracos, falhados ou colapsados» com forças mal equipadas e organizadas dando origem a lacunas no tocante à segurança e muitas vezes à completa ausência de instituições permitindo que estrangeiros possam assumir determinadas funções tradicionalmente reservadas ao Estado no desempenho da sua soberania (Singer, 2004a: 49-57).

Como consequência da diminuição do empenhamento directo das potências externas em conflitos e do declínio no apoio aos Estados, no mundo em desenvolvimento, dá-se o empobrecimento e as dificuldades acrescidas que estes têm em garantir a segurança dos seus cidadãos. Os civis deixam de ser vítimas aleatórias passando muitas vezes a principais alvos dos conflitos, levando a que se desloquem para estas áreas «actores humanitários¹⁹» de forma a mitigarem o sofrimento dessas sociedades. Fruto da situação de insegurança em que os seus colaboradores se encontram, estas agências humanitárias são muitas vezes compelidas a

¹⁷ De acordo com Gordon L. Campbell o exército Americano, desde 1989, reduziu as 111 Brigadas de combate para 63. No entanto, desde essa redução as forças americanas foram projectadas 36 vezes contra as 10 que haviam sido projectadas em 40 anos de Guerra Fria (2000: 1).

¹⁸ Sendo particularmente notório em regiões em desenvolvimento.

¹⁹ ONG/OI.



contratarem os serviços das EMP²⁰. *“Humanitarian actors make greater use of private military agents than is generally recognized...”* (Singer, 2006)

As guerras obedecem cada vez menos ao «modelo» Clausewitziano de matriz trinitária (Estado, Forças Armadas, População) *“São guerras fundamentalmente acerca das pessoas (...) que para além dos Estados envolvem organizações de um novo tipo que se opõem entre si. Conforme a circunstância qualificamos os seus elementos como bandidos, terroristas, guerrilheiros, mercenários ou milícias. Estes não representam um Estado, não obedecem a um governo e misturam-se/confundem-se com a população. Nestes conflitos é normal a generalização da violação do direito aplicável aos conflitos armados (internacionais e não internacionais), bem como do regime de protecção dos direitos humanos”* (Garcia, 2006). Assim, o tipo de «guerreiros» com que as forças armadas ocidentais se confrontam na actualidade são na generalidade mal organizados, sem estruturas de comando e controlo ou disciplina e são normalmente eficazes em técnicas como o sniping, emboscadas e decepção (Magalhães, 2005: 164). Ralph Peters refere que *“US soldiers are unprepared for the absolute mercilessness of which modern warriors are capable, and are discouraged or forbidden by their civilian masters and their own customs from taking the kind of measures that might be effective against members of the warrior class.”* (Peters, 1994).

As EMP, sem estarem sujeitas a constrangimentos legais de regras de empenhamento (ROE), como as Forças Armadas nacionais, podem conseguir mais eficazmente os efeitos contra tais «guerreiros», *“Um exemplo disto é o desempenho dos soldados americanos contra este tipo de «guerreiros» na Somália. Na ausência de linhas da frente e com uma distinção ambígua entre combatentes e não combatentes as forças americanas viram-se obrigadas a lutar num tipo de guerra que favorecia fortemente o inimigo, neste caso, os «guerreiros» da Somália”* (Magalhães, 2005: 164).

(3) O pós-11 de Setembro

Apesar de todos os factores atrás citados terem sido determinantes para o crescimento desta actividade, o facto é que, o grande incremento na criação e disseminação de novas empresas deste tipo se deveu aos ataques perpetrados pela *Al Qaeda* em 11 de Setembro de 2001 ao *World Trade Center* e do Pentágono e à posterior intervenção no Afeganistão e Iraque. Mas as atenções da opinião pública nestas empresas foram colocadas desde o início da guerra do Iraque, pelo facto das EMP terem tido um papel proeminente durante a guerra. Nessa fase, as EMP garantiam o *tactical air Picture* para o Centro de Operações Aéreas Conjunto, o apoio aos

²⁰ *“Seus clientes são estados, grupos armados, sociedades comerciais que operam em contextos difíceis, Organização das Nações Unidas (ONU), ONGs e mesmo o CICV, ainda que seja somente em casos excepcionais e exclusivamente para a protecção de instalações...”* (ICRC, 2004).



Unmanned Aerial Vehicles (UAV) Predator e as ligações de dados usadas para transmitir informação. O emprego de EMP também se verificou ao nível de operações logísticas de apoio, pré-posicionamento de equipamento e manutenção, sistemas de detecção biológica e química, transporte de material e combustível e serviços médicos. (Isenberg, 2006: 5-6)

Contudo, o recurso às EMP no Iraque aumentou muito após a fase inicial das operações de combate. Para David Isenberg esta situação deveu-se fundamentalmente a dois factores. O **primeiro** prende-se com o facto de a liderança política Norte-americana ter subestimado o número de militares que seriam necessários para as operações de segurança e estabilidade. Ignorando os seus conselheiros, a administração Bush interveio no Iraque com menor número de forças que aquelas que seriam necessárias. Desta forma, EMP como a *Halliburton* surgem no TO do Iraque no sentido de apoiar as forças americanas e da coligação. O **segundo** factor encontra pertinência na medida que, como parte do plano para trazer democracia ao médio Oriente, o Iraque deveria renascer como «um novo país». Nesse sentido seriam necessários projectos de reconstrução em massa para ultrapassar duas décadas de guerra com o Irão, os EUA e as sanções que haviam sido impostas. Contudo, a administração Norte-americana não previu nem antecipou a emergência de uma insurreição crescente, uma vez que as forças americanas não estariam disponíveis para garantir a segurança dos que estavam a executar a reconstrução. Estas firmas, responsáveis pela reconstrução, viram-se na contingência de contratar o serviço das EMP a bem da protecção daqueles que eram seus colaboradores (Isenberg, 2006: 6). Na actualidade existem pelo menos 20 000 pessoas contratadas por EMP a trabalhar no Iraque, perfazendo, as EMP, o segundo maior contingente na «coligação de vontade» liderada por americanos no Iraque (Percy, 2007: 7).

e. Tipologia das EMP

Uma das maiores dificuldades²¹, ainda não satisfeita de forma razoável, prende-se com a categorização das EMP. A diversidade de serviços que estas empresas prestam²² varia de empresa para empresa de acordo com: a capitalização de mercado que a EMP possui; o número de colaboradores; a história da empresa; as relações corporativas que possui; as características e o grau de experiência dos seus colaboradores; a localização da sua base; e da localização para onde são projectadas as suas operações. Podendo referir-se como único ponto de convergência o facto dos serviços que prestam se enquadrarem no domínio militar (Singer, 2004a: 88).

²¹ De forma a poder estimar a legitimidade das diversas empresas há que categorizar este tipo de serviços que são prestados (Schreier, et al., 2006: 33).

²² “*Private military corporations provide the (...) ability to respond across the spectrum of conflict by contracting out for required non-core or emerging capabilities*” (Smith, 2003: 116). Serviços de combate; treino e assistência militar; *procurement* de armamento militar; análise estratégica; Informações; e apoio logístico militar (Singer, 2004: 88).



Várias têm sido as formas de classificar as referidas empresas. Autores como Brooks (2001:130) procuram uma classificação de acordo com o nível geral da sua actividade, dividindo-as em EMP e Empresas de Segurança Privadas. Nas primeiras, o enfoque é dado a serviços mais activos²³, enquanto nas segundas, o enfoque é dado a empresas que fornecem serviços de segurança passivos.

Para Singer (2004a: 88-91) este tipo de classificação ou a classificação de empenhamento *hard* ou *soft* (no que concerne ao tipo de actividades ou quando o cerne da análise é se os colaboradores estão armados ou desarmados), procura classificar as EMP através de um método analítico e não de centrar a análise em cada EMP *per si*. Desta forma, por um lado, as empresas passivas e activas podem, de acordo com a situação, mudar de classificação²⁴, por outro, as diferenças entre colaboradores armados e desarmados não traduz uma real diferenciação mas sim uma distinção antiga²⁵, a qual não determina o impacto no conflito. “*In the instances of Croatia and Ethiopia, private consultation and training were critical enabling factors to successful, war-ending military offenses. Yet, the firms that offered these services would be defined as passive, simply because their employees were unarmed...*” (Singer, 2004a: 90)

Podem encontrar-se ainda outras categorizações para as EMP, tendo como base a sistematização dos serviços que estas prestam. De acordo com o *Foreign and Commonwealth Office* (2002: 10), estas podem dividir-se em: combate e apoio operacional; treino e aconselhamento militar; *procurement* de armas; pesquisa de informações; segurança e serviços de prevenção de crimes; e apoio logístico.

Para Peter Singer (2004a: 91-100) este tipo de empresa assenta em duas bases: a base militar e a base económica. Assim, ao identificar-se o contexto militar há que ter em conta não só o tipo de serviço prestado tal como o nível de «força»²⁶ que a empresa está habilitada a disponibilizar. Dessa forma, à semelhança da doutrina militar, onde as unidades são categorizadas de acordo com o grau de empenhamento no Teatro, em que há unidades que actuam na área onde decorrem as operações – na ponta da lança; as que actuam no Teatro de

²³ Como treino militar ou operações de combate ofensivas que, poderão ser contratados por Estados ou Organizações Internacionais, como a ONU (Brooks, 2000: 130).

²⁴ Firmas como a *Armorgroup* ou a *Suthern Cross Security* que garantem a segurança de área e instalações dos seus contratantes em zonas de conflito são consideradas «passivas». No entanto quer as operações que conduzem quer o impacto no seu contratante podem ser consideradas activas. Por vezes para defender determinadas regiões conduzem ataques usando força de «estilo militar». Por outro lado, devido à natureza dos conflitos (maioritariamente internos) as instalações que protegem são por vezes centros de gravidade de impacto estratégico (segurança de locais que servem de principal fonte de financiamento de conflitos ou linhas de comunicação críticas). Assim, embora a sua entrada no «mercado» seja passiva o impacto que produzem é estratégico (Singer, 2004: 89).

²⁵ Já que, na era da informação carregar num botão de um computador pode ser tão letal como carregar num gatilho de uma arma (Singer, 2005: 90).

²⁶ “*The panoply of services defies classification, but they all involve the export of private military expertise in some fashion*” (Zarate, 1998: 91).



Guerra; e as que actuam no Teatro de Operações. Por analogia, as EMP poderão ser respectivamente: ***Military Provider Firms*** (tipo I) – empresas definidas pelo seu enfoque no ambiente tático; ***Military Consultant Firms*** (tipo II) – caracterizam-se por proporcionarem serviços de consultoria e treino integral necessários à operação e reestruturação das forças armadas do cliente; e ***Military Support Firms*** (tipo III) – providenciam serviços militares adicionais que incluem assistência e apoio «não letal», logística, informações, apoio técnico, reabastecimento e transportes. A vantagem nesta tipologia reside no facto de se poder explorar as variações naquela actividade, na organização, nas operações efectuadas e no impacto que as operações produzem²⁷.

²⁷ Para mais detalhes ver apêndice 3 (Tipologia das EMP).



3. Os efeitos do mercado militar privado

“Private companies (...) can do it faster, better, and much cheaper than the United Nations.”

(Brooks, 2000)

a. A Segurança Internacional

Um dos paradigmas da segurança internacional é o de que são os Estados os principais actores nas relações internacionais (Sousa, 2005: 5). Deste modo, a política internacional é constituída por interacções entre Estados alimentada pelos balanceamentos de poder entre estes actores. Assim, ao avaliar os cálculos políticos e os resultados dos conflitos, na generalidade, os outros actores não são contabilizados. Mas, as EMP, fruto do desenvolvimento que têm conhecido, vêm desafiar este paradigma já que se constituem como actores privados que participam nos conflitos, tornando-se numa alternativa ao monopólio dos Estados. As EMP representam padrões alternativos de poder e autoridade ligados ao mercado global, mais do que limitados pelo Estado territorial, que afectam as dinâmicas das relações de segurança Inter-Estados e Intra-Estado. Ainda que se possa argumentar que o crescimento do sector militar privado não representa grandes alterações na segurança internacional e que as EMP são apenas mais um recurso ao alcance dos Estados, para que estes possam exercer o seu poder. O facto é que as EMP são entidades privadas independentes e operam no mercado global, o que as coloca para além do domínio do Estado, permitindo a outros actores não Estatais, como cartéis de droga, Estados pária ou outros, o acesso a capacidades que haviam sido exclusivas de Estados, desafiando desta forma as bases locais da autoridade soberana (Singer, 2004a: 170).

(1) Poder, um bem fungível

A privatização do fenómeno militar significa que o recurso a capacidades militares se encontra facilmente acessível através do mercado global (Singer, 2004a: 171). Onde antigamente a criação de uma força requeria, aos Estados, elevados investimentos em tempo e recursos, actualmente todo o espectro de forças convencionais pode ser obtido em questão de semanas ou mesmo dias. As barreiras da aquisição de uma força militar são cada vez menores²⁸. O mesmo princípio se aplica aos novos Estados ou mesmo a grupos não Estatais sem possibilidade de ter apoio institucional ou gerar forças militares eficazes. Assim, com o apoio das EMP os clientes passam a ter a possibilidade de aceder a capacidades que carecem de especialização (e.g. saberes

²⁸ Por exemplo os Estados do golfo Pérsico contratam EMP de forma a atingirem níveis de poder que de outra forma estariam condicionados “...the Vinnell Corporation has been contracted to train the Saudi Arabian National Guard since 1975. Other US military firms working in Saudi Arabia include Booz-Allen & Hamilton, which drills the Saudi marine corps and maintains the Saudi Armed Forces Staff College; Science Applications International Corp. (SAIC), which provides guidance for the Saudi navy; and O’Gara Protective Services, directly hired by the Saudi Defence Minister to provide security for the Saudi royal family.” (Sheppard, 1999).



e perícias no âmbito da guerra da informação) o que aproxima estas dinâmicas à realidade do séc. XVI, onde a riqueza e as capacidades militares ombreavam (Singer, 2004a: 174).

A possibilidade de alcançar estas capacidades pode ser encarada como forma de contenção. Autores como Robert O. Keohane (1986: 167) referem que não é fácil transformar meios económicos e força em capacidades militares²⁹. Estes autores referem que o crescimento da co-dependência entre Estados, no domínio económico, não é um sinal de vulnerabilidade, mas representa um aumento do custo da agressão diminuindo, dessa forma, os incentivos da guerra. Nesta ordem económica liberal teórica, a riqueza encontra-se apartada das capacidades coercivas necessárias ao controlo do território, o que afasta uma das principais razões da guerra. No entanto, o fenómeno da privatização militar significa que os recursos militares se encontram disponíveis no mercado aberto, muitas vezes a melhores preços e garantindo maior eficácia que o que poderia ser providenciado por clientes individuais. Assim, contrariando as previsões acerca da divisão dos poderes militar e económico, o poder é mais fungível que nunca, estando as capacidades de coação acessíveis a todos os que possuem dinheiro e recursos para procurá-las (Singer, 2004a: 171).

(2) A dinâmica do mercado e o equilíbrio de poder

A privatização da segurança encontra-se para além do controlo do Estado e as incertezas decorrentes do dinamismo deste mercado tornam ainda mais difícil a tarefa de aquilatar o equilíbrio de poder, particularmente em conflitos regionais. Avaliar as capacidades ou a postura da força do adversário nunca foi tarefa fácil mas, num mercado aberto, onde uma variedade enorme de opções estão à disposição dos Estados, a quantificação do poder militar tornou-se uma tarefa cuja dificuldade foi incrementada exponencialmente. Vários Estados³⁰ (cujos adversários contrataram EMP antes de ofensivas com sucesso) perceberam que, não só as relações de dissuasão, outrora previsíveis, rapidamente se desmoronam, dado que o envolvimento de EMP pode rapidamente e, talvez inesperadamente, desequilibrar a balança de poder regional. Sendo uma das possíveis consequências a da corrida ao armamento no mercado aberto, dificultando ainda mais o controlo daquele material, bem como o respeito pelos acordos de manutenção e monitorização das armas convencionais (Singer, 2004a: 175).

Por outro lado, em determinadas situações, as EMP podem actuar no sentido de mitigar as tendências de rumar para o conflito. A declaração da intenção de contratar de uma determinada EMP pode levar a que os adversários sejam movidos a decidir acerca de iniciar um conflito ou de mantê-lo, em virtude de se poder alterar o *status quo* “*If private information about capabilities was often a major factor influencing the odds of victory, then we would expect*

²⁹ “...and the fungibility assumption is highly questionable...” (Keohane, 1986: 167)

³⁰ Sérvios, Eritreus, Ruandeses e Ugandeses, entre outros. (Singer, 2004a: 175)



rational leaders to update their war estimates during international crises: a tough bargaining stand by an adversary would signal that the adversary was militarily stronger than expected’ (Fearon, 1995: 409). Se a corrida ao contrato de EMP é elevado em determinada região pode implicar uma potencial baixa na procura de EMP noutra região do globo, reduzindo por um lado a qualidade e por outro aumentando o preço dos serviços (Singer, 2004a: 176).

(3) O padrão das alianças

Durante a guerra fria, as relações entre Estados fortes e Estados fracos (dependentes de segurança) era crítica. O controlo que os Estados fortes exerciam sobre os seus «clientes» resultava muitas das vezes de negociações onde os primeiros providenciavam apoio militar e conselheiros necessários à segurança dos segundos. No entanto, esta segurança era garantida a um preço que, muitas vezes, se fazia sentir na influência para promover os objectivos dos Estados mais fortes (Singer, 2004a: 177).

O acesso ao mercado militar privado veio alterar este paradigma. Assim, ao invés de ter de aceder às imposições dos Estados fortes, os Estados fracos podem «comprar» perícias militares, treino e capacidades que necessitam para a sua segurança no mercado aberto. Como resultado a influência dos primeiros começa a diminuir. Por outro lado, o cariz funcional de institucionalizar alianças alterou-se. Tradicionalmente as capacidades militares eram complementares, isto é, as tarefas militares nas alianças eram repartidas, criando deste modo uma dependência grande entre Estados. Actualmente as EMP podem desempenhar algumas dessas tarefas, levando a uma diminuição da confiança e enfraquecendo os laços que ligavam os Estados aliados³¹ (Singer, 2004a: 178).

A contratação das EMP também se traduz numa nova forma de apoio e alianças. Dado que as EMP permitem uma transformação de recursos financeiros em poder militar, aos aliados permite-se o apoio militar na guisa de simples infusões financeiras. O racional para este novo tipo de apoio é a baixa do risco potencial aos apoiantes, reduzindo a probabilidade de se envolverem nos conflitos dos aliados. Adicionalmente, a *pool* de possíveis doadores de assistência militar deixa de ser exclusiva dos Estados, na medida em que, desde que possuam capacidade de pagar, os actores não Estatais podem tornar-se valiosos aliados, com capacidade de apoiar forças locais e, inclusivamente, influenciar o equilíbrio militar à distância³² (Singer,

³¹ Se um Estado aliado preferir não participar numa acção militar, as capacidades que este possuía podem ser colmatadas por EMP (e.g. muitas das competências em que os países europeus da NATO se apoiavam nos EUA para projecção externa como a capacidade de transporte aéreo, logística e outras podem ser providenciadas por EMP do tipo III) (Singer, 2004a: 178).

³² Como exemplo encontra-se a situação de *Rakesh Saxena*, um homem de negócios indiano que, em 1997 desviou fundos do *Thai Central Bank* e financiou as operações da *Sandline* na Serra Leoa, para derrotar o golpe militar da aliança rebelde “...*Saxena agreed to provide \$10 million for arms, logistical support and training in return for*



2004a: 179).

(4) *Proxies* dos governos Ocidentais

Muita da atenção negativa que tem rodeado as EMP tem sido em torno da questão se estas trabalham como «braço encoberto» das políticas externas de determinados governos Ocidentais. Em vários aspectos representa a «privatização» das forças de operações especiais Ocidentais e capacidades de informações. Mas a realidade é que, enquanto as forças de operações especiais e as operações de informações se constituem como os «braços» encobertos ou clandestinos das políticas externas ocidentais, as EMP apenas preenchem uma necessidade das políticas externas, não as tornando em «braços encobertos» dos governos ocidentais (O'Brian, 2000). Muitas empresas mantêm os laços aos governos dos seus países de origem, fruto das vantagens de que daí advêm em termos de negócio. No entanto, tem sido sugerido que alguns governos ocidentais usaram EMP ao invés de utilizarem os meios nacionais³³. Como resultado as acusações não-de se manter enquanto os laços forem «encobertos» e o facto de uma EMP ser contratada por um cliente não significa a sua institucionalização. O racional para o sucesso de muitas EMP poderá ser a intenção de empreender estas tarefas enquanto se mantiverem independentes da administração do governo. Assim, as EMP garantem a vantagem de serem um estrato extra, fora do olhar atento do público e da fiscalização dos órgãos do Estado (Singer, 2004a: 48).

(5) O *Empowerment* dos actores não Estatais

O acesso sem restrições a serviços militares, precedido pela ascensão do mercado militar privado, realçou claramente o papel de actores não Estatais, os quais haviam estado em significativa desvantagem num sistema dominado pelos Estados. As EMP permitiram a estes grupos novas opções e rumos de modo a acederem ao poder, e o Estado, visto como poderoso mas pesado, mantém a sua importância embora tenha deixado de ser indiscutivelmente o principal actor no seu ambiente. Ainda que alguns executivos de EMP refiram que estas firmas prestem, apenas, serviços aos Estados³⁴, a estrutura do mercado e a observação permitem notar o oposto. Da mesma forma que as EMP, fruto dos seus interesses, podem decidir reclamar um contrato, a liquidação imediata dos seus serviços pode tornar-se de enorme tentação na escolha

prospecting rights, but subsequently paid less than \$1.5 million because of his «legal problems» ...» (Telegraph.co.uk, 1998).

³³ A relação da comunidade de informações Britânicas com a *Sandline* e da *Central Intelligence Agency* (CIA) com a *Vinell* a qual, de acordo com William D. Hartung (1996), em 1975 numa entrevista ao *Village Voice*, um funcionário do Pentágono a descreveu como "...our own little mercenary army in Vietnam (...) we used them to do things we either didn't have the manpower to do ourselves, or because of legal problems..."

³⁴ Sendo este racional referido ao facto de serem contratados por outros actores, o que pode danificar a sua reputação e assim perderem acesso a futuros contratos.



do cliente. Deste modo, as EMP têm sido contratadas por uma miríade de clientes, sendo o tipo de serviço prestado a única limitação. As empresas do tipo I, tendo dificuldade em operar no mercado competitivo, são as mais prováveis de operar com actores não Estatais violentos³⁵. Grupos rebeldes em Angola, Serra Leoa e Congo contrataram EMP do tipo I de forma a receber treino e assistência militar no emprego de tecnologia militar avançada, organizações internacionais de crime, incluindo cartéis colombianos de droga são referenciados como terem pago a contratação de serviços para apoio em contra-informações, guerra electrónica e no emprego e uso de armamento sofisticado por empresas referidas como *rogue firms*³⁶ (Singer, 2004a: 181). Nos finais dos anos 90, várias EMP estiveram ligadas a grupos de terroristas através do mercado lucrativo do treino de jovens muçulmanos que estavam a ser recrutados por todo o mundo para se «juntarem» a grupos radicais que desenvolviam a *Jihad* em regiões como a Chechénia e Afeganistão (BBC, 2001). O incremento de capacidades militares de estes e outros actores não Estatais tiveram consequências como o alastramento de conflitos e uma redução na capacidade de Estados fracos, para eliminarem a oposição interna (Singer, 2004a: 180-182).

A atracção de recursos e os riscos de explorá-los em áreas instáveis apresenta-se como um poderoso incentivo para que as empresas, que os exploram, mantenham a estabilidade de Estados fracos, motivação que pode estar, inclusivamente, em harmonia com os objectivos daqueles governos. Uma companhia mineira depende da segurança para proteger os seus investimentos e um governo sitiado adquire incremento de segurança de forma a garantir a sua soberania, enquanto os proventos da prospecção do minério podem complementar os seus cofres. Além do mais, uma EMP, enquanto reforça a performance do governo do seu cliente, protege as operações da empresa mineira, dado que os rendimentos desta fonte garantem os pagamentos. No mundo em desenvolvimento, os recursos podem emergir como moeda de estabilidade. A fonte de pagamento é a diferença entre a intervenção de uma EMP e das ONU, organização financiada por doadores e não pelo Estado em questão. Conjugação de empresas multinacionais com forças de segurança externas garante aos estrangeiros uma poderosa influência no governo e seus assuntos de Estado, risco que alguns governos aparentemente estão dispostos a correr (Shearer, 1998: 72).

(6) O lucro com a paz?

O mercado oferece também uma grande selecção de opções militares para actores não estatais com maior reputação. Normalmente as opções de intervenção de organizações regionais

³⁵ “...Some firms have committed severe abuses in the course of their operations and have been employed by dictatorships, rebel armies, terrorist groups, and drug cartels...” (Singer, 2004b: 522).

³⁶ Uma destas empresas *Hod Hahanit* formada por ex-militares do exército Israelita treinaram paramilitares colombianos que estiveram mais tarde envolvidos no assassinato de dois candidatos presidenciais (New York Times, 1990)



e internacionais são limitadas pelas fraquezas dos seus Estados membros. O emprego de EMP do tipo I e III pode compensar essas lacunas permitindo a estas organizações conduzir operações que não conseguiriam de outra forma³⁷. Da mesma forma, as operações da ONU já cresceram na dependência de EMP do tipo III para a logística, transporte aéreo, desminagem e consultoria de segurança. A ONU tem usado EMP desde 1990 (O'Brian, 2000). *Pacific Architects & Engineers* (PAE), *Defense Systems Limited* (DSL), *Armorgroup Int'l Training Inc.* e *DynCorp* são apenas algumas das numerosas EMP usadas, actualmente, pelos diferentes corpos da ONU (UNOCSSPS, 2008). Na actualidade prevê-se que o uso destas empresas incrementará, dado que, cada vez mais, estão a investir em capacidades para as missões da ONU. Anteriormente construíam campos de refugiados, providenciavam monitores ou polícia civil, actualmente envolvem-se na segurança e protecção de pessoal da ONU e em avaliação de risco, tendo sido dado como hipótese por algumas EMP, do tipo I, a possibilidade de serem contratadas para actuar como *enforcers*³⁸ em missões da ONU (Brooks, 2000).

Para Peter Singer (2004a: 184-185) existem três cenários nos quais se poderão empregar EMP. Num primeiro, as EMP garantiriam a segurança a funcionários e meios como comboios e infra-estruturas. Num segundo cenário, criariam uma *Rapid Reaction Force* (RRF) que, embora em pequeno número, assegurariam o reforço das suas sofisticadas aptidões às forças da ONU, muitas vezes mal equipadas e pouco motivadas. Por fim, num terceiro cenário, o mais controverso, envolveria a privatização de uma operação como um todo, cujo propósito seria a substituição dos Estados sempre que estes preferissem não participar em missões humanitárias ou não estivessem prontos para garantir forças. Neste cenário antevê-se que as EMP projectem forças para derrotar oposição local, construam infra-estruturas e por fim façam a Transferência de Autoridade (TOA) para forças regulares da ONU.

No entanto, o emprego das EMP com *peacekeepers* levanta algumas questões. A primeira, encontra pertinência quando, se contratadas, poderiam estar capacitadas a garantir pessoal mais apto mas, qualquer ganho de eficiência, poderia ser posto em risco face ao incremento nos problemas de controlo e, inclusivamente, a deserção dos seus colaboradores³⁹

³⁷ Por exemplo a *Economic Community Of West African States* (ECOWAS), uma organização de Estados africanos relativamente pobres, cujos seus militares estão severamente limitados em algumas especialidades consideradas críticas para uma intervenção internacional, particularmente no transporte aéreo e logística que na sua intervenção na Serra Leoa e Libéria foram, não obstante, capazes de ser projectadas, fruto, primariamente do apoio de uma EMP, a *International Charters*.

³⁸ A *International Peace Operations Association* (IPOA) é uma associação de comércio cuja missão é de promover altos padrões éticos e operacionais de empresas activas na indústria da estabilidade e da paz e entre outras pertencem a esta associação a *DynCorp International* e a *MPRI* (IPOA, 2008).

³⁹ Um exemplo deste risco deriva do facto de que as intervenções humanitárias têm a tendência para se tornarem mais complexas ao longo do tempo. Uma EMP contratada para estabelecer um *safe haven* pode vir a deparar-se com uma situação mais complexa do que era originalmente esperada. Desta forma a operação poderá tornar-se economicamente inviável ou devido ao incremento da oposição mais perigosa que a avaliação inicial. Assim, a



(Singer, 2004a: 183). A segunda questão que pode ser identificada prende-se com o facto de que a privatização levanta riscos no âmbito de selecção adversa e decorrente dificuldade de responsabilização. As EMP não recrutam pessoal para uma missão específica, elas recrutam colaboradores conhecidos pela sua eficácia⁴⁰. No seio dos seus colaboradores poderão existir indivíduos que agiram, possivelmente, no passado sem preocupações com os direitos humanos, não havendo nada que garanta que não poderão agir da mesma forma, deixando concluir que as EMP não se podem descrever como tendo uma cultura de *peacekeeping* (Singer, 2003). Por fim, encontram-se as implicações a longo prazo para as partes. A chave para a paz duradoura é a restauração da legitimidade, o que requer o controlo das autoridades sobre a violência organizada. Se as operações de apoio à paz forem privatizadas, as EMP poderão tornar-se mecanismos temporários para a preservação da paz, podendo, no entanto, pouco fazer no sentido de identificar as causas da agitação e da violência (Singer, 2003).

Actualmente, desde aeronaves de passageiros, que são utilizadas como mísseis, a empresas privadas que comercializam no sector militar, vivem-se momentos de fluxos imensos que alteram o ambiente securitário internacional. Há uma década atrás seria absurdo falar-se de EMP para tomarem as responsabilidades de *peacekeeping*. Na actualidade, essa visão já é menos obscura. No entanto, estas empresas não actuam de forma altruísta, o que significa que o *peacekeeping* será melhor cumprido se deixado a Forças Militares. Mas, em situações em que o sector público é reticente em mitigar o sofrimento, o sector privado oferece uma nova forma de proteger todos os que de outra forma ficariam indefesos, podendo de futuro ser encarado como uma opção para o *peacekeeping* (Singer, 2003).

b. Quadro normativo

A explosão que o crescimento das EMP tem tido desde o fim da guerra fria tem levantado várias questões ao nível do quadro normativo pelo qual as referidas empresas se regem, dado que a regulação efectiva não se apresenta nem robusta nem eficaz perante as situações. De facto, vários autores como Peter W. Singer (2004b: 524) ou Schreier e Caparini (2006: 3) referem que estas empresas actuam num vácuo legislativo. Assim, sem regulação, pode-se assistir ao crescimento desenfreado de empresas que podem oferecer serviços potencialmente letais, não havendo regras acerca do tipo de serviços que podem prestar ou

EMP poderá, de acordo com o seu interesse corporativo, retirar ou se a empresa se mantiver e cumprir o seu contrato, os seus colaboradores, ao não estarem sujeitos às leis militares, poderão decidir reclamar os contratos com as empresas, fruto do risco elevado que correm. Em qualquer dos casos o resultado será o mesmo: o abandono, daqueles que se encontravam dependentes da protecção da EMP, sem consideração pelos custos políticos ou a capacidade que o cliente terá em substituí-los (Singer, 2003).

^{40c}“For example, many former members of the most notorious and ruthless units of the Soviet and apartheid regimes have found employment in the industry” (Singer, 2003).



mesmo a quem podem oferecer os seus préstimos (Percy, 2007: 7-8).

No entanto, descrever a situação legislativa referente às EMP como um vácuo legislativo, pode induzir em erro, na medida que existem vários instrumentos legais, sejam domésticos ou internacionais que se podem aplicar a este mercado ainda que nem todos sejam especificamente destinados a lidar com EMP ou, no caso dos que o são, muitas das vezes apresentam algumas lacunas facilmente contornáveis pelos destinatários. Por outro lado, a falta de normas não só ameaça as EMP como aos seus colaboradores, deixando a dúvida se os últimos podem ou não ser considerados combatentes no campo de batalha. Por estas razões a regulação das EMP é também um interesse das próprias empresas (Percy, 2007: 9).

(1) Legislação doméstica

A legislação criada por Estados para lidar com EMP a operar no seu território forma uma parte da rede que controla, actualmente, o sector militar privado. Parece evidente que, quando os Estados contratam EMP para apoiar em projectos ou as suas forças armadas, o próprio Estado, deverá decidir quais as regras dessa relação. No entanto, a regulação doméstica, por si só, é incapaz de solucionar todos os problemas, deixando lacunas legislativas em aberto, sendo, a maior de todas, a possibilidade de deslocalização da empresa, de um Estado, por ter uma legislação muito restritiva, para outro cuja legislação é mais permissiva (Percy, 2007: 25).

(a) EUA

A situação legislativa, referente às EMP, nos EUA tem duas componentes principais: um sistema de concessão de licenças, onde os potenciais contratos são examinados; e um conjunto de legislação relativamente a acções judiciais contra indivíduos, colaboradores de EMP, que tenham cometido crimes enquanto prestam serviço no estrangeiro (Percy, 2007: 26).

Quanto ao primeiro mecanismo, este é materializado pelo *International Traffic in Arms Regulation* (ITAR) e pelo *Arms Export Control Act* (AECA) sendo utilizados os mesmos métodos de controlo de venda de armas e de outros serviços de segurança para controlar as EMP através do *Department of State* (DoS)⁴¹ (Holmqvist, 2005: 51).

No entanto, este mecanismo legal apresenta algumas lacunas. Primeiro, o processo de concessão de licenças é considerado idiossincrático e inconsistente (Holmqvist, 2005: 51), já que os gabinetes do DoS envolvidos alteram constantemente e nem as EMP nem observadores independentes têm a noção clara como o processo se desenrola (Avant, 2002). Em segundo lugar, o facto de o Congresso só ser notificado acerca de contratos no quadro do ITAR, para valores

⁴¹ Neste contexto o ITAR é uma das peças fundamentais de legislação e aplicação de licenças para empresas que providenciam conhecimento, serviços ou bens no domínio militar com o *Department of State's Office of Defense Trade Controls* (ODTC), que possam vender os seus serviços no estrangeiro, sendo limitada a venda de serviços a países considerados ameaça, tal como a venda de armas. Os requerimentos são, então, sujeitos a uma avaliação interna envolvendo vários gabinetes do DoS (Holmqvist, 2005: 51).



superiores a US \$ 50 milhões, não existindo qualquer legislação que impeça as EMP de obviar esta notificação ao ratificar vários contratos abaixo daquele valor (Percy, 2007: 26). Em terceiro lugar, mesmo que a licença seja concedida não existem mecanismos de fiscalização credíveis. Sendo uma opção, a embaixada ou consulado no país que percebe os serviços, o órgão fiscalizador dos contratos, pressupondo que possui tempo e capacidade de aceder a zonas de guerra, ao que muitos funcionários respondem que esta fiscalização não é das suas atribuições (Singer, 2004b: 539).

O rápido crescimento deste mercado também ajudou a agudizar o problema na medida em que o número de funcionários, do governo Norte-americano, qualificados para administrar os contratos não são suficientes e a pressão para firmar contratos resulta numa diminuição de qualidade na sua administração⁴². Além do mais, as EMP não são compensadas de modo a encorajar a competição e a responsabilização. As regras complicadas dos orçamentos Norte-americanos permitem que uma agência possa solicitar a outra a administração de um contrato⁴³, o que pressupõe outro problema, até 2005 apenas os colaboradores das EMP contratadas pelo *Department of Defense* (DoD) poderiam ser processados ao abrigo do *Military Extraterritorial Jurisdiction Act* (MEJA). Finalmente, frequentemente muitos dos contratos para serviços prestados por EMP são inapropriados (Percy, 2007: 27). Estes contratos definidos por Caroline Holmqvist (2006: 31) como «*Indefinite Delivery/Infinite Quantity*» (ID/IQ)⁴⁴ são particularmente populares em virtude de resolverem os problemas com a regulação contratual das EMP⁴⁵.

A segunda componente do sistema judicial americano é operacionalizada através do MEJA⁴⁶. Ainda que não seja especificamente vocacionado para colaboradores de EMP, esta legislação foi adaptada aos colaboradores das EMP, em parte fruto do *Status of Forces Agreements* (SOFA) que os EUA possuem com vários governos em que é garantida imunidade

⁴² No Iraque quem monitoriza os contratos do Estado com as diversas EMP é uma EMP (o contratante maioritário) a Aegis (Percy, 2007: 27)

⁴³ Os seis elementos de duas EMP (*CACI International Inc. e Titan Corporation*), envolvidos no escândalo de *Abu Graib*, contratados como interpretes e interrogadores para o Exército Norte-americano foram contratados pelo *Department of the Interior's National Business Center* (NBC) (Percy, 2007: 27).

⁴⁴ Contratos cujo preço é fixado desde logo, para cobrir uma série de tarefas não especificadas (e.g. "...*freedom to use latest commercial practices and techniques to meet requirements successfully...*") por um determinado período de tempo (Holmqvist, 2006: 31).

⁴⁵ Se um contrato for muito específico pode abrandar as capacidades da empresa para no seu cumprimento ou torná-lo economicamente pouco atractivo. Desta forma, se por um lado os contratos do tipo ID/IQ garantem que as EMP começam a prestar o serviço com maior celeridade (Percy, 2007: 27) por outro lado estes contratos podem permitir o abuso e cobrança exagerada dos serviços, diminuindo o nível de transparência na contratação de EMP (Holmqvist, 2006: 31).

⁴⁶ Sendo uma legislação de 2000, o MEJA foi criado para assegurar que qualquer crime cometido por qualquer civil que acompanhasse as forças militares Norte americanas (Percy, 2007: 28).



referente a acções judiciais contra cidadãos americanos⁴⁷. Um dos problemas que este facto representa prende-se com a forma pouco robusta com que os colaboradores das EMP possam ser julgados no estrangeiro. Só depois de 2005⁴⁸ é que a lacuna inicial⁴⁹ foi preenchida garantindo que qualquer indivíduo contratado por outra agência que não o DoD, mas que estivesse em apoio daquele departamento, fosse incluído. No entanto, algumas agências como o *Federal Bureau of Investigation* (FBI), o *Drug Enforcement Agency* (DEA), a CIA e o *Department of Homeland Security* (DHS) mantêm-se à margem do MEJA. O MEJA, também, não se aplica a americanos contratados por EMP ao serviço de outros governos⁵⁰ (Percy, 2007: 27).

Outra limitação do MEJA, é que este só se aplica a crimes cuja moldura penal seja igual ou superior a um ano de prisão, excluindo, deste modo, pequenos delitos. Enquanto os efeitos de excluir pequenos delitos na legislação são aparentemente mínimos, na prática poderá trazer impacto não só na disciplina militar, bem como nas relações com a população local que, em última análise, poderá ser razão para se afastar. Acresce ainda que as acções judiciais extraterritoriais são complexas e caras, bem como os detalhes relevantes do crime⁵¹ poderão estar localizados longe, o que faz com que a ausência de vontade de iniciar acções judiciais seja uma das razões da escassez de acusações ao abrigo do MEJA (Percy, 2007: 29).

(b) África do Sul

A abordagem Sul-africana ao controlo legal das EMP é completamente diferente da dos EUA. Enquanto os segundos procuram controlar as EMP, o sistema Sul-africano visa de forma eficaz bani-las, o que pode ser parcialmente explicado através da experiência Sul-africana com a EO. Assim, o *Regulation of Foreign Military Assistance Act* (RFMAA) de Maio de 1998 é uma tentativa de banir a actividade mercenária⁵² e regular a assistência militar⁵³ no estrangeiro. Tendo o foco nas EMP, o RFMAA estipula que para qualquer tipo de assistência militar, bem como, qualquer outra actividade que possa ter resultados posteriores, numa das partes para o conflito armado, a empresa obtenha permissão do *National Conventional Arms Control Committee* (NCACC) antes de aceitar o contrato. Embora esta legislação represente uma forma de

⁴⁷ Esta imunidade pode transformar-se numa «espada de dois gumes». Por um lado garante um julgamento justo, não permitindo que qualquer cidadão americano se sujeite a um sistema judicial «duvidoso». Por outro lado, impede a responsabilização das acções praticadas por colaboradores de EMP (Percy, 2007: 28).

⁴⁸ Com a National Defense Authorization Act for Fiscal Year 2005.

⁴⁹ Apenas os indivíduos contratados pelo DoD.

⁵⁰ O *Patriot Act of 2001* limita estas lacunas desde que, sejam cometidos crimes por americanos ou contra americanos em território ou instalações usadas por americanos, não incluindo actividades fora de bases americanas ou outras instalações (Percy, 2007: 29)

⁵¹ Incluindo testemunhas e provas.

⁵² Que define como “*mercenary activity means direct participation as a combatant in armed conflict for private gain*” (Republic of South Africa, 1998: 4)

⁵³ “*military assistance to a party to the armed conflict by means of : advice or training; personnel, financial, logistical, intelligence or operational support; personnel recruitment; medical or para-medical services; or procurement of equipment;*” (Republic of South Africa, 1998: 4)



regulamentação nacional aplicada à exportação de serviços, o governo Sul-africano considera estender esta legislação de forma a cobrir todos os sectores de emprego de nacionais em zonas de guerra, o que teria como consequência o banir da exportação de serviços privados de segurança daquelas áreas. No entanto, o reforço desta lei enfrentaria problemas no que respeita ao direito constitucional que os cidadãos Sul-africanos têm de escolha livre de: comércio, ocupação ou profissão (Holmqvist, 2006: 52). Por outro lado, esta legislação demonstra um dos maiores desafios que a legislação doméstica enfrenta. Se for muito restritiva pode forçar as EMP a deslocalizarem-se para o estrangeiro ou para a clandestinidade⁵⁴. Se as empresas operarem na clandestinidade são mais difíceis de serem atingidas pela legislação, prejudicando as empresas legítimas tornando mais difícil o acesso ao mercado, abrindo, assim, oportunidades para as empresas a operar nas margens desse mesmo mercado (Percy, 2007: 31).

(c) Reino Unido

No Reino Unido a legislação mais relevante no que concerne às EMP é o *Foreign Enlistment Act* (FEA) de 1870. Esta legislação proíbe a qualquer britânico o alistamento ou providenciar qualquer tipo de serviços militares a qualquer Estado estrangeiro, não tendo, apesar disso nenhum cidadão britânico sido alvo de alguma acção judicial ao abrigo daquela lei (Magalhães, 2004: 20). No entanto, desde 1998 que, em virtude do *Legg Report*⁵⁵, várias vezes se levantaram naquele país e, em Fevereiro de 2002, foi publicado o *Green Paper* que refere a necessidade de legislação, fruto do impacto que uma EMP britânica possa causar na política externa britânica. Assim, o *Green Paper* propõe seis hipóteses para a regulamentação das EMP⁵⁶, ao que em Agosto do mesmo ano a câmara dos Comuns respondeu com um relatório recomendando um modelo semelhante ao americano prevendo um regime de concessão de licenças, requerendo a divulgação das estruturas e políticas da empresa e a criação de um regime de avaliação e monitorização (Percy, 2007: 32).

(d) Síntese

Ao examinar a legislação doméstica existente, esta revela-se um bom princípio, embora não ofereça uma solução completa para os desafios colocados pelas EMP. Criar mecanismos que assegurem a transparência, a responsabilização e o controlo destas empresas é certamente duplicar os procedimentos colocados aos militares nas democracias modernas. A decisão do uso

⁵⁴ Após a primeira legislação ter sido posta em prática a EO acabou tendo-se reconstituído, aparentemente, noutras formas (Percy, 2007: 31)

⁵⁵ Relatório que analisa a venda de armas, efectuada pela *Sandline*, ao governo da Serra Leoa, violando o embargo imposto pelo Conselho de Segurança (CS) da ONU (Percy, 2007: 31).

⁵⁶ Banir a actividade militar no estrangeiro; banir o recrutamento para a actividade militar no estrangeiro; um regime de concessão de licenças para serviços militares; um sistema de regulamentação e notificação; licença geral para empresas; e a criação de um código de conduta voluntário ou regulação própria. (House of Commons Foreign Affairs Select Committee, 2002: 20:27)



da força, em democracia, é sujeita ao debate por parte das estruturas governativas. Após a projecção dos militares para operações, as suas acções são escrutinadas pelos média e respectivos governos eleitos. Os militares, nas democracias, têm sistemas judiciais reconhecidos, os quais asseguram que os transgressores são punidos pelas suas acções. As EMP actuam sem o debate democrático, sem controlo formal e sem mecanismos legais. Além disso a legislação doméstica não consegue lidar com empresas que não só operam fora do controlo do Estado, como em regiões onde o direito é dificultado. Muitos destes obstáculos, para uma eficaz regulação doméstica deverão ser complementados pela legislação internacional. Fazendo sentido que empresas que operem ao nível internacional sejam reguladas internacionalmente (Percy, 2007: 40).

(2) Legislação internacional

A legislação internacional tem potencial para ser a ferramenta mais eficaz no que concerne à regulamentação das EMP. Mas, enquanto a arena doméstica sofre de limitações como regulador de EMP que operam internacionalmente e de deficiências provocadas pelos seus modelos legislativos, o vazio é notório na legislação internacional, uma vez que não existe legislação específica no tocante às EMP e o estatuto destas empresas, perante o Direito Internacional Humanitário (DIH), não é claro (Percy, 2007: 41).

Existem três instrumentos legais internacionais especificamente destinados a lidar com Mercenários, mas nenhum se aplica às EMP: a Convenção anti-mercenarismo em África de 1977 implementada em 1985; o Artigo 47º do Protocolo Adicional I da Convenção de Genebra de 1977; e a Convenção Internacional das Nações Unidas Contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de Mercenários de 1989 e implementada em 2001 (Percy, 2007: 41-44).

O corpo da legislação internacional especificamente designado para lidar com mercenários não só contem lacunas como não pode ser aplicado às EMP. Mercenários e EMP podem partilhar algumas similitudes, nomeadamente no que toca a providenciar serviços militares a troco de proventos financeiros. No entanto, os serviços que prestam apresentam um cariz diferente⁵⁷, o que antevê diferentes níveis de controlo. Além do mais, a diferença de vontade de regulação também é diferente⁵⁸. Mas as EMP também facilitam serviços perigosos que podem influenciar o resultado dos conflitos estando estes serviços por regular (Percy, 2007:

⁵⁷ Mercenários ao propiciarem serviços que apoiam o derrube de governos ou a intervenção em guerras civis prolongadas necessitam de um determinado controlo necessariamente diferente das EMP que proporcionam serviços de segurança, interrogatório ou levantamento de minas entre outros.

⁵⁸ Enquanto os mercenários operam à margem da lei proporcionando, frequentemente, serviços ilegais, as EMP, por seu turno, advogam a regulamentação e operam quer através do consentimento dos governos (como é o exemplo Norte-americano) ou através dum sistema informal de notificação do governo (como frequentemente no Reino Unido) “*British SCs operate freely under the licensing provisions of the British government*” (Zarate, 1998: 134).



44).

O DIH é composto por regras de conduta no campo de batalha, o *Jus in Bello*, sendo as Convenções de Genebra e os seus Protocolos Adicionais as suas principais fontes. Prevê regras a aplicar a todos os participantes no campo de batalha⁵⁹. Desse modo, o *International Committee of the Red Cross* (ICRC) refere que as EMP não estão totalmente desreguladas, já que devem seguir as mesmas regras que os outros intervenientes no conflito (ICRC, 2007). Sendo algumas das formas de o garantir a de incluir nas provisões dos contratos, como parte dos códigos de conduta voluntários ou nas cartas de organizações como a *International Peace Operations Association* (IPOA) ou a *British Association of Private Security Companies* (BAPSC) (Percy, 2007, p. 46). Em teoria, ter a percepção que as EMP têm o dever de cumprir o prescrito no DIH deverá assegurar, no mínimo, um padrão de comportamento. Na prática, confiar no DIH como mecanismo de controlo é insensato, dado que este é difícil de aplicar a militares dos Estados, com cadeias de comando claras que, com facilidade, identificam os originadores das ordens (Percy, 2007: 46).

A legislação internacional assim como potenciais esquemas regulatórios, cujo fito seja o de controlar EMP parecem ser inexistentes. Por outro lado, a legislação existente não foi desenhada de modo a contemplar estas empresas e a arquitectura da lei anti-mercenarismo ou as formulações do DIH também não prevêm a possível participação de EMP nos conflitos. Mesmo quando o vazio da legislação existente é identificado, a tarefa de construir um novo sistema normativo parece ser repleta de dificuldades. A regulação deverá ser suportada pela vontade internacional e os sistemas necessários para a sua aplicação pagos para o efeito. No entanto, não deverá duplicar os regimes normativos domésticos desnecessariamente. E ainda que a criação de um sistema legislativo pareça tarefa difícil, esta apresenta-se como absolutamente necessária. A legislação internacional tem a capacidade de proteger Estados com sistemas judiciais fracos de potenciais problemas causados por EMP, podendo, por um lado, prevenir a deslocalização e assim evitar a legislação doméstica. Por outro lado pode garantir que os contratos celebrados entre EMP e actores não estatais contemplam padrões mínimos. A legislação internacional actual por si só é uma ferramenta ineficaz para a regulação das EMP (Percy, 2007: 52).

c. O study case da *Blackwater USA*

Uma das EMP mais conhecidas da actualidade é a *Blackwater USA*, uma empresa sedeadada em *Myock* na Carolina do Norte⁶⁰. A *Blackwater*, integra a holding *Price Group, LCC.*,

⁵⁹ Direitos dos Prisioneiros de Guerra (PG) e tipo de armamento considerado legítimo.

⁶⁰ Possuindo ainda instalações no *Illianois* e São Diego (Hoover's, Inc., 2007).



foi fundada em 1997 por um ex-US Navy SEAL⁶¹, Erik Prince. Enquanto fornecia serviços de segurança nos EUA os seus créditos expandiram-se rapidamente fruto dos eventos de 11 de Setembro de 2001 e depressa ganhou a reputação de a mais profissional e agressiva EMP no Mercado⁶². Em 31 de Março de 2004 o nome da Blackwater ficou globalmente conhecido em virtude de quatro dos seus colaboradores terem sido mortos em *Fallujah*, enquanto efectuavam uma escolta a um comboio de abastecimentos (Mangini, 2005).

A Blackwater USA detém várias empresas subsidiárias, o que lhe permite uma abrangência de capacidades desde o treino com armas até à protecção de políticos. As capacidades desta empresa são materializadas por empresas afiliadas e unidades de negócio como a: *Blackwater Security Consulting*; *Blackwater Training Center*; *Blackwater Target Systems*; *Blackwater K9*; *Raven Development Group*; *Blackwater's Aviation*; *Maritime Security*; e *Greystone*, empresa afiliada, que garante serviços que incluem segurança, serviços de *peacekeeping*⁶³, treino e logística. A empresa possui, ainda, um departamento de viaturas blindadas que iniciou a produção do *Grizzly Armored Personnel Carrier*. Detendo também *Blackwater Parachute Demonstration Team* (Hoover's, Inc., 2007).

Contando com cerca de 2300 colaboradores no terreno e cerca de 600 nas instalações nos EUA, o recrutamento faz-se por meio do uso de uma base de dados, BEARS, e por uma aplicação em linha no sítio da empresa na internet (Blackwater USA, 2007), a qual conta com cerca de 20 000 ex-militares prontos para a projecção e empenhamento, com um pré-aviso reduzido, para qualquer parte do mundo. A sua divisão de Barbados⁶⁴ emprega colaboradores de países de terceiro mundo⁶⁵ cujos salários são inferiores aos contratados nos EUA (ONU, 2008: 13). Sendo, desta forma, a maioria dos seus colaboradores veteranos das forças especiais e das forças de segurança de todo o mundo (Washington Post.com, 2007).

O seu maior cliente é o governo Norte-americano tendo a sua contratação crescido, durante a administração Bush e, em particular, desde o início da guerra do Iraque (2003). Estes contratos foram iniciados, durante o ano fiscal de 2001, com um valor de US \$ 736 906 e, apenas, cinco anos depois tinham crescido cerca de 80 000%, atingindo o valor de US \$ 593 601 952, em 2006. Assim, a *Blackwater USA* entre 2001 e 2006 recebeu, dos contratos firmados com

⁶¹ United States Navy Sea, Air and Land, Força de Operações Especiais da Marinha dos Estados Unidos.

⁶² "Beyond its private security contractor services, the company has been selected for work with the US Department of Defense's Counter Narco-Terrorism Technology Program Office, the Global Peacekeeping Operations Initiative, and the US State Department's Anti-Terrorism Assistance Programs" (Hoover's, Inc., 2007).

⁶³ No sítio da Internet, a *Greystone*, publicita que tem a capacidade de fornecer ,num curto espaço de tempo, uma força treinada que garante soluções de infantaria ligeira, para além de fornecer meios de transporte necessários para a projecção de uma força para qualquer parte do mundo e treino de controlo de tumultos e de técnicas de *less than lethal weapons* (Greystone LTD.).

⁶⁴ *Blackwater's Greystone Ltd.*

⁶⁵ Chile, Nepal, El Salvador, Honduras entre outros.



o governo Norte-americano, valores acima do bilião de dólares, dos quais cerca de metade por ajuste directo (House of Representatives, 2007).

(1) Ligações políticas

Em 1980, durante a administração *George H.W. Bush*, *Erik Price* serviu como estagiário na Casa Branca. *Erik*, é contribuinte frequente do partido republicano, tendo as suas contribuições transposto os US \$ 225 000, incluindo mais de US \$ 160 000 para o Comité Nacional Republicano e para o Comité Nacional Republicano do Congresso. O pai de *Price*, para além de ser um dos cidadãos mais notáveis do Estado do Michigan, era igualmente, um dos principais contribuintes para a causa conservadora. A irmã, *Betsy DeVos*, é uma ex-presidente do partido Republicano, do mesmo Estado e ganhou o título de «*Pioneer Bush – Cheney*», em 2004, por ter conseguido juntar US \$ 100 000 para a campanha presidencial, de 2004, de George W. Bush. O marido de *Betsy*, *Richard DeVos Jr.*, um antigo director da AMWAY, tendo-se candidatado em 2006, para senador do Estado do Michigan (House of Representatives, 2007: 5).

A *Blackwater USA*, para além das ligações, através do seu presidente, ao partido republicano, contratou vários notáveis da administração *George W. Bush* para colaboradores de topo. *J. Cofer Black*, que havia desempenhado funções como director do Centro de Contra-Terrorismo da *Central Intelligence Agency* (CIA), entre 1999 e 2002, e como quadro de topo de Contra-Terrorismo no DoS, até 2004, actualmente desempenha as funções de vice-presidente da *Blackwater USA* (House of Representatives, 2007: 5). *Joseph E. Schmitz*, que desempenhara o cargo de Inspector-Geral do DoD, de 2002 a 2005, é actualmente conselheiro geral e chefe do gabinete de operações do *Price Group, LLC*, (House of Representatives, 2007: 6).

(2) As operações nos EUA

A *Blackwater USA* iniciou as suas actividades em 1998 quando uma unidade de SEAL, na Califórnia, teve conhecimento do campo de treino em *Myock*, utilizando-o para treino tiro e outras. Nos anos seguintes, a empresa trabalhou com forças de segurança e unidades militares de baixo escalão. O ponto de viragem, nos contratos empresa, foi após os ataques, de Outubro de 2000, ao USS Cole, no porto iemenita de *Aden*, que não só criou baixas na tripulação mas “*it also exposed how unprepared the Navy was to defend against a new, unpredictable kind of threat. The top brass demanded better training*” (Washington Post.com, 2007). A *Blackwater USA*, em Setembro 2002, fruto da credibilidade que, entretanto, havia criado em Washington, ganhou um contrato de treino no valor de US \$46 milhões. Numa entrevista ao Washington Post, *Erik Price* (2007) referiu “*It was our first big-volume, predictable customer (...) It conferred legitimacy (...) At that point, we became a government contractor*”.

No território Norte-americano, a *Blackwater USA*, assumiu vários contratos. O envolvimento Norte-americano nos TO do Afeganistão e Iraque veio a criar oportunidades de



negócio, como a prestação de serviços «classificados» que, de entre outros, ficou patente o seu envolvimento nos alegados voos da CIA, para transporte e detenção de prisioneiros. De acordo com a União Europeia, no relatório sobre os voos da CIA na Europa, das 51 aeronaves envolvidas no processo, 10 eram propriedade de empresas subsidiárias⁶⁶ da *Blackwater USA* (Fava, 2006: 1-6). Mas, onde mais se destacaram as suas operações, em virtude de ser a primeira vez que a sua actuação permitia estar em contacto directo com as populações (Scahill e Crespo, 2005), foi decorrente da crise no golfo do México, criada pelo furacão Katrina, em 2005, deslocando para Nova Orleães uma força que garantia a segurança aos elementos da *Federal Emergency Management Agency* (FEMA), segurança de instalações, evacuações médicas a civis e transporte de alimentação, água e medicamentos (Kimberlin e Sizemore, 2006). Após o Katrina, a *Blackwater USA*, tem desenvolvido uma atitude agressiva na aquisição de contratos em território Norte-americano (CBSNews.com, 2005).

(3) As operações no Estrangeiro

Pouco depois de 11 de Setembro a *Blackwater USA* obteve o seu primeiro contrato no Afeganistão, onde deveria garantir a segurança de determinados edifícios secretos (Washington Post.com, 2007). Actualmente, para além dos contratos já referidos, a empresa fornece treino a vários grupos do Ministério do Interior Afegão em armamento e operações tácticas através dum contrato firmado com o *US Drug Enforcement Agency* (Blackwater USA, 2007).

De acordo com um memorando da Comissão de Fiscalização e Reforma do Governo (CFRG) do Congresso dos EUA (2007: 4-6), os contratos de somas avultadas, só começam a surgir após Agosto de 2003, data em que *Paul Bremer*, administrador da *Coalition Provisional Authority* (CPA), adjudicou serviços de protecção de membros Norte-americanos de topo, por ajuste directo, no valor de US \$ 25 395 556 àquela empresa. Em Junho de 2004, foi adjudicado novo contrato, por ajuste directo, pelo DoS, conhecido como *Worldwide Personal Protective Services* (WPPS). Neste contrato, do tipo ID/IQ, fornecia serviços de protecção de membros de alto nível do governo Norte-americano e de certos governos estrangeiros sempre que necessário. Em Maio de 2006 foi adjudicado o WPPS II, no qual a *Blackwater USA* partilhava as responsabilidades de protecção diplomática com outras duas EMP⁶⁷. Não obstante, o comportamento dos colaboradores da *Blackwater USA* foi relatado por comandantes militares Norte-americanos como “*shoot first and ask questions later (...) act like cowboys*” (House of Representatives, 2007: 6). Em Setembro de 2007, após disparos sobre a população, de que resultaram onze mortos e catorze feridos, a sua licença de operar no Iraque foi revogada pelo governo iraquiano. Fruto deste incidente o seu presidente foi questionado, em Outubro do mesmo

⁶⁶ *Aviation Worldwide Services, Inc.* (Florida) e *Presidential Airways* (Florida) (Fava, 2006: 6)

⁶⁷ *Triple Canopy* e *DynCorp*.



ano, pela CFRG do Congresso dos EUA (Washington Post.com, 2007). Como resultado, os colaboradores, envolvidos nos incidentes de Setembro de 2007, encontram-se sobre investigação do FBI (New York Times, 2007).

Para além do Iraque e do Afeganistão a empresa projectou em 2003, para a Grécia, equipas de segurança especial para apoio à preparação dos jogos Olímpicos. E no ano de 2005 a *Blackwater USA* foi contratada pelo governo do Azerbaijão no sentido de incrementar as capacidades de interdição marítima, melhoramento de instalações, abastecimento de equipamento marítimo e treino (Blackwater USA, 2007).



4. Uma visão prospectiva

“...shoot first and ask questions later (...) act like cowboys...”

(House of Representatives, 2007: 6)

Em 1999, quando a EO encerrou as suas actividades, alguns analistas fizeram a leitura, deste facto, como sendo a «morte anunciada» da actividade militar privada. Acreditavam que esta actividade era um fenómeno decorrente de um período de pós-Guerra Fria, o qual haveria de desaparecer em virtude da falta de legitimidade e de contratos sólidos. Outros, ainda, argumentavam que as EMP tinham mercado, embora limitado a um pequeno nicho. Referiam que estas empresas só podiam operar em Estados isolados, falhados, encontrando critérios de exigência e fornecimento de serviços bastante específicos. Em particular, a actividade destas empresas devia ser confinada à região da África subsaariana (Singer, 2004a: 230).

No entanto, a uma distância de cerca de dez anos do encerramento da EO, verifica-se que a análise da época foi um tanto redutora, já que esta colocava a tónica numa empresa, que prestava serviços num determinado sector⁶⁸ e numa região específica do globo não tendo sido tomada em consideração uma visão global das tendências de um mercado mais amplo, não considerando, deste modo, o alargamento do mercado, a variação dos sectores de actividade e o vasto leque de clientes (Singer, 2004a: 230).

a. O futuro do mercado militar privado

Enquanto houver guerra, serão necessárias as competências militares, podendo as EMP beneficiar de qualquer abrandamento nas fontes de segurança tradicionais. A história do público, em contraponto aos actores militares privados, continuará a desempenhar um papel significativo e crescente na segurança internacional nas próximas décadas. Tal reflexão encontra razão na manutenção das condições estruturais que originaram o ressurgimento das EMP tende em manter-se. Poucas forças parecem amortecer esta tendência, enquanto as pressões para o alargamento manifestam uma maior intensidade. A lacuna no mercado da segurança, que levou ao surgimento das EMP mantém-se (ONU, 2008: 9-10). O mercado militar privado proporciona uma das principais fontes de proliferação de armamento *“Some armed conflicts today are driven by greed, not grievance. Whereas war is costly for society as a whole, it nevertheless may be profitable for some. In such cases, often the control over natural resources is at stake, drugs are often involved, the conflicts are abetted by opportunistic neighbors, and private sector actors are complicit—buying ill-gotten gains, helping to launder funds and feeding a steady flow of*

⁶⁸ *Military Provider Firms* (tipo I).



weapons into the conflict zone” (Annan, 2000: 45). As capacidades militares exteriores ao Estado continuam a expandir-se e as solicitações que advêm de conflitos internos e externos tendem a prosperar. As capacidades dos Estados em desenvolvimento parecem cada vez mais enfraquecidas e são poucos os indícios que sugiram que as potências dominantes voltarão a empenhar-se em regiões com uma importância estratégica reduzida (Singer, 2003). As instituições como a ONU ou organizações regionais de segurança parecem, de igual modo, distantes de lidar com a instabilidade. *“Indeed, thirty years from now, the period from the early 1960s to the early 1990s may appear as little more than an aberration because the superpowers and the great powers were briefly willing to exert a military presence in many states that obviated the market for private security forces”* (Herbst Apud Singer, 2004a: 231).

As contínuas alterações que se têm verificado no fenómeno da guerra, e a esfera da privatização terão um papel importante na manutenção do mercado militar privado. Os efeitos crescentes da tecnologia na Revolução dos Assuntos Militares em Curso (RMC) *“As novas tecnologias e a digitalização das unidades ditam novas doutrinas estratégicas, táticas e organizacionais...”* (Garcia, 2005) reforça a importância crítica das EMP em funções de alto nível e expõe a incapacidade dos Estados manterem ou adquirirem essas capacidades por si só (Schreier e Caparini, 2006: 38), *“The department [DoD] is evaluating how these new technologies affect training requirements and how private sector providers can help the department in this area. The department has met with industry to determine if it can adopt successful training management strategies from the private sector”* (DoD, 1996). Da mesma forma, as contínuas reduções e restrições na estrutura das forças *“make using a logistics-support contractor like Brown & Root almost mandatory”* (Wynn, 2000). Assim, não só foram criadas condições para a actuação das EMP, nesta esfera de actuação do Estado, mas na continuação da tendência *“towards worldwide privatization seems to indicate that the marketing of military services will continue to be a growth industry for the foreseeable future”* (Brooks e Solomon, 2000: 1). Além do mais, Estados e outros actores do Sistema Internacional tendem a competir pelos formatos e práticas militares com mais sucesso no sistema. Deste modo, para cada operação conduzida por uma EMP com sucesso, o mercado tende a expandir-se. De facto, o fenómeno que os economistas designam por «lei de Say»⁶⁹ poderá estar em vigor no mercado da segurança: a existência de um fornecimento (as empresas) solicitará, em lugar de destaque, uma exigência adicional pelos seus serviços (Singer, 2004a: 231).

Os acontecimentos de 11 de Setembro de 2001, que foram lidos por muitos como uma alteração à total dimensão da segurança global, não diminuíram as perspectivas das EMP. Ao

⁶⁹ Homem de negócios e economista Francês *Jean-Baptiste Say* (1767-1832) refere que não há solicitação sem abastecimento.



invés, os ataques ilustraram que, contrariamente, os pressupostos prevaletentes são os de que a guerra já não é um assunto exclusivo dos Estados, tornando-se um assunto multifacetado, envolvendo homens e mulheres lutando por causas que, por vezes, têm pouco a ver com o Estado. De facto, o mercado militar privado foi uma das poucas actividades económicas que floresceram com os ataques de 11 de Setembro. Embora a economia global se tenha afundado na estagnação do choque (Bauer e Raufer, 2003: 37-56), os preços da cotação das EMP subiram em média cerca de 50% no valor das acções. Este incremento reflecte a crença que os ataques levaram à taxaço do equivalente a um «imposto de segurança» na economia global (Singer, 2004a: 232). Os ataques criaram uma hipersensibilidade à segurança e ao incremento da exigência dos gastos em protecção militar, sendo para o efeito as EMP vistas como um benefício (Bicanic e Bourque, 2006). Um grande número de novas empresas nasceu desde então, na esperança de preencher o vazio do mercado (Rand, 2004), sendo um exemplo disso a *Janusian*, uma empresa britânica, que providencia serviços de protecção e no âmbito das informações contra acções terroristas. As operações no Afeganistão, assim como os esforços de apoio humanitário, envolveram contratos em larga escala, nomeadamente na área da logística, incluindo a construção de bases militares na Ásia central (Scavetta, 2002). Espera-se que as *Military Consultant Firms* sejam as maiores beneficiárias destes novos programas, incluindo a liderança no esforço de construção de um exército Afegão, semelhante aos contratos firmados pela MPRI nos Balcãs (Schrader, 2002). No referendo de Setembro de 2001, após os ataques perpetrados contra os EUA, verificou-se que apenas 11% dos cidadãos Norte-americanos se opõem à ideia de contratação de EMP para a captura de líderes terroristas, tendo o congressista, *Ron Paul*, submetido uma proposta de lei autorizando o recurso ao *outsourcing* em relação àquele alvo (BNET, 2001), o que indicia uma mudança na forma de ver as EMP.

O mercado militar privado beneficia, ainda, pela mudança da tónica e recursos criada pelos ataques. Os esforços contra o terrorismo significam que os EUA e a coligação de aliados podem empenhar-se em regiões de nova relevância estratégica, as quais haviam, previamente, saído dos objectivos da política, como a projecção de forças Norte-americanas para o Afeganistão, Iémen e Filipinas. No entanto há um preço: a sua atenção e níveis de força noutras áreas prevê-se que sejam menores, podendo criar um foço que as EMP podem preencher como a contratação da *Airscan Inc.* pelas forças da NATO, para desempenharem as tarefas de reconhecimento aéreo, quando os meios americanos que desempenhavam aquelas incumbências retiraram dos Balcãs, (Singer, 2004a: 233). Similarmente as probabilidades das forças militares ocidentais serem projectadas em operações humanitárias, sem uma ligação directa a uma campanha de anti-terrorismo, são cada vez menores, criando, no futuro, um «vazio» que as EMP podem preencher, sendo um exemplo deste desiderato a criação da IPOA, “*IPOA is committed to*



raising the standards of the Peace and Stability Industry to ensure sound and ethical professionalism and transparency in the conduct of peacekeeping and post-conflict reconstruction activities (...) IPOA believes private companies and organizations specializing in peace operations can make a major contribution to this effort by providing fast, successful and cost effective solutions” (IPOA, 2008) ou a tentativa que a *Blackwater*, através de uma das suas subsidiárias, a *Greystone*, se encontra a fazer para entrar no mercado das Operações de Apoio à Paz “*The Greystone peacekeeping solution provides a flexible force with the ability to provide a properly trained force in a short period of time. The force provides a light infantry solution that is self-contained and self-sufficient. The Greystone peacekeeping program leverages efficiency of private resources to provide a complete cost effective security solution. It provides a turn-key solution for peacekeeping operations*” (Greystone LTD, 2008).

Deste modo, o fenómeno dos serviços militares privados, aparentemente, não só se manterá activo, como se prevê que prospere nos próximos anos. Tal como alguns grupos descrevem, a proliferação das EMP é quase inevitável. (Singer, 2004a: 233).

b. A possível evolução normativa

No entanto, as situações passadas no Iraque e outros locais têm atraído as atenções para a falta de normas e conseqüente responsabilização, existindo no solo do Iraque cerca de 25 000⁷⁰ colaboradores de EMP e nunca nenhum foi acusado ou responsabilizado de qualquer crime (Singer, 2006). A ONU, desde o início dos anos noventa, tem alertado para o facto de as EMP não se enquadrarem no conceito de mercenário, havendo por isso a necessidade de legislar as suas actividades. Ao prever-se que o mercado militar privado encontre, fruto das condições globais, um nicho no mercado da segurança, torna-se por demais evidente que este só poderá ser validado a par de legislação que legitime não só sua actuação assim como os possíveis clientes “...*the need to ensure that the sector is properly regulated overrides the private interests of PMCs and their clients*” (Secretary of State for Foreign and Commonwealth Affairs, 2002: 5), havendo a necessidade de encontrar quer ao nível nacional quer ao nível internacional normas que supervisionem a conduta das mesmas (Kluge, 2006).

Fruto dos Estados deterem o monopólio da força, cabe aos mesmos, a obrigação de determinar quais e em que medida os serviços de segurança deverão ser prestados “...*we are talking about the industry of warfare*” (Singer, 2006). No entanto, a legislação nacional é o «elo mais fraco». A natureza transnacional das EMP torna esta legislação de difícil aplicação,

⁷⁰ Ainda que vulgarmente seja divulgado um efectivo de 100 000 contratados pelo governo Norte-americano, assume-se como colaboradores de EMP o valor de 25 000, efectivos divulgados pelo Pentágono (Merle, 2006). Para mais detalhes ver apêndice 3 (Tipologia das EMP).



havendo três razões que dificultam a aproximação à legislação doméstica: a **extraterritorialidade** – o obstáculo mais significativo. O Estado «base» é quem regula empresas com negócios noutros Estados e poderá não ser o maior contratante de EMP, pelo que não terá que deter o controlo das suas actividades. Assim, para que a legislação nacional possa ser eficaz, a mesma deverá ser desenhada de forma a garantir jurisdição extraterritorial. Contudo, a mesma já provou ser de complexa aplicação quer nos EUA quer na África do Sul. No entanto é de capital importância, a aplicação da extraterritorialidade, já que face à tendência das EMP operarem em Estados fracos ou falhados, cuja capacidade judicial é duvidosa, estes podem ser incapazes de controlar as EMP ou agir penalmente contra transgressões perpetradas por colaboradores de EMP. Tem-se assistido ao mesmo problema no sector da marinha mercante, onde operadores que pretendem evitar legislação mais restritiva, registam os seus navios noutro Estado, com leis mais permissivas. A solução apresentada é a de colocar padrões internacionais claros e aplicáveis, assim como na legislação doméstica, ditando que a deslocalização não implica ficar fora do controlo (Percy, 2007: 36-38). O **balanceamento da regulação doméstica** – deverá ser cuidadosamente tratado, isto é, o balanceamento de uma legislação demasiadamente restritiva, que levam as EMP a tornarem-se menos competitivas e que as leve a procurar outras bases ou que seja tão permissiva que o resultado final seja indiferente. O impacto da legislação na competitividade é uma solução que apresenta preocupação para as EMP. A necessidade de um regime de licenciamento que obrigue a um escrutínio a cada contrato, pode vir a dificultar a rápida projecção da empresa e a possibilidade de perder contratos. No entanto, os sistemas de registo podem dar bastante liberdade a uma EMP, já que são propensos a abusos, a menos que haja a possibilidade de ser retirada da lista de empresas aprovadas e existam mecanismos de controlo para garantir que empresa que não cumpre o estipulado sofrerá as respectivas consequências. Por outro lado, uma legislação demasiado restritiva incorre no risco de alienar as EMP como potenciais parceiros de negócios de governos ou mesmo a levar estas empresas a deslocalizarem-se. Assim, os Estados, ao imporem legislação proibitiva, podem causar efeitos contraproducentes, já que os impossibilita, no futuro, de poderem recorrer à contratação dos seus serviços (Percy, 2007: 38-39). A **Regulação da vontade** – legislar pode significar tornar EMP legítimas e marginalizar competidores menos legítimos. Assim, a legislação só permite controlar as EMP que assim o pretendam, dado que, a legislação doméstica não pode controlar ou punir EMP ou colaboradores que prestam serviços para causas perigosas ou ilegítimas no estrangeiro. Esta legislação poderá apenas garantir que os contratos que os Estados celebram serão apenas firmados com EMP legítimas. A única forma de ter controlo de entidades que não pretendem associar-se a organismos ou aplicar as licenças governamentais terá de ser focada a nível internacional. Reduzir a segurança ao nível da comodidade de ser comprada e vendida como



outro bem qualquer, nega-se a qualquer propósito ético, ao invés de se debater quais os propósitos da segurança, para quem deve ser seguro e por que meios, sendo a ênfase da legislação interna na vitalidade e lucro das EMP. As preocupações éticas em privatizar uma das funções principais do Estado têm já um longo caminho e terão de ser consideradas em qualquer legislação. Estas não só deverão incluir questões sobre a natureza da segurança, mas ainda se privatizar reduz o controlo popular da decisão do uso da força e se é aceitável lutar pelo lucro (Percy, 2007: 39-40).

A legislação internacional trata de forma igual mercenários e EMP. Para que esse quadro normativo possa pôr a tónica nos problemas causados pelos primeiros, reconhecendo os segundos, deverá separar as duas realidades, definindo-as de forma clara, permitindo, inclusivamente, aos Estados a contratação de EMP, se necessário, diminuindo deste modo as ameaças colocadas por mercenários. Deverá igualmente ser dada atenção ao uso destas empresas, por actores não estatais. A contratação, por parte de actores não estatais e a prestação de serviços em Estados fracos, desresponsabiliza-as, não só porque os sistemas judiciais podem não ser suficientemente «capazes» para lidarem com as transgressões, mas porque mecanismos legais, como as regras de extraterritorialidade, não se aplicam (Percy, 2007: 65-66).

Assim, no que toca às EMP, torna-se de vital importância reconhecer quais pode ser abrangidas por uma possível definição, isto é, que tipo de empresas deverão ser reguladas ou proscritas, realçando a natureza de serviços que as mesmas podem prestar. Dever-se-á também ter em consideração quais as actividades específicas deste mercado e que actividades devem ser reguladas ou proibidas. Importa ainda focar qual o organismo que exerce o controlo, supervisão e, se necessário, a aplicação da lei, já que o mercado não é uma instituição reguladora, mas um simples espaço onde se comercializa, tornando a auto-regulação do mercado um mecanismo que não oferece a robustez necessária para o efeito. E, finalmente, deverão ser as partes interessadas (Estados⁷¹ e EMP⁷²) a subsidiar este organismo para suporte dos custos das actividades do organismo de controlo das EMP, já que será esta a «ferramenta» que avaliará a eficácia da legislação em vigor (Singer, 2004b: 542-543).

Desse modo, a melhor forma para regular empresas que operam num mercado transnacional, cujos serviços que prestam são no âmbito da segurança, é fazê-lo a diversos níveis. Tendo, para esse efeito, que haver uma legislação, ao nível nacional, cujos mecanismos de extraterritorialidade estejam em vigor de forma eficaz e que seja criada legislação, ao nível internacional, que possa preencher o vazio actual permitindo não só o controlo, supervisão e

⁷¹ Financiamento estatal.

⁷² Tarifas obrigatórias para empresas que fossem alvo de qualquer sanção que qualquer sistema legislativo aplicasse.



execução da legislação, mas também, permitir, ao próprio mercado privado, a transparência necessária, para desenvolver as suas actividades legitimamente (Percy, 2007: 67).

Ao prever-se, fruto das condições globais, o florescimento do mercado militar privado, parece que não será descabido referir que esse desenvolvimento, só será efectivo, desde que seja acompanhado de legislação que permita destriçar “...*good and bad companies...*” (Claassens, 2006) garantindo: a manutenção do uso da força legítima por parte do Estado; e rentabilização das forças armadas, nacionais, modernas (Percy, 2007: 67).



5. Conclusões

Este estudo pretendeu investigar a forma como as Empresas Militares Privadas se apresentam como factor de influência nas relações internacionais. O objectivo da investigação definido previa averiguar as implicações que as EMP produzem, actualmente, como novo elemento nas RI procurando identificar a sua finalidade, enquadramento jurídico e forma de actuação e perspectivar formas de evolução expectável perante a actual configuração do SI. Procura sobretudo analisar quais os efeitos que produzem nas interacções entre os actores do SI. Limitou-se a investigação às EMP de origem nos países ocidentais nomeadamente os Estados Unidos da América e Reino Unido. No que concerne à legislação vigente na actualidade, sistematizou-se para efeitos de análise, o quadro legal Norte-americano, Britânico e Sul-africano. Por último, importa salientar que, decorrente das operações conduzidas pelas EMP nos TO do Afeganistão e Iraque, e, no tempo, ao pós 11 de Setembro de 2001 já que é após esta data que a contratação destas empresas tem tido o *crescendo*, nomeadamente por parte dos Estado. As conclusões desta investigação não podem, por isso, estender-se para fora desta delimitação sem os estudos apropriados.

Pretendeu-se responder à questão central:

Em que medida as Empresas Militares Privadas se apresentam como factor de influência nas relações internacionais?

Assim, procurou inicialmente estabelecer-se o que são EMP e quais as condições que originaram o seu surgimento. Estabeleceu-se que o recurso a EMP não é de modo algum um fenómeno recente. No entanto, a norma internacional aceite de que apenas aos Estados seria permitido fazer a guerra, após o fim da guerra fria, foi posta em causa quer, por força da «onda» de privatizações que as sociedades ocidentais conheceram, quer por força das alterações significativas que o fim da guerra fria veio dar a conhecer e, mais recentemente, pelo desenrolar dos acontecimentos, fruto dos atentados do 11 de Setembro e da «Guerra Global ao Terrorismo», conduziram à necessidade da emergência do mercado da segurança, por explorar. Assim, para dar resposta a este mercado começam a surgir empresas com estruturas executivas hierarquizadas as quais incluem conselhos de administração e *share holdings* que procuram o lucro «empresarial» e operarem como unidades comerciais registadas, utilizando o complexo sistema financeiro, competindo num mercado global aberto originando a que estas empresas sejam consideradas como entidades legais, reconhecidas através de contratos firmados e obrigadas, em alguns casos, pela legislação interna à autorização política de contratos no estrangeiro, cobrindo áreas desde treino militar, logística, apoio operacional, resolução pós-conflito, entre outras oferecendo a uma grande diversidade de clientes, mercados e teatros onde podem operar contemporaneamente.



Estabeleceu-se, de seguida, que para que se possa ser considerado mercenário há que enquadrar-se em todas as condições previstas no art.º 47.º do protocolo Adicional de Genebra de 1977 – reforçado pela Convenção da OUA para a Eliminação das Actividades Mercenárias em África (1977) e pela Convenção das Nações Unidas Contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de Mercenários (1989) – que, sendo cumulativas se tornam ainda mais difíceis de enquadrar as EMP, as quais fruto das suas características e do mercado para o qual projectam os seus serviços se tornam ainda menos prováveis de enquadrar, não podendo ser consideradas empresas de mercenários, ainda que seja no conflito que encontram o lucro. Nesta fase do estudo, considera-se ter sido validada a primeira hipótese enunciada:

As EMP são empresas legalizadas que, emergiram fruto dum vazio no âmbito da segurança internacional, fornecem serviços no âmbito de combate militar, consultoria militar e de apoio militar não se enquadrando no art.º 47.º do protocolo Adicional de Genebra de 1977.

Verificou-se que estas empresas produzem efeitos significativos na segurança internacional, na medida em que fornecem serviços e capacidades militares a troco de proventos financeiros e ou recursos, induzindo uma dinâmica de mercado que poderá ter influência nas balanças de poderes regionais, garantindo ainda a possibilidade de actores não Estatais acederem a capacidades e saberes que até então eram da posse exclusiva do Estado. Por outro lado o surgimento das EMP vem alterar alguns padrões nas alianças entre Estados dado os Estados clientes deixarem de estar dependentes, para efeitos de segurança, em Estados fortes. O facto de estas empresas serem contratadas por governos Ocidentais levantou o debate de poderem ser consideradas o «braço encoberto» destes governos, embora a sua liberdade de acção, relativamente aos mesmos, ser uma das principais razões da sua possível contratação. Para além destes efeitos, a conflitualidade mundial, actual, e a necessidade de estabelecer a paz em determinadas regiões levanta a possibilidade de novos mercados para estas empresas, havendo para o efeito empresas e associações de empresas que começam a dar passos nesse sentido. Considera-se assim validada a segunda hipótese enunciada:

As EMP apresentam-se como a possibilidade dos actores do SI, Estatais ou não Estatais, poderem aceder a capacidades de coacção militar, outrora da exclusividade do Estado.

Seguidamente, procurou verificar-se qual o quadro normativo doméstico, existente, nos EUA, África do Sul e Reino Unido. Desse modo estabeleceu-se que, o quadro legislativo doméstico revela-se um bom princípio, embora não ofereça uma solução completa para os desafios colocados pelas EMP. Por um lado legislação demasiado restritiva tende a levar à deslocalização da empresa, sob o risco de perder o controlo das actividades da mesma, por outro, legislação demasiadamente permissiva, sem mecanismos eficazes de controlo, não permitem a responsabilização das empresas ou dos seus colaboradores. Assim, importa criar mecanismos que



assegurem a transparência, a responsabilização e o controlo destas empresas ao nível internacional que, embora exista, parece ser vago e pouco adequado para lidar com um mercado, específico, cujo objecto de negócio é a segurança. Considera-se assim validada a terceira hipótese enunciada:

O quadro normativo (internacional) actual, é insuficiente para um cabal controlo das actividades e serviços prestados pelas EMP, por outro lado as regras domésticas são díspares no que concerne a estas empresas. Por um lado demasiado restritivas, o que pode originar a deslocalização, por outro demasiadamente permissivas, que fruto da falta de eficácia dos mecanismos de controlo são incapazes de responsabilizar EMP e colaboradores das mesmas.

Por fim, indagou-se, de acordo com as condições actuais, uma possível prospectiva do mercado militar privado. Para o efeito, verificou-se que as condições que originaram o surgimento das EMP se mantêm, e que o empenhamento das forças militares dos governos ocidentais em TO como o Iraque ou Afeganistão indiciam que o mercado militar privado tem tendência para prosperar ainda mais. Embora, fruto das situações, originadas pelo uso excessivo da força, que se identificam nestas regiões deverá ser acompanhado de legislação em diversos patamares. Tendo, para esse efeito, que haver uma legislação, ao nível nacional, cujos mecanismos de extraterritorialidade estejam em vigor de forma eficaz e que seja criada legislação, ao nível internacional, que possa preencher o vazio actual permitindo não só o controlo, supervisão e execução da legislação, mas também, permitir, ao próprio mercado privado, a transparência necessária, para desenvolver as suas actividades legitimamente. Considera-se assim validada a quarta hipótese enunciada:

Perante o actual cenário de conflitualidade encontram-se indícios que as condições que levaram ao surgimento das EMP manter-se-ão. Assim, prevê-se que a força do mercado não só se mantenha como crescerá. Mas, para que tal seja possível, deverá ser acompanhado de uma «rede» de normas composta por uma legislação doméstica e internacional que permita o controlo, supervisão e execução das «ferramentas» legais.

Assim, as EMP se apresentam-se como factor de influência das relações internacionais na medida em que, sendo empresas legais apresentam-se como a possibilidade dos actores do SI, Estatais ou não Estatais, poderem aceder a capacidades de coacção militar, outrora da exclusividade do Estado. Por outro lado, o quadro normativo, doméstico e internacional, tem-se revelado manifestamente insuficiente para lidar com o florescer do mercado em franca expansão. Há, então, a necessidade de, a bem da transparência, conferir legitimidade a este mercado, desenvolver mecanismos de controlo, supervisão e execução da legislação de modo a tornar estas empresas facilitadoras de capacidades, que os actores do SI têm em *déficit*, sem perder de vista o uso legítimo da força por parte do Estado.



Dada a direcção em que se desenvolveu a investigação considera-se que este estudo é uma mera reflexão académica sobre a importância que as Empresas Militares Privadas detêm nas relações entre os actores do SI. Julga-se que poderá ser o ponto de partida para futuras investigações sobre a forma como os serviços que prestam podem ser entendidos. O debate não será certamente pacífico porque deambulará entre a realidade e a desconfiança que, ainda, paira sobre estas empresas. As EMP são uma das formas pelas quais uma miríade de actores acede a uma das fontes de poder do Estado. A necessidade que os Estados «macro encéfalos» têm de privatizar determinadas actividades coloca estas empresas na vanguarda do mercado da segurança.

Recomenda-se assim, as seguintes investigações futuras no âmbito deste tema:

Sobre a privatização das capacidades do Estado, nomeadamente, no âmbito das fontes de poder e concretamente a privatização das Informações, numa perspectiva de quem adquire informação, qual a qualidade dessa informação e, quais as repercussões para o Estado, de onde a EMP é originária;

Sobre o crescimento do mercado militar privado, quais as reais implicações da contratação de EMP por agências humanitárias;



Referências Bibliográficas

Monografias

ANNAN, K. A. (2000). *We the People: The Role of United Nations in the 21st Century*. New York: United Nations.

BAUER, A., RAUFER, X. (2003). *A Globalização do Terrorismo*. Lisboa: Prefácio.

COUTO, A. C. (1988). *Elementos de Estratégia: Apontamentos para um Curso* (Vol. I). Lisboa: Instituto de Altos Estudos Militares.

Dicionário da Língua Portuguesa 2008 (2007). Porto: Porto Editora.

GARCIA, F. (2008). *Da Guerra e da Estratégia*. Lisboa: Universidade Católica Portuguesa

KEOHANE, R. O. (1986). *Neorealism and Its Critics*. New York: Columbia University Press.

MAQUIAVEL, N. (2006). *A Arte da Guerra*. Lisboa: Edições Sílabo.

_____ (2002). *O Príncipe*. Mem-Martins: Publicações Europa-América.

PERCY, S. (2007). *Regulating the Private Security Industry*. IISS.

SANTOS, J. L. (2004). *Convulsões: Ano III da «Guerra» ao Terrorismo: Reflexões sobre Estratégia IV*. Mem-Martins: Publicações Europa-América.

SINGER, P. W. (2004a). *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry*. New York: Cornell University Press.

SOUSA, F. et al. (2005). *Dicionário de Relações Internacionais*. Santa Maria da Feira: Edições Afrontamento.

Publicações

FAVA, G. C. (2006). *Temporary Committee on the Alleged Use of European Countries by the CIA for the Transport and Illegal Detention of Prisoners*. European Parliament.

House of Commons Foreign Affairs Select Committee (2002). *Private military Companies: Options for Regulation*. London: Stationery Office Ltd.



House of Representatives (2007). *Additional Information about Blackwater USA*. Washington: Congress of the United States.

ONU (2008). *Promotion and Protection of all the Human Rights, Civil, Political, Economic, Social and cultural Rights, Including the Right to Self Development*. Geneva: Human Rights Council.

_____ (2008). *Promotion and Protection of all the Human Rights, Civil, Political, Economic, Social and cultural Rights, Including the Right to Self Development*. New York: Human Rights Council.

_____ (1977). *Protocol Additional to the Geneva Conventions of 12 August 1949, and relating to the Protection of Victims of International Armed Conflicts (Protocol I)*. Geneva: ONU.

_____ (1997). *The Right of Peoples to Self-Determination and its Application to Peoples Under Colonial or alien Domination or Foreign Occupation*. Geneva: Commission on Human Rights.

_____ (2001). *The Right of Peoples to Self-Determination and its Application to Peoples Under Colonial or Alien Domination or Foreign Occupation*. Geneva: Commission on Human Rights.

Regulamento de Campanha Operações (edição provisória) (2005). IAEM, Lisboa

TRADOC (1997). *Operational Terms and Graphics*. Washington: US Army Combined Arms Center.

_____ (2001). *Operations*. Washington: US Army Combined Arms Center.

Teses, Monografias e Dissertações

MAGALHÃES, A. M. (2004). *American Private Military Companies: What Makes Them Unique*. Aberystwyth: University of Wales.

MEDEIROS, L. M. (2003). *A Soberania do Estado e o papel das FA face ao Surgimento das Empresas Militares de Assistência Militar*. Lisboa: IAEM.

Artigos de publicações em série

AVANT, D. (2002). Privatizing Military Training. *Foreign Policy In Focus*, VI.

_____ (2004). Mercenaries. *Foreign Policy*, August, p. 20-28.



BROOKS, D. (2000). Write a cheque, end a war: Using Private Military Services. *Conflict Trends* , I, pp. 33-35.

_____. (2001). Messiahs or Mercenaries? The Future of International Private Military Services. *International Peacekeeping* , VII (Managing Armed Conflicts in the 21st Century).

BROOKS, D., SOLOMON, H. (2000). From the Editor's Desk. *Conflict Trends* , p. 1-2.

FEARON, J. D. (1995). Rationalist Explanation for War. *International Organization* , XLIX, p. 379-414.

GILLARD, E.-C. (2006). Business goes to War: Private Military/security Companies and International Humanitarian Law. *International Review of the Red Cross* , p.88.

HASTINGS, M. (2006). We must fight our instinctive distaste for mercenaries. *The Guardian*, p. 2-8

HOLMQVIST, C. (2006). Major Armed Conflicts. *SIPRI Yearbook 2006: Armaments, Disarmament and International Security* , p. 77-107.

_____. (2005). *Private Security Companies: The Case for Regulation*. Solna: SIPRI.

Hoover's, Inc. (2007). *Hoover's Custom Report Builder Blackwater USA*. Austin: Hoover's, Inc.

ISENBERG, D. (2006). A Government in Search of Cover: PMC in Iraq. *Market Forces: Regulating Private Military Companies*.

LEANDRO, F. (2005). Os Não Combatentes que Combatem. *Jornal do Exército* , no. 544, p. 22-28.

MAGALHÃES, A. (2005). As Empresas Militares Privadas e a Resolução de Conflitos no Quadro da ONU. *Nação e Defesa*, no. 111, p. 155-174.

MARTINS, José Alberto Dias (2008). A Mobilidade Humana e a Conflitualidade: Causa ou Consequência? *Estratégia*, vol. VXII, p. 260-305.

PAULO, J. S. (2005). Empresas Militares. *Defesa e Nação* , no. 111, p. 113-154.

SCHREIER, F., e Caparini, M. (2006). Privatising Security: Law, Practice and Governance of Private Military and Security companies.



Secretary of State for Foreign and Commonwealth Affairs (2002). *Private Military Companies*. London: The Stationery Office Ltd.

SHEARER, D. (1998). Outsourcing War. *Foreign Policy*, fall.

SINGER, P. (2004b). War, Profits, and the Vacuum of Law: Privatized Military Firms and International Law. *Columbia Journal of Transnational Law*, p. 521-550.

SMITH, E. B. (2003). The New Condottieri and US Policy: The Privatization of Conflict and Its Implications. *Parameters*, Winter 02-03, p. 104-119.

TEPPERMAN, J. D. (2002). Can Mercenaries Protect Hamid Karzai? *The New Republic*.

VAZ, N. M. (2005). As Empresas Militares Privadas vieram para ficar? *Revista Militar*, no. 8/9, p. 819-833.

ZARATE, J. C. (1998). The Emergence of a New Dog of War: Private International Security Companies, International Law, and the New World Disorder. *Stanford Journal of International Law*, XXXIV, p. 75-156.

Sítios da internet

BBC (2004). *'Holy war' website shut down* [em linha]. [Consultado em 17 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://news.bbc.co.uk/1/hi/uk/1578693.stm>

BLACKWATER USA (2005). *Ambassador Cofer Black Becomes Vice-Chairman at Blackwater USA*[em linha]. [Consultado em 12 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.blackwaterusa.com/press/cofer.asp>

_____ (2007). *Blackwater USA* [em linha]. [Consultado em 19 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.blackwaterusa.com/ic/>

BNET (2001). *Congressman Ron Paul Proposes "Marque and Reprisal" Bill Giving President Tool Against Osama bin Laden*[em linha]. [Consultado em 2 de Abril de 2008]. Disponível na internet em: http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_2001_Oct_11/ai_79052379

CAMPBELL, G. L (2000). *Contractors on the battlefield: The Ethics of Paying Civilians to Enter Harm's Way and Requiring Soldiers to Depend Upon Them*[em linha]. [Consultado em 8 de Janeiro de 2008]. Disponível na internet em:



<http://www.usafa.edu/isme/JSCOPE00/Campbell00.html>

CBSNews.com (2005). *Blackwater Down, Nation Private Security Groups Seize Katrina Cleanup* [em linha]. [Consultado em 16 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.cbsnews.com/stories/2005/09/22/opinion/main878822.shtml>

DoD (1996). *Improving the Combat Edge Through Outsourcing* [em linha]. [Consultado em 3 de Abril de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.defenselink.mil/speeches/speech.aspx?speechid=890>

DUFFIELD, M. (1999) *Internal Conflict: Adaptation and Reaction to Globalisation* [em linha]. [Consultado em 11 de fevereiro de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.thecornerhouse.org.uk/item.shtml?x=51968>

GARCIA, F. P. (2005). *A transformação dos conflitos armados e as forças da Revolução nos Assuntos Militares* [em linha]. [Consultado em 31 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.revistamilitar.pt/modules/articles/article.php?id=25>

_____ (2006). *As Guerras do Terceiro Tipo e a Estratégia Militar. Uma Possível Análise* [em linha]. [Consultado em 20 de Fevereiro de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.revistamilitar.pt/modules/articles/article.php?id=31>

Goliath.com (2007). *Blackwater Expansion* [em linha]. [Consultado em 23 de Março de 2008]. Disponível na internet em: http://goliath.ecnext.com/coms2/gi_0199-7262132/Blackwater-Expansion.html

Greystone LTD (2008). *Humanitarian Haid/Peacekeeping* [em linha]. [Consultado em 18 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.greystone-ltd.com/humanitarianPeace.html>

_____ (s.d.). *Humanitarian Haid/Peacekeeping* [em linha]. [Consultado em 17 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.greystone-ltd.com/humanitarianPeace.html>

HARTUNG, W. D. (1996). *Mercenaries Inc.: How a U.S. Company Props Up the House of Saud* [em linha]. [Consultado em 9 de Janeiro de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.commondreams.org/views03/0513-06.htm>



ICRC (2004). *CICV intensifica relações com empresas privadas militares e de segurança* [em linha]. [Consultado em 9 de Janeiro de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.icrc.org/web/por/sitepor0.nsf/htmlall/privatisation-war-040804?opendocument>

_____ (2007). *International Humanitarian Law and Private Military/Security Companies* [em linha]. [Consultado em 15 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.icrc.org/web/eng/siteeng0.nsf/html/pmc-faq-230506>

International Relations and Security Network (2007). *ISN Security Watch* [em linha]. [Consultado em 10 de Fevereiro de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.isn.ethz.ch/news/sw/details.cfm?id=18064>

IPOA (2008). *International Peace Operations Association - Current IPOA Corporate Membership List* [em linha]. [Consultado em 17 de Março de 2008]. Disponível na internet em: http://ipoaonline.org/php/index.php?option=com_content&task=view&id=201&Itemid=165

_____ (2008). *Mission* [em linha]. [Consultado em 2 de Abril de 2008]. Disponível na internet em: http://ipoaonline.org/php/index.php?option=com_content&task=view&id=14&Itemid=31

KIMBERLIN, J., SIZEMORE, B. (2006). *Blackwater: On American Soil* [em linha]. [Consultado em 7 de Fevereiro de 2008]. Disponível na internet em: <http://hamptonroads.com/node/66391>

Nathan Hale Institute (2007). *Blackwater Brass Forms Intelligence Company* [em linha]. [Consultado em 12 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.libertyparkusafd.org/lp/Hale/Special%20Reports/Primers2/Blackwater%20Brass%20Forms%20Intelligence%20Company.htm>

New York Times (1990). *Israeli Linked to Drug Traffickers Convicted of Illegal Arms Exports* [em linha]. [Consultado em 14 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=9C0CE7DD1F30F933A05752C1A966958260>

_____ (2007). *U.S. Prosecutors Subpoena Blackwater Employees* [em linha]. [Consultado em 30 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.nytimes.com/2007/11/20/washington/20blackwater.html?fta=y>

O'BRIAN, K. A.(2000). *PMC's, Myths and Mercenaries: The debate on Private Military Companies* [em linha]. [Consultado em 14 de Janeiro de 2008]. Disponível na internet em:



<http://www.globalpolicy.org/nations/sovereign/military/02debate.htm>

PETERS, R. (1994). *The New Warrior Class* [em linha]. [Consultado em 20 de Fevereiro de 2008]. Disponível na internet em: <http://carlisle-www.army.mil/usawc/parameters/1994/peters.htm>

RAND (2004). *Business Indicate Significant Growth in Fear of Terrorist attacks, Study Shows* [em linha]. [Consultado em 8 de Abril de 2008]. Disponível na internet em: <http://rand.org/news/press.04/05.10.html>

Republic of South Africa (1998). *Regulation of Foreign Military Assistance Act* [em linha]. [Consultado em 15 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.up.ac.za/publications/gov-acts/1998/act15.pdf>

SCAHILL, J., CRESPO, D. (2005). *Blackwater Mercenaries Deploy in New Orleans* [em linha]. [Consultado em 26 de Março de 2008]. Disponível na internet em: http://www.truthout.org/docs_2005/091005A.shtml

SCAVETTA, R. (2002). *Brown & Root gets contract to improve troops' living conditions in Afghanistan* [em linha]. [Consultado em 8 de Abril de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.dscp.dla.mil/corpcomm/spring03/story21.htm>

SCHOONER, S. (2005). *Frontline: private warriors: interviews: steven schooner* [em linha]. [Consultado em 19 de fevereiro de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/shows/warriors/interviews/schooner.html>

SCHRADER, E. (2002). *US Companies Hired to Train Foreign Armies* [em linha]. [Consultado em 2 de Abril de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.foreignaffairs.org/20020701faessay8519/anja-manuel-p-w-singer/a-new-model-afghan-army.html>

SHEARER, D. (2001). *UN Security Council -Global Policy Forum* [em linha]. [Consultado em 17 de Janeiro de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.globalpolicy.org/security/peacekpg/reform/2001/private.htm>

SHEPPARD, S. (1998). *Foot Soldiers of the New World Order: The Rise of the Corporate Military* [em linha]. [Consultado em 4 de Dezembro de 2007]. Disponível na internet em: <http://www.globalpolicy.org>



_____ (1999). *Soldiers for hire - private military corporations* [em linha]. [Consultado em 28 de Fevereiro de 2008]. Disponível na internet em: http://findarticles.com/p/articles/mi_m2242/is_1603_275/ai_55683933/pg_2

SINGER, P. W. (2006). *Humanitarian Principles, Private Military Agents: Some Implications of the Privatised Military Industry for the Humanitarian Community* [em linha]. [Consultado em 18 de Fevereiro de 2008]. Disponível na internet em: http://www.brookings.edu/articles/2006/02defenseindustry_singer.aspx

_____ (2005). *Outsourcing War* [em linha]. [Consultado em 3 de Dezembro de 2007]. Disponível na internet em: www.foreignaffairs.org

_____ (2003). *Peacekeepers, Inc* [em linha]. [Consultado em 9 de Fevereiro de 2008]. Disponível na internet em: http://www.brookings.edu/articles/2003/06usmilitary_singer.aspx?p=1

Telegraph.co.uk (1998). *US says Sandline experts helped to overthrow rebels* [em linha]. [Consultado em 15 de Março de 2008]. Disponível na internet em: [http://ads.telegraph.co.uk/html.ng/Section=news/international_news&subSect=news&ptype=story&transactionID=\\$random\\$&spaceid=banner&site=news](http://ads.telegraph.co.uk/html.ng/Section=news/international_news&subSect=news&ptype=story&transactionID=$random$&spaceid=banner&site=news)

UNOCSSPS (2008). *List of Registered Vendors by Country of Origin* [em linha]. [Consultado em 18 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.un.org/Depts/ptd/pdf/vendors.pdf>

Washington Post.com (2007). *Building Blackwater* [em linha]. [Consultado em 16 de Março de 2008]. Disponível na internet em: <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2007/10/12/AR2007101202487.html?sid=ST2007101202550>

WYNN, D. T. (2000). *Managing the Logistics-Support contract in the Balkans Theater* [em linha]. [Consultado em 3 de Abril de 2008]. Disponível na internet em: http://findarticles.com/p/articles/mi_m0FDF/is_3_30/ai_65350720/print

Multimédia

CLAASSENS, Cobus, Security Contractor In BICANIC, N., BOURQUE, J. (2006). *Shadow Company*. [Registo vídeo]. [S.I], Purpose.



KLUGE, Eike-Henner, Professor of ethics In BICANIC, N., BOURQUE, J. (2006). *Shadow Company*. [Registo vídeo]. [S.l], Purpose.

SINGER, Peter, Senior analyst In BICANIC, N., BOURQUE, J. (2006). *Shadow Company*. [Registo vídeo]. [S.l], Purpose.

GAVIRIA, M., SMITH, M. (2005). *Private Warriors* [Registo vídeo]. Boston, MA, Frontline.



Apêndices



Apêndice 1 - Corpo de Conceitos

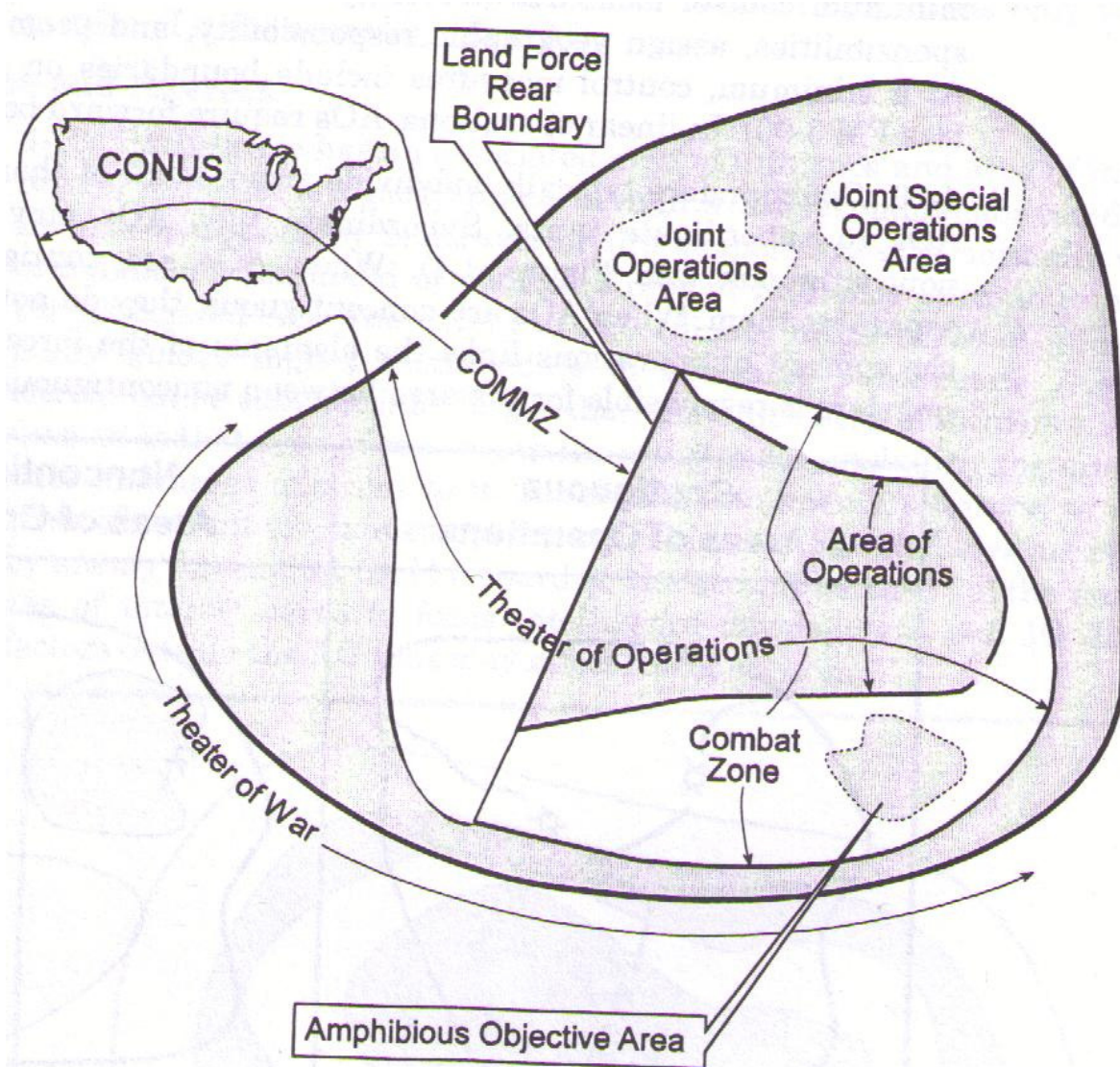


Figura 1: Organização do Teatro⁷³

No âmbito desta investigação, é fundamental definir o significado dos seguintes conceitos:

Actor do SI - Toda a autoridade, organismo, grupo ou pessoa capaz de desempenhar um papel na cena internacional através de uma acção, poder material ou influência. Os Estados são os principais actores da cena internacional. Outros actores territoriais, como os chamados “movimentos de libertação”. As organizações internacionais. As organizações transnacionais (Couto, 1988: 20).

Balança de Poder – Traduz uma condição de equilíbrio geral, de tal modo que nenhum Estado tenha a capacidade para dominar os outros, evitando uma situação de hegemonia ou

⁷³ Fonte: TRADOC (2001). *Operations*. Washington: US Army Combined Arms Center: p. 4-19



predominância. Desta forma, mantém-se intacta a multiplicidade de Estados numa condição de equilíbrio que permite a manutenção do *status quo* (Sousa, 2005: 23).

Estado - É uma sociedade organizada, de forma soberana, num território bem definido, gerida por um governo próprio, destinado a satisfazer as necessidades essenciais dos indivíduos e grupos que as compõem e que, em regra, evidenciam padrões culturais comuns, governo esse que detém o monopólio da força física (Couto, 1988: 19).

Estado Colapsado – Estado no qual o poder formal não existe, os órgãos de soberania e as instituições num determinado território, que no passado já possuiu os atributos tradicionais de um Estado, colapsaram, isto é, no caos jurídico, legislativo e administrativo, prevalece a lei do mais forte, surgindo ou subsistindo diversas formas de organização social e comunitária, *lumpen* ou etnolinguísticas, que possuem capacidade de exercer a força de conduzir operações armadas, que competem entre si pelo controlo de território e pelo acesso a recursos, e que controlam e exercem alguma forma de responsabilidade social sobre as populações residentes (Garcia, 2008: 175).

Estado Falhado – É aquele que na ordem interna não tem o monopólio da legítima violência, isto é, surgem outras entidades como milícias, exércitos privados ou uma qualquer organização subversiva, nas suas variadas tipologias, que comprometem com o poder formal, por vezes controlando partes significativas do território e da população, não tendo necessariamente responsabilidade social sobre a última (Garcia, 2008: 175)

Estado Fraco – Aquele cujos órgãos de soberania e as suas instituições não conseguem exercer a sua actividade plena em toda a extensão do território e do seu mar, são capazes de garantir os serviços básicos à população e, perante esta são tidos como ilegítimos (Garcia, 2008: 175).

Poder – A revelação da força⁷⁴ em circunstâncias e com vista a objectivos determinados (Couto, 1988: 244).

Sistema Internacional – Um sistema é um conjunto de unidades inter-relacionadas, que através de uma estrutura e um processo enquadra e define os fins e instrumentos da sua actividade. Quanto à estrutura esta diz respeito à forma como o poder se distribui pelas unidades do sistema. O processo refere-se ao padrão de relacionamento e tipos de interacção entre as unidades do sistema. O sistema internacional não abrange apenas os Estados mas todo o tipo de actores não estatais existentes no sistema (Sousa, 2005: 173).

Teatro - Área geográfica fora do território Norte-americano para o qual foi atribuída a responsabilidade a um comandante estratégico (TRADOC, 1997: 1-154). São exemplos os comandos estratégicos Norte-americanos.

Teatro de Guerra – É a área terrestre, aérea ou marítima que está, ou pode vir a estar directamente envolvida na condução da guerra. Um teatro de guerra, normalmente não envolve toda a área de responsabilidade da autoridade de nível estratégico-militar

⁷⁴ Um potencial resultante do somatório de factores morais e materiais de que um actor pode dispor. Está associado tanto à posse de recursos que poderão ser naturais, humanos, económicos, militares, etc, como à eficácia das suas estruturas políticas, sociais, económicas, militares, etc. (Martins, 2008:265).



e pode incluir mais do que um teatro de operações (RC Operações (edição provisória), 2005: parte III 1-7).

Teatro de Operações – É a parte do teatro de guerra necessária à condução ou apoio a operações de combate. Teatros de operações diferentes no mesmo teatro de guerra serão, normalmente separados geograficamente e centrar-se-ão em diferentes forças inimigas. Os teatros de operações têm espaço suficiente para permitir operações durante períodos de tempo prolongados (RC Operações (edição provisória), 2005: parte III 1-7).



Apêndice 2 – *Executive Outcomes*

A EO é considerada a empresa precursora das modernas Empresas Militares Privadas. Fundada em 1989 como grupo de segurança privado e, registada na África do Sul e Grã-Bretanha, a EO recrutava os seus colaboradores, inicialmente, no universo de veteranos das Forças Especiais da África do Sul que haviam sido desmobilizados como resultado do fim de regime de apartheid que aquele país havia vivido. Esta companhia providenciava serviços de treino militar e *peacekeeping*. As vantagens que esta empresa apresentava residiam no facto dos colaboradores possuírem uma cultura militar e um treino militar comum bem como de uma vasta experiência em contra-insurreição. O equipamento que utilizavam englobava viaturas blindadas de transporte de pessoal (VBTP), veículos anfíbios, helicópteros soviéticos, caças-bombardeiros soviéticos e aeronaves de transporte Boeing 727. O primeiro contrato da EO foi em Angola. Após a recusa da União Nacional para a Independência Total de Angola (UNITA) em aceitar os resultados das eleições gerais de 1992, este movimento, reiniciou o conflito⁷⁵ com o governo do Movimento Popular de Libertação de Angola (MPLA) chegando a controlar cerca de 80% do território Angolano, incluindo as reservas petrolíferas críticas do *Soyo*⁷⁶. A EO foi contratada por várias empresas petrolíferas estrangeiras e, recapturou a área sob de uma pressão significativa da UNITA. Este sucesso levou a que o Governo, do MPLA, contratasse os seus serviços para que, a troco de US \$40 milhões, treinasse a 16ª Brigada em táticas de infantaria motorizada, guarnições de artilharia, engenharia, sabotagem e reconhecimento. Para além do treino da 16ª Brigada e do planeamento das operações que esta participou, a EO participou no terreno em combates, levando deste modo que, o MPLA persuadisse a UNITA a assinar os protocolos de Lusaka. (Smith, 2003, pp. 108-109)

A operação seguinte foi na Serra Leoa, onde o Governo da Junta militar de *Valentine Strasser*, por incapacidade de controlar os rebeldes da Frente Revolucionária Unida, contratou esta empresa em 1995. A projecção começou em Maio daquele ano com 170 colaboradores equipados com MI 17, MI 24 HIND e dois Boeing 727. As operações conduzidas pela EO levaram a um volte-face na guerra que se vivia na Serra Leoa e, em Março de 1996 o povo pôde votar nas primeiras eleições livremente desde à 28 anos, escolhendo para presidente *Ahmed Tejan Kabbah*, um burocrata de carreira da Organização das Nações Unidas (ONU), levando a que a Junta militar de *Strasser* se retirasse para o exílio e a Frente Revolucionária Unida

⁷⁵ O cessar-fogo que existia tinha como objectivo a realização das eleições gerais naquele país.

⁷⁶ Província do Zaire, Noroeste de Angola.



assinasse um cessar-fogo. A importância das operações levadas a cabo pela EO e da sua presença no território ficou patente quando seis meses após ter retirado os militares realizaram um novo golpe de Estado (Sheppard, 1998).

Em 1 de Janeiro de 1999 a EO foi dissolvida, tendo sido anunciado por *Nico Palm*, o proprietário daquela empresa, que apontava "*African countries are busy working out solutions in Africa (...) Let's give them a chance (...) the consolidation of law and order across the African continent*" como razão para a obsolescência daquela empresa (Burton-Rose e Madsen, 1999).



Apêndice 3 – Tipologia das EMP

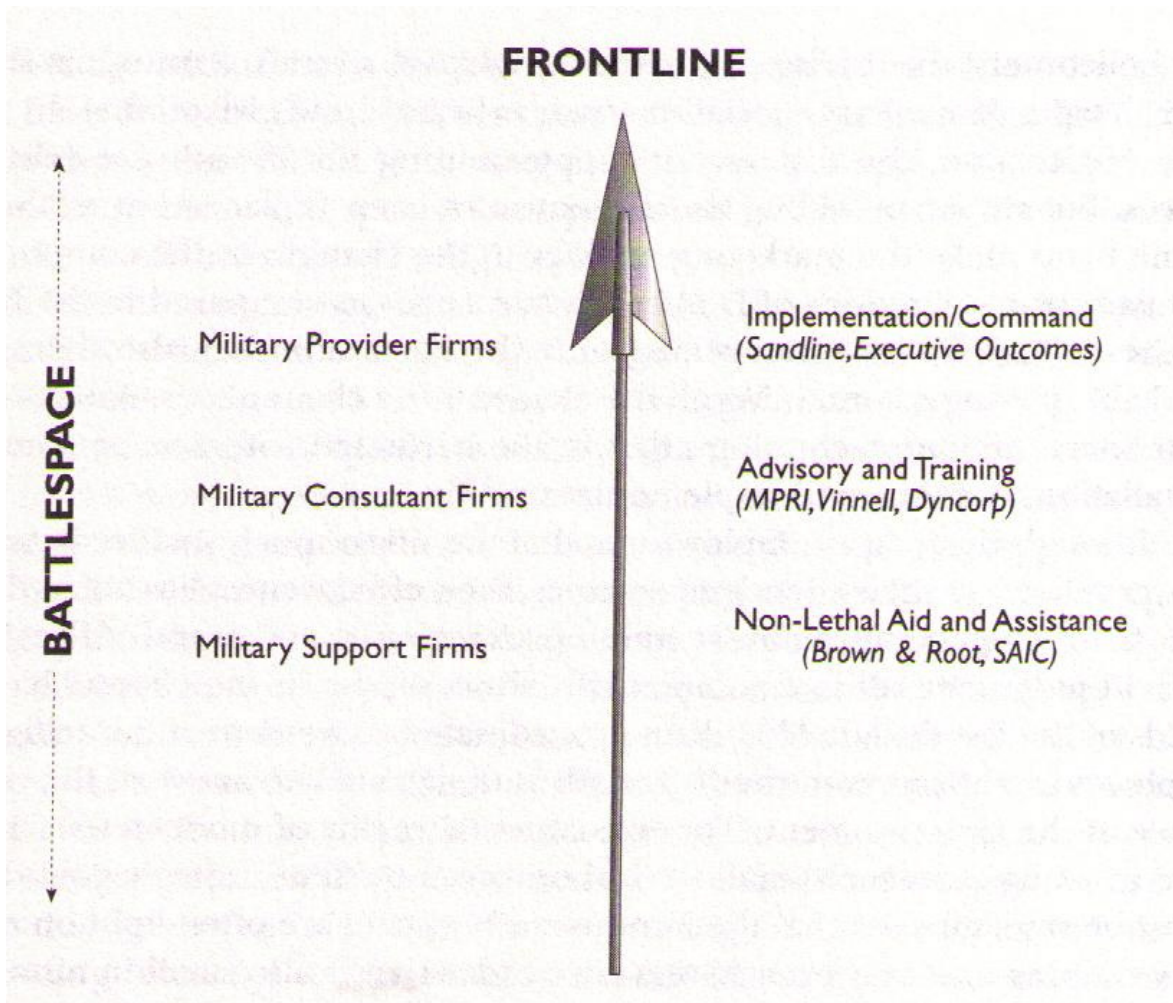


Figura 2: Tipologia “ponta da lança”⁷⁷

1. *Military Provider Firms*

São definidas pelo seu enfoque no ambiente tático. Caracterizam-se como sendo o primeiro sector deste mercado. Do ponto de vista militar, estas empresas providenciam serviços na frente do Espaço de Batalha⁷⁸ empenhando-se em combate, seja com unidades táticas, seja com especialistas (e.g. pilotos de combate) e/ou comando e controle de unidades no terreno.

⁷⁷ Fonte: SINGER, P. W. (2004a). *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry*. New York: Cornell University Press: p. 93

⁷⁸ “The conceptual physical volume in which the commander seeks to dominate the enemy. It expands and contracts in relation to the commander’s ability to acquire and engage the enemy, or can change as commander’s vision of the battlefield changes. It encompasses three dimensions and is influenced by the operational dimensions of time, tempo, depth, and synchronization. It is not assigned by an higher commander nor is it constrained by assigned boundaries” (TRADOC, 1997 : 1-18).



As empresas que se enquadram nesta tipologia tendem a oferecer aos seus clientes dois tipos de contrato: «pacotes» de unidades e «multiplicadores de força» especializados. No primeiro caso as EMP providenciam pequenas unidades de combate, podendo no entanto fornecer unidades de armas combinadas⁷⁹, cuja eficácia assenta no treino, experiência e nas capacidades de decidir no campo de batalha. No entanto esta tipologia de empresas oferece mais frequentemente o segundo tipo de contratos que, garantem capacidades especializadas que, são normalmente demasiadamente caras para a força local poder desenvolver (e.g. pilotos de caças ou operadores de sistemas de controlo de artilharia) ou os colaboradores podem ser «distribuídos» pelas forças do cliente de forma a providenciar liderança ou experiência a um grande número de unidades. Neste caso a eficácia assenta em competências como a avaliação, gestão e coordenação do campo de batalha.

Importa salientar que esta é a tipologia mais controversa de EMP, o que tende a atrair mais atenções da opinião pública constituindo assim um maior risco de implementação de regulação externa, podendo degradar o «comércio» deste tipo de serviços. Assim, a maioria das empresas, que se enquadram nesta tipologia, nega o oferecimento de serviços militares táticos reclamando serem conselheiros militares ou garantirem a segurança ou guarda de instalações.

São exemplos desta tipologia de empresas a EO, a *Sandline*, a SCI ou a NFD fruto das actividades conduzidas em Angola, Serra Leoa, Papua Nova Guiné, Indonésia, entre outras.

Os clientes típicos, destas empresas, tendem a ser aqueles que possuem menores capacidades militares face a uma ameaça elevada ou imediata necessidade dos serviços prestados por estas empresas.

2. *Military Consultant Firms*

Empresas que proporcionam serviços de consultoria e treino integral necessários à operação e reestruturação das forças armadas do cliente. Caracterizam-se por serem o segundo sector do mercado militar privado. Oferecem análise estratégica, operacional e organizacional empenhando-se com o cliente a todos os níveis, excepto naquele que é considerado no mundo empresarial como «contacto com o cliente», isto é, não operam no campo de batalha embora através da sua presença o ambiente estratégico ou tático possa ser remodelado, através da reengenharia da força local, sendo o cliente quem assume as responsabilidades finais no campo de batalha. Os seus colaboradores estão impossibilitados de se empenharem, directamente, em

⁷⁹ “...And my hair stood on end when I read of the US vice-president of the Blackwater Corporation telling a conference in Jordan this year that his firm is ready to market private armies for low-intensity conflicts, up to brigade strength” (Hastings, 2006).



actividades de combate (Singer, 2004a: 95).

São exemplos desta tipologia de empresas a *Levdan*, *Vinell* e MPRI. Sendo o paralelismo com o mundo empresarial demonstrado através de empresas de consultoria de gestão. Assim, o paralelo da MPRI poderá ser a *McKinsey* ou a *Bain*, que se focam ao nível estratégico, enquanto empresas como a *Arthur Anderson* tendem a concentrar-se em aspectos mais técnicos como a *Dynacorp*, no sector militar (Singer, 2004a: 95).

Os clientes típicos destas empresas tendem a colocar-se entre a necessidade de reestruturação militar ou da necessidade de incrementar capacidades. Deste modo a necessidade de recorrer a este tipo de empresas poderá não ser tão premente como o recurso ao sector das *Military Provider Firms* mas, os quesitos contratuais são de mais longo prazo assim como mais lucrativos. (Singer, 2004a: 96).

Uma das principais vantagens de utilizar «consultores externos» é o acesso e a delegação de uma quantidade maior experiência e saberes que as forças militares possam eventualmente possuir. Por exemplo a MPRI possui como colaboradores ex-oficiais, incluindo Generais de quatro estrelas (Singer, 2004a: 96).

Existe no entanto, uma distinção intra-sector a qual distingue EMP que efectuem análise pura e aquelas que oferecem consultoria e treino, distanciando-se das EMP do primeiro tipo em virtude de não se emiscuirem na implementação. Idealmente estas empresas providenciam avaliação de estimativas iniciais desinteressadamente, mas havendo a possibilidade de manterem uma relação de longo termo com o cliente, muitas destas empresas procuram dar recomendações que permitam aceder a novos contratos, sendo o objectivo a contratação sucessiva⁸⁰ (Singer, 2004a: 96).

3. *Military Support Firms*

Empresas que fornecem serviços militares adicionais, caracterizando-se como o terceiro sector deste mercado. As funções privatizadas incluem assistência e apoio «não letal», logística, informações, apoio técnico, reabastecimento e transportes. A vantagem do recurso ao *Outsourcing* desta tipologia de empresas reside no facto de que estas empresas são especializadas em tarefas «secundárias» que não se constituem como a missão nuclear dos seus clientes. Assim, permite-se-lhes que edifiquem capacidades e saberes que as forças militares do cliente não possam suportar, garantindo que cliente se centre na sua missão primária das tarefas de combate. Os clientes mais comuns deste tipo de EMP são os que estão ou estarão, a muito curto prazo, empenhados em

⁸⁰ Conhecido como tracção no mundo empresarial.



intervenções militares de longa duração, como forças em prevenção ou organizações que necessitem subitamente de uma capacidade específica (Singer, 2004a: 97).

Muitas das vezes confundido com outros prestadores de serviços, as *Military Support Firms*, não são englobadas nas análises do mercado militar privado dado as suas operações «mundanas» serem consideradas menos «mercenárias». Contudo, embora não participem na execução ou planeamento de actividades de combate, elas preenchem necessidades funcionais críticas para o desenrolar das operações (Singer, 2004a: 97).

Assim, as funções militares percebidas como *core* são, aquelas, associadas às tarefas de combate, pelo que as áreas primárias de apoio deste sector centram-se no apoio de serviços, como o transporte e reabastecimento. No entanto a privatização de funções da área da rectaguarda, ou «funções militares suplementares», não se limitou à logística, e empresas como a *Ronco Special Clearance Services*, que fruto da expansão e desenvolvimento das tecnologias de informação, providenciam serviços de desminagem, comunicações estratégicas e Operações Psicológicas. Também serviços de Informações (Intelligence) e da guerra da informação, críticos ao sucesso das operações militares, são prestados por este sector de EMP (Singer, 2004a: 99).