

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO

PUC-SP

Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais San Tiago Dantas

(UNESP, UNICAMP, PUC-SP)

Tomaz Oliveira Paoliello

**Anatomia de uma Empresa Militar e de Segurança Privada: a empresa
DynCorp em perspectiva global**

DOUTORADO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

São Paulo

2016

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO

PUC-SP

Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais San Tiago Dantas

(UNESP, UNICAMP, PUC-SP)

Tomaz Oliveira Paoliello

**Anatomia de uma Empresa Militar e de Segurança Privada: a empresa
DynCorp em perspectiva global**

DOUTORADO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Tese apresentada à Banca Examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como exigência parcial para obtenção do título de Doutor em Relações Internacionais sob a orientação do Prof. Dr. Reginaldo Mattar Nasser.

São Paulo

2016

Banca Examinadora:

Agradecimentos

Agradeço a Fundação São Paulo pelo auxílio concedido no âmbito do Plano de Incentivo a Pesquisa – PIPEQ, para a conclusão da presente pesquisa.

Esse trabalho foi desenvolvido com o auxílio de uma bolsa concedida pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). Agradeço pelo auxílio outorgado.

Agradeço a todos que me ajudaram e também fizeram parte deste trabalho.
Um agradecimento especial a:

Manoela. Um mais um não é dois. Um mais um é um.

Bel, Gui e Nico. It's a family affair.

Reginaldo Nasser. Mestre, colega e amigo. Leio as frases que escrevo e escuto as suas palavras.

Meus amigos, em especial Irina e Fernando. Me and my friends are dropping new lines along the way. Vamos ainda deixar muitas faixas pelo caminho.

Manuel Pureza e Paulo Pereira. Agradeço a leitura atenta e os comentários que me fizeram pensar e repensar. Suas contribuições foram fundamentais para o desenvolvimento dessa tese.

Christopher Kinsey, Sean McFate e Anna Leander, thank you. Para cada pergunta que fiz, recebi coragem para seguir fazendo mais perguntas. Pedi migalhas e recebi um banquete.

Meus professores. Meus colegas. Farei sempre minhas as suas palavras. Cada vez que entro em sala vocês dão aula junto comigo.

Meus alunos, que alimentaram a máquina de pensar ao longo do desenvolvimento da tese. Espero encontra-los por aqui no futuro.

Colegas do San Tiago Dantas, parceiros de caminho. Agradeço especialmente Giovana Vieira e Isabela Silvestre. São quase oito anos de ajuda e companheirismo.

“There’s no danger

It’s a professional career”

(Elvis Costello, Oliver’s Army)

PAOLIELLO, Tomaz Oliveira. *Anatomia de uma Empresa Militar e de Segurança Privada: a empresa DynCorp em perspectiva global*. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais San Tiago Dantas (UNESP, UNICAMP, PUC-SP)

Resumo

As empresas militares e de segurança privada (PMSC) são um novo ator que tem despertado grande atenção nos debates dentro da disciplina Relações Internacionais. Através do estudo de uma companhia especificamente, a norte-americana *DynCorp*, procuramos investigar qual a natureza desse ator dentro do grande processo de globalização. A literatura sobre as PMSC geralmente apresenta a ideia de que o aparecimento de tais atores tenha ocorrido através de forças de oferta e demanda espontâneas e circunstanciais. A hipótese auxiliar dessa ideia, que os Estados estejam se afastando das novas guerras, é aqui desafiada e substituída por outra. O Estado, particularmente os EUA, se adaptou em sua capacidade de engajamento em conflitos através da contratação das PMSC, e estimulou o crescimento de um mercado de segurança privada. A empresa *Dyncorp* faz parte desse movimento. Investigaremos a relação de co-constituição, na qual empresas e Estado se articulam para desenvolver o novo “mercado da força”, e o nascimento das PMSC como atores de natureza híbrida, associados às transformações do Estado neoliberal. O estudo da *DynCorp* se desdobra em três dimensões: sua face empresarial, como companhia transnacional associada às lógicas de mercado; uma face combatente, um dos novos atores nos palcos de conflitos contemporâneos; e como parte constituinte de um aparato de política externa, associado a seu cliente único, o governo dos Estados Unidos.

Palavras-chave: PMSC; DynCorp; empresas militares privada; segurança privada; privatização; terceirização; Estados Unidos.

PAOLIELLO, Tomaz Oliveira. *The Anatomy of a Private Military and Security Company: DynCorp through a global perspective*. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais San Tiago Dantas (UNESP, UNICAMP, PUC-SP)

Abstract

Private military and security companies (PMSC) is a new actor that has attracted great attention in the debates within the International Relations discipline. Through the study of a particular north-american company, *DynCorp*, we seek to investigate the nature of these actors in the great process of globalization. The literature on PMSC usually presents the idea that the emergence of such players has occurred through spontaneous supply and demand forces. The hypothesis that assist this idea is that the states are moving away from the new wars. Here this hypothesis is challenged and replaced by another. The State, particularly the US, has adapted its engagement in capacity in conflicts by engaging the PMSC, and stimulating the growth of a private security market. *DynCorp* is part of this movement. We investigate the relationship of co-constitution, in which companies and state are organized to develop the new "market for force", and the birth of PMSC as actors of a hybrid nature, associated with the transformation of the neoliberal state. The study of *DynCorp* unfolds in three dimensions: its corporate face, as a transnational company associated with market principles; a fighting face, as one of the new actors on the stage of contemporary conflicts; and as a constituent part of a foreign policy apparatus, associated with their only customer, the United States government.

Keywords: PMSC; DynCorp; private military companies; private security; privatization; outsourcing; United States.

Lista de figuras

Figura 1 - Valores de aquisições da DynCorp (valores ajustados para 2014)_	88
Figura 2 - Divisão das receitas da DynCorp, por serviço (ano fiscal 2010)___	124
Figura 3 - Receitas da DynCorp, por cliente (ano fiscal 2010) _____	178
Figura 4 - Crescimento na quantidade de contratados privados das Forças Armadas dos EUA, por conflito _____	189
Figura 5 - Gastos militares dos EUA, por ano _____	190
Figura 6 – Pessoal militar total da ativa nos EUA, por ano _____	191
Figura 7 - Tropa oficial americana X número de contratados privados (Departamento de Defesa - Iraque) _____	200
Figura 8 - Funcionários de PMSC na Guerra do Iraque por nacionalidade ___	201
Figura 9 - Número de funcionários de 'empresas militares e de segurança privada' no Afeganistão e no Iraque (Departamento de Defesa) _____	202
Figura 10 - Doações para campanhas federais da DynCorp, por partidos, em milhares de dólares. _____	208
Figura 11 - Gastos da DynCorp com lobby por ano (em US\$) _____	210

Lista de siglas e abreviaturas

AAAA - Army Aviation Association of America
ADPA - American Defense Preparedness Association
AFCAP - Air Force Contract Augmentation Program
AFCEA - Armed Forces Communications and Electronics Association
AIRCAR - Air Carrier Service Corporation
ATCA - Alien Tort Claims Act
AUSA - Association of the US Army
BAPSC - British Association of Private Security Companies
CEA - California Eastern Airways
CEDEAO - Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental
CEO – chief executive officer
CFT – contract field teams
CJPS - Criminal Justice Program Support Contract
CRS - Contingency Response Services
CSC - Computer Sciences Corporation
DCAF - Democratic Control of Armed Forces
DoD – Department of Defense
DoJ – Department of Justice
DoS – Department of State
DSB - Defense Science Board
EO – Executive Outcomes
EAU – Emirados Árabes Unidos
EUA – Estados Unidos da América
FAR - Federal Acquisition Regulation
FBI - Federal Bureau of Investigations
FTCA - Federal Tort Claims Act
GCC - Geographic Combatant Command
GCSC - Global Contingency Services Contract
HRI - Hydrocarbon Research, Inc
ICOC - International Code of Conduct for Private Security Service Providers
INL - Bureau of International Narcotics and Law Enforcement Affairs

IPOA - International Peace Operations Association
ISOA - International Stability Operations Association
ITAR - International Traffic in Arms Regulations
JCS - Joint Chiefs of Staff
KBR – Kellog, Brown and Root
LOGCAP - Logistics Civil Augmentation Program
MNNA - Major non-NATO ally
MPRI – Military Professional Resources Inc.
NDIA – National Defense Industrial Association
NGAUS - National Guard Association of the United States
NORTHCOM - United States North America Command
NSIA - National Security Industrial Association
NTSA - National Training and Simulation Association
OIs – organizações internacionais
ONG – Organização não-governamental
ONU – Organização das Nações Unidas
PACOM - United States Pacific Command
PAE - Pacific Architects and Engineers Incorporated
PAC – political action committee
PMO - Program Management Office
PMSC – private military and security companies
PSCAI - Private Security Company Association of Iraq
RI – relações internacionais
RMS - Readiness Management Support
RSS – Reforma no setor de segurança
SIGAR - Special Inspector General for Afghanistan Reconstruction
SIGIR - Special Inspector General for Iraq Reconstruction
TCN – third country nationals
UNMIL – United Nations Mission in Liberia
WPPS - Worldwide Personal Protective Services

Sumário

INTRODUÇÃO	15
<u>CAPÍTULO 1 – O ESTUDO DAS EMPRESAS MILITARES E DE SEGURANÇA PRIVADA</u>	<u>29</u>
1.1. TEMPO E ESPAÇO – CONTEXTUALIZANDO O FENÔMENO DO APARECIMENTO DAS PMSC	30
1.1.1. FATORES DE OFERTA E DEMANDA – A FORMAÇÃO DO CONTEMPORÂNEO MERCADO	31
1.1.2. O CHOQUE DO NEOLIBERALISMO	35
1.1.3. NOVAS GUERRAS E AS PMSC	40
1.2. AS GERAÇÕES DE INVESTIGAÇÃO SOBRE AS EMPRESAS MILITARES E DE SEGURANÇA PRIVADA	43
1.2.1. AS DIFERENTES ABORDAGENS TEÓRICAS PARA AS CAUSAS DO SURGIMENTO DAS PMSC – TRÊS LENTES PARA UMA IMAGEM	50
1.3 TIPIFICAÇÃO DAS EMPRESAS MILITARES E DE SEGURANÇA PRIVADA	57
1.3.1 A TAXONOMIA DAS PMSC	59
1.3.2 A CLASSIFICAÇÃO DO PONTO DE VISTA HISTÓRICO	63
1.3.3 A OPÇÃO ‘AD HOC’ OU, A CLASSIFICAÇÃO POR CASO ESPECÍFICO	65
<u>CAPÍTULO 2 – A DYNCORP POR DENTRO – HISTÓRIA E ESTRUTURA DE UMA EMPRESA MILITAR E DE SEGURANÇA PRIVADA</u>	<u>68</u>
2.1. HISTÓRICO DA DYNCORP – FUNDAÇÃO E DESENVOLVIMENTO	69
2.1.1. AS ORIGENS DA DYNCORP – FATORES DE OFERTA E DEMANDA NO CONTEXTO DA GUERRA FRIA (1946-1951)	71
2.1.2. FUSÕES E AQUISIÇÕES – O CRESCIMENTO E AS ADAPTAÇÕES A UM NOVO MERCADO (1951-1961)	73
2.1.3. A DYNALECTRON CORPORATION (1961-1987)	76
2.1.4. A DYNCORP E A FORMAÇÃO DO CONTEMPORÂNEO “MERCADO DA FORÇA” (1987-2003)	80
2.1.5. O DESMEMBRAMENTO DA DYNCORP INTERNATIONAL – O ÁPICE DAS PMSC (2003-2010)	83
2.1.6. AQUISIÇÃO DA DYNCORP PELO CERBERUS CAPITAL MANAGEMENT – O ESTADO ATUAL (2010-2015)	87
2.2. QUADROS E RECRUTAMENTO	91
2.2.1. CEO E CONSELHO DE DIRETORES – AS ELITES DO PODER	92

2.2.3. OS QUADROS FIXOS - A ESTRUTURA DA EMPRESA TRANSNACIONAL	98
2.2.4. OS CARGOS DE ESPECIALIDADE – OFERTA E DEMANDA NO MERCADO DA VIOLÊNCIA	100
2.2.5. OS CONTRATADOS LOCAIS E DE TERCEIROS PAÍSES – INFORMALIDADE E PRECARIIDADE	106
2.3. O BIG BUSINESS NO “MERCADO DA FORÇA”	111
2.3.1. TENDÊNCIAS DE CONCENTRAÇÃO E ESPECIALIZAÇÃO DE FUNÇÕES – A CONCORRÊNCIA NO “MERCADO DA FORÇA”	112
2.3.2. A ISOA, A PSCAI E AS ASSOCIAÇÕES EMPRESARIAIS – AS PMSC EM DEFESA DE SEU MERCADO	115

CAPÍTULO 3 – A DYNCORP EM CAMPO – OPERAÇÕES E ATIVIDADES DA PMSC

123

3.1. A DYNCORP COMO EMPRESA DE APOIO MILITAR

125

3.1.1. A DYNCORP EM FORMAÇÃO - MANUTENÇÃO DE AERONAVES, OS CFT E O SURGIMENTO DO MERCADO PARA AS PMSC

126

3.1.2. A DYNCORP COMO EMPRESA DE APOIO MILITAR - O CONTRATO LOGCAP E A PRIVATIZAÇÃO DA LOGÍSTICA DAS TROPAS EM CAMPO

129

3.1.3. OS CONTRATOS AFCAP E GCSC – A DYNCORP E OS DESDOBRAMENTOS DO LOGCAP

136

3.2. A DYNCORP COMO CONSULTORA MILITAR – MISSÕES DE TREINAMENTO E FORMAÇÃO

139

3.2.1. TREINAMENTO DE PILOTOS – A VELHA DYNCORP CONSULTORA MILITAR

140

3.2.2. TREINAMENTO DA POLÍCIA E FORMAÇÃO DAS NOVAS FORÇAS ARMADAS NA LIBÉRIA

143

3.2.3. TREINAMENTO DE POLÍCIAS NO AFGANISTÃO E IRAQUE – AS MISSÕES CIVPOL FORA DOS MANDATOS DA ONU

151

3.2.5. O TREINAMENTO DA POLÍCIA NA BÓSNIA E A OUTRA FACE DO CONTRATO CIVPOL

157

3.3. A DYNCORP COMO EMPRESA PROVEDORA MILITAR – PILOTOS E GUARDA-COSTAS

159

3.3.1. OS PILOTOS DA DYNCORP: O PLANO COLÔMBIA E ALÉM

160

3.3.2. GUARDA-COSTAS: O CONTRATO WPPS COM O DEPARTAMENTO DE ESTADO

169

CAPÍTULO 4 – AS PMSC À SERVIÇO DA POLÍTICA EXTERNA DOS EUA E A POLÍTICA EXTERNA DOS EUA À SERVIÇO DAS PMSC

175

4.1. O GRANDE CLIENTE – A DYNCORP E O GOVERNO FEDERAL DOS ESTADOS UNIDOS

176

4.1.1. A DYNCORP E OS ALIADOS AMERICANOS – UAE, KUWAIT E OMAN

181

4.2. OS IMPULSOS DE DEMANDA E A CONSTRUÇÃO DO ESTADO NEOLIBERAL MILITARIZADO	185
4.2.1. O PÓS-II GUERRA MUNDIAL E A GUERRA FRIA – O PRIMEIRO ENSAIO DE TERCEIRIZAÇÃO	186
4.2.2. O CHOQUE NEOLIBERAL E O FINAL DA GUERRA FRIA	189
4.2.3. AS GUERRAS DO AFGANISTÃO E DO IRAQUE – O BALCÃO DE NEGÓCIOS	195
4.3. AS RELAÇÕES PERIGOSAS – A INFLUÊNCIA DA <i>DYN</i>CORP JUNTO AO GOVERNO DOS ESTADOS UNIDOS	203
4.3.1. OS BRAÇOS DA INDÚSTRIA DENTRO DO GOVERNO	203
4.3.2. OS GASTOS COM LOBBY E CAMPANHAS ELEITORAIS	206
4.3.3. OS ESPAÇOS COMPARTILHADOS – ASSOCIAÇÕES E GRUPOS DE LOBBY DAS FORÇAS ARMADAS	211
4.4. A QUESTÃO DA REGULAÇÃO DAS EMPRESAS MILITARES DE SEGURANÇA PRIVADA	214
4.4.1. POR QUE (NÃO) REGULAR? LIMITAÇÕES LEGAIS E DE MERCADO	215
4.4.2. OS ESFORÇOS ATUAIS DE CRIAÇÃO DE INSTRUMENTOS REGULATÓRIOS	218
4.4.3. A REGULAÇÃO DAS PMSC NOS ESTADOS UNIDOS	224
CONCLUSÃO	230
BIBLIOGRAFIA	238

Introdução

As empresas militares e de segurança privada (PMSC) são um novo ator que tem despertado grande atenção nos debates dentro da disciplina Relações Internacionais. Essas empresas começaram a se revelar ao público principalmente com o alto crescimento de suas atividades nas ocupações lideradas pelos Estados Unidos no Iraque e no Afeganistão, e a subsequente atenção dispensada ao fenômeno pela mídia. O despertar para o tema não é descabido. Estimava-se que um em cada dez soldados em atividade na guerra do Iraque em 2003 fossem provenientes de companhias privadas (HOLMQVIST, 2005, p.23). No ano de 2010, o número de empregados privados contratados pelo Departamento de Defesa americano já superava em 19% o número de “uniformizados”, e essa diferença aumentou conforme foram retiradas as tropas restantes (SCHWARTZ, 2010). No ano de 2010, entre janeiro e junho, pela primeira vez na guerra do Iraque houve mais mortes de empregados militares privados do que de soldados uniformizados americanos (JACQUETTE, 2010). Tal processo chamou a atenção de analistas, que já se referem aos recentes conflitos no Afeganistão e no Iraque como as “primeiras guerras privatizadas”.

A segurança como negócio foi uma das grandes forças responsáveis pela transformação dos campos de batalha contemporâneos. Hoje as operações internacionais das forças armadas de grandes potências ocorrem amparadas por uma rede ampla de serviços terceirizados. Funções que vão desde a logística, passando pela manutenção de equipamentos, serviços de tradução, até funções que consideramos como o núcleo dos aparatos de defesa e segurança, como inteligência, mapeamento, treinamento e tropas e, em diversos casos, as próprias funções de combate. O caráter altamente especializado e tecnológico dos conflitos contemporâneos abriu espaço para que uma série de empresas explorassem o novo e lucrativo “mercado da

força”¹ (AVANT, 2005). Apesar de estarem intimamente associadas aos conflitos no Afeganistão e no Iraque, e à sua relação com as forças norte-americanas e britânicas, a gama de clientes das empresas é muito maior, e vai além dos Estados. ONGs, jornalistas, empresas e organizações internacionais que operam em zonas de conflitos, todos têm se valido em maior ou menor medida de segurança privada. De acordo com Avant, por exemplo, “todas as operações de paz multilaterais conduzidas pela ONU desde 1990 incluíram a presença das PMSC” (AVANT, 2005, p.7). O aumento da gama de cenários, clientes e funções das PMSC fez explodir também a produção bibliográfica sobre o tema.

Com o aumento da atenção de pesquisadores e de analistas dispensada às empresas militares e de segurança privada, e do peso de tais empresas na política externa norte-americana, uma onda de produção bibliográfica pode ser observada nos anos recentes. Essa produção teve ainda pouca repercussão no Brasil, fato agravado pela dificuldade de sistematizar as diferentes correntes e posturas, muitas vezes influenciadas por visões enviesadas. Essa literatura está amplamente influenciada por posições que tanto advogam a favor como contra o uso das empresas de segurança privada, muitas vezes referidas pejorativamente como “novos mercenários”. Seja para os apologistas ou críticos, o que parece chamar atenção em todos os casos é o fascínio pela maneira com que as PMSC extraíram sua legitimidade de fontes não-tradicionais, mesmo que, conforme já mencionado, o Estado seja o grande parceiro das empresas. Para usar a clássica definição de Max Weber, de que o Estado seja “uma entidade que reivindica o monopólio do uso legítimo da violência física” (WEBER, 2004, p.56), quando se tratando da privatização da segurança entra em questão não apenas o rompimento do monopólio estatal sobre a violência, que seria a primeira reação mais lógica e que certamente estimula o debate. A transformação operada pelas empresas apresenta desafios também em termos de uma reconfiguração do que seja a legitimidade. Apesar de tangenciar essa preocupação central, o presente texto apresentará uma questão menos conceitual e mais investigativa.

¹ Mercado da força, traduzido de *Market for Force*, é o título do livro de Deborah Avant, publicado em 2005. O termo “mercado da força” será utilizado como referência, ao longo do texto, para o mercado para as PMSC.

Acreditamos que a resposta para a questão da coincidência aparentemente contraditória entre a existência das PMSC dentro de uma armação política e jurídica amparada pelo Estado seja de duplo sentido. Em primeiro lugar, o caráter empresarial, corporativo e transnacional, associado ao movimento do Estado em direção a terceirização de funções, garante que as PMSC ocupem um lugar distinto na economia global e dentro de ordenamentos jurídicos. Essa característica faz com que as empresas sejam estruturas funcionais econômica e juridicamente, estabelecidas nos grandes centros econômicos mundiais, vinculadas a investidores e grandes corporações, e, portanto, não carreguem a aparência disfuncional de mercenários. São um fenômeno novo e particular a ser estudado. Num outro sentido, as transformações nos conflitos contemporâneos criaram grande demanda não apenas pelas técnicas e expertise das PMSC, mas abriram espaço para que o vazio jurídico no qual operam se tornasse um bem valioso para se esquivar de regras e limitações domésticas e internacionais. Apesar dessas profundas transformações, que nos desafiam a pensar nas empresas em suas relações com clientes e em suas sedes administrativas, o grande volume de análises sobre as PMSC se foca ainda numa dimensão limitada das empresas, e em geral aborda a questão em termos morais ou legais. Todavia, nossa percepção é de que as respostas estejam relacionadas ao *modus operandi* das empresas e suas idiosincrasias contemporâneas.

A presente pesquisa se insere no crescente debate a respeito da atuação das PMSC, e busca compreender sua atuação através da observação do caso específico de uma empresa, a *DynCorp*. É a partir da investigação focada nessa empresa que pretendemos avançar no que se conhece sobre o tema. O exercício é que nos concentremos, evidentemente, nas missões das quais fez parte a *DynCorp*, mas que nos dediquemos, adicionalmente, a investigar seus vínculos corporativos, suas relações com os clientes, e mais especificamente com seu maior cliente, o governo dos Estados Unidos da América. O exercício será, portanto, de seguir o ator dentro e através das diferentes estruturas nas quais está inserido. Mais do que isso, o exercício deve ser o de “desmontar” e “remontar” as complexas redes de relações nas quais a *DynCorp* está envolvida, pois acreditamos que é na relação diferenciada e assimétrica com

atores e estruturas em diferentes locais que poderemos encontrar respostas sobre a especificidade das PMSC.

A escolha da empresa *DynCorp* leva em conta alguns aspectos relevantes que, somados, tornam o caso particular, mas que, isoladamente, são representativos de uma série de questões que consideramos relevantes. Em primeiro lugar, do ponto de vista cronológico, a empresa desafia a demarcação que se tornou padrão para a literatura, que leva em conta principalmente o final da Guerra Fria. Fundada em 1946, passou, a partir de 1951, a prestar serviços de manutenção ao exército norte-americano. Ao longo de sua história, a empresa se adaptou às transformações e estímulos vindos tanto do campo de batalha como das demandas de seus clientes. A trajetória da empresa ilustra o histórico de transformações que culminou no atual mercado para segurança. A história que escreveremos da empresa é um paralelo também das transformações de seus clientes, de seu território de origem e dos campos de batalha nos quais foi empregada.

Em segundo lugar, o caso da *DynCorp* também apresenta uma trajetória de vendas e fusões que a tornaram parte de um complexo conglomerado corporativo, que inclui negócios em outras áreas além da segurança (DYNCORP, 2016). Acreditamos que o nexos entre as diversas áreas da economia e a segurança como a nova fronteira de investimento seja um dos dados mais relevantes sobre o atual panorama da segurança privada. As novas empresas poderiam ser classificadas como mercenários, ou como foram durante algum tempo, como neo-mercenários.² No entanto, sua característica corporativa, seus investidores internacionais, com estrutura moderna, conselhos de acionistas e prestações de contas aos sócios, certamente diferenciam as PMSC aos olhos da opinião pública, dos legisladores, e da academia. Se de fato queremos investigar o papel das empresas como atores legítimos, devemos investigar qual local ocupam em redes complexas de relações. O objetivo é, portanto, nos afastarmos de uma perspectiva que fique presa a uma relação unidimensional com o Estado. Parte importante da rede de relações da empresa é formada por suas ligações econômicas e financeiras.

² Para mais sobre as tentativas de classificação das empresas de segurança privada, avançar a seção 1.2.

Não menos importante é a característica eclética dos serviços prestados pela *DynCorp*. A companhia presta serviços que vão desde manutenção de aeronaves, sua área de atuação original, passando por suprimento de equipamentos e material médicos, até a prestação de serviços de guardacostas para autoridades em zonas de conflito (DYNCORP, 2016). Esse traço diversificado da empresa nos permite observar sua atuação não apenas em campos de batalha, mas também em territórios que não estejam necessariamente em situação de conflito armado. A relação da empresa com os Estados como clientes ilustra a limitação da classificação Estado/não-Estado, e apresenta o fascinante caráter híbrido da relação entre violência estatal e privada (ABRAHAMSEN & WILLIAMS, 2009). Chama atenção também a possibilidade de atuação na transição entre o período de conflito para a fase de reconstrução, abrindo questões para a delimitação cronológica dos conflitos, e mais especificamente, as limitações das dicotomias guerra/paz e conflito armado/segurança pública. Tais questões já foram levantadas em minha dissertação de mestrado para o caso de Angola (PAOLIELLO, 2011) e ganharão nova profundidade ao observarmos os casos nos quais a *Dyncorp* esteve envolvida. A questão de ajuste fino para essa análise é julgar em que medida as PMSC são indício, causa, ou consequência das transformações nos campos de batalha contemporâneos.

Como já mencionado, acreditamos que o fenômeno crescente de privatização de funções militares e da segurança nos conflitos contemporâneos se insere dentro de duas lógicas, ou duas dinâmicas de fundo. A *DynCorp*, assim como as demais PMSC pode ser considerada ao mesmo tempo catalisador e resultado dessas transformações. Em primeiro lugar destacamos o papel do surgimento do conjunto de ideias e práticas classificadas como neoliberalismo, e mais especificamente do processo de formação do Estado neoliberal, que se desenvolve a partir do final dos anos 1970, e que se agrava a partir do final da Guerra Fria (HARVEY, 2007, pp.70-73). Em segundo lugar, destacamos o processo de transformação nas formas, lógicas e procedimentos nos conflitos contemporâneos, debate classificado dentro da chave “novas guerras”.

Consideramos que esses dois processos sejam partes relevantes do processo mais amplo denominado globalização (SASSEN, 2010), e é exatamente dentro dessa chave mais abrangente que construímos o direcionamento da presente pesquisa. Seja para o caso da compreensão das novas guerras, seja para a interpretação da formação do Estado neoliberal, é essencial perceber de que maneira atores de diferentes naturezas (públicos, privados e internacionais) se combinam para formar “montagens”³ especializadas, que transcendem fronteiras físicas, políticas e epistemológicas (SASSEN, 2006). O exercício aqui proposto é seccionar o grande processo da globalização através da seleção de uma dimensão específica, a segurança, e mais do que isso, de um ator essencialmente globalizado, uma PMSC. Para utilizar a terminologia de Sassen, descreveremos de que maneira as PMSC, organizações e instituições específicas integrantes de alguns Estados, organizações internacionais, e porções do direito referentes a cada uma dessas dimensões, formam uma “montagem” especializada e transnacional para gerenciar aspectos da segurança internacional.

Como poderemos observar, a visão de analistas preocupados com a privatização de funções militares e de segurança está, em geral voltada aos palcos do conflito. É evidente que esse é o cenário privilegiado para estudos de guerra e segurança internacional, em especial nas pesquisas que estejam interessados na sociologia dos conflitos contemporâneos. Grande parte da literatura sobre as PMSC é tributária desse debate. Acreditamos, no entanto, que essa ênfase deixe uma lacuna em relação a uma das particularidades do aparecimento das PMSCs, seu caráter empresarial e sua face como grandes empresas transnacionais. Se as novas guerras são conflitos essencialmente globalizados (KALDOR, 1999) e o Estado nos dias de hoje é um ator também por essência articulado com atores de outras naturezas, privados ou transnacionais (SASSEN, 2006), é impossível compreender os conflitos contemporâneos obedecendo apenas as fronteiras físicas de tal fenômeno.

Para entender de que maneira as duas forças mencionadas, as “novas guerras” e o “neoliberalismo”, incidiram sobre a expansão das atividades das

³ O termo original utilizado por Sassen (2006), *assemblages*, não tem uma tradução precisa para o português.

PMSC acreditamos ser necessário ir além, portanto, da observação do campo de batalha ou do cenário do conflito. Por isso optamos por explorar as diferentes dimensões da existência de uma empresa, em vez de nos limitarmos a um caso geograficamente localizado. Para tanto acreditamos que o foco geográfico, ou a lente de localização estatal, deve se deslocar em três sentidos. Para utilizar os termos da literatura, focaremos nossos esforços na observação da relação das empresas dentro e com: a) os “Estados territoriais”, onde as empresas atuam, geralmente, mas não exclusivamente, palcos de conflito; b) “Estados de origem”, onde as empresas estão sediadas; e c) “Estados contratantes”, os grandes clientes das empresas (DEWINTER-SCHMITT, 2013). Apesar da ênfase conceitual no Estado, o exercício proposto será o de inverter os papéis na análise. Definiremos as empresas, especificamente a *DynCorp*, como os atores protagonistas, e os Estados como os atores coadjuvantes. A proposta não deve ser compreendida como uma interpretação de redução da importância do Estado, mas sim como uma escolha tática para investigação. Essa escolha é derivada da percepção de que as PMSC são um tipo de ator que funciona dentro, mas também além e através das fronteiras físicas e conceituais estabelecidas pelo Estado. Como veremos, a classificação proposta baseada nos diferentes Estados, embora bastante inclusiva, não é exaustiva das possibilidades analíticas.

Pretendemos nos focar, em primeiro lugar, nas sedes das empresas, ou na face empresarial que se revela em seus “Estados de origem”. Para compreender tal processo buscaremos observar de que forma se constituíram as PMSC, desde suas origens como companhias comerciais, até seu destino final, empresas especializadas na prestação de serviços militares. Contrariando algumas visões que defendem que o aumento da indústria se deve ao declínio da participação dos Estados e aumento de atores não-estatais envolvidos nos conflitos (SINGER, 2008, p.49), observamos uma participação ativa dos EUA em tal processo. O caso da *Dyncorp* é decisivo para compreendermos de que maneira a empresa, fundada em 1946, evoluiu conforme evoluíram também as Forças Armadas americanas, em ondas de transferências de funções públicas para empresas privadas. Através dessa perspectiva, poderemos perceber de que forma a terceirização de funções militares depertou, ao longo do tempo, o

interesse de grandes grupos de investimentos. Em outras palavras, perceberemos de que forma o mercado ingressou, e gradualmente se adaptou ao setor militar.

Em segundo lugar, nos dedicaremos a observar o papel das empresas nos atuais palcos de conflito. Grande parte da literatura está focada na dimensão combatente das PMSCs, ou nos locais onde desenvolvem suas operações. No que se refere à atuação das empresas em solo, ou em outras palavras nos “Estados territoriais”, grande parte do material é compilado de ativistas e jornalistas que tenham acesso ao terreno.⁴ Parte relevante desse material coletado ao longo da década de 2000 já está sistematizado em obras de maior fôlego, principalmente de sociólogos, cientistas políticos e das relações internacionais. Nesse sentido chamam mais atenção as recentes guerras no Afeganistão e no Iraque, partes constituintes da “Guerra ao Terror” liderada pelos EUA. Esses conflitos são a origem da maioria das análises sobre as PMSC. Mencionamos a “Guerra ao Terror” também para destacar uma lacuna na literatura. Por seu caráter deslocalizado, a “Guerra ao Terror” se desenrola em diversos pontos concomitantemente, nem todos fronts de batalha. É por isso que acreditamos que a observação da atuação de uma PMSC possa nos fornecer uma noção mais profunda da dinâmica dos conflitos contemporâneos. Uma série de atividades de inteligência, treinamento, encarceramento e interrogatórios acontece fora das zonas de conflito, e na maioria das vezes envolvem as mesmas empresas observadas no Afeganistão e no Iraque. De acordo com Carmola

The growing use of contractors is occurring in three separate sectors: alongside the military in places like Iraq and Afghanistan, where parallel services are provided; in peripheral areas where the military is not present but large corporations are, and in training missions that used to be conducted by the military. Contractors follow the contracts and the money, and this means that they are usually found in zones of instability and war, where either defense contracting or multinational business is taking place. (CARMOLA, 2010, p.4)

⁴ Discussão mais detalhada sobre a literatura pode ser encontrada no capítulo 1.

No caso da literatura focada nos teatros de operações, chamamos atenção ao trabalho de Abrahamsen e Williams (2011) preocupados com as análises dedicadas em demasia a empresas que atuam nos palcos de conflitos tradicionais, e por outro lado cegas aos braços das PMSC que operam em locais que não sejam palcos de guerras convencionais.

A terceira dimensão que buscaremos abordar está relacionada aos chamados “Estados contratantes”. Os maiores clientes das PMSC são os Estados, sendo os Estados Unidos o caso mais relevante. Estimava-se, em 2011, que a *Dyncorp* recebesse cerca de 96% de suas receitas anuais de contratos com o governo americano (YEOMAN, 2003).⁵ Como poderemos ver, existe uma íntima relação entre a dimensão das empresas que se revela nos Estados de origem e nos Estados contratantes, como é o caso notável das empresas norte-americanas. É principalmente a partir do Estado americano que se origina o impulso para o movimento de privatização de partes das atividades militares, que acabaram gerando a oportunidade para o crescimento de uma indústria da segurança privada em âmbito internacional. O Pentágono começou a construir sua rede de logística terceirizada já durante o governo Reagan, nos anos 1980, mas o debate público sobre o aparecimento das empresas só ganhou força quando começaram a vir à tona relatos sobre a dimensão da participação de tais empresas nos conflitos recentes. Tais empresas agem em diversas funções, ligadas direta ou indiretamente às forças armadas americanas. O Departamento de Defesa por exemplo é, nos dias de hoje, totalmente dependente de uma rede privada de fornecedores de apoio logístico (PELTON, 2006), e cada vez mais dependem de serviços de inteligência fornecidos por empresas terceirizadas. Supõe-se que no Afeganistão grande parte da informação utilizada pelos Estados Unidos seja provida por uma rede de espões totalmente privatizada (MAZETTI, 2010). O processo apresenta uma nova dimensão de grande importância, a competição inter-burocrática. A *DynCorp* é causa e consequência da capacidade de outras organizações além do Departamento de Defesa, como o Departamento de Estado, de empreenderem operações militares. Esse processo mudou a forma como os EUA se envolvem nos conflitos. Os dados do Departamento de Defesa, onde

⁵ Para as receitas da *DynCorp* detalhadas por cliente, ver a Figura 3.

instintivamente se buscaria informação e números sobre as guerras nas quais se envolvem os EUA, não esgotam a informação que buscamos. Pelo contrário, o uso de terceirização permite aos atores burlar precisamente os meios de transparência. A dispersão de dados, os documentos classificados, as missões secretas; todos fazem parte de um arsenal de meios para burlar os controles democráticos estabelecidos, e que foram destravados pelas PMSC. Novamente reforçamos a tática de investigar a empresa e não uma faceta específica de um conflito ou uma instituição como forma de superar essa dificuldade analítica. Se o Estado intencionalmente deixa de revelar informações, talvez a empresa as forneça por outros meios.

Em escala ampliada, nosso objetivo é inserir as descobertas num debate mais atual sobre os conflitos contemporâneos, classificados por autores como “novas guerras”, e observar as formas da readequação do Estado, em especial de democracias, para encarar novos desafios e ameaças apresentados pelo atual contexto. A hipótese de que os Estados estejam se afastando das guerras contemporâneas, muitas vezes contraditoriamente defendida pela literatura específica sobre empresas de segurança privada, é aqui desafiada e substituída por uma hipótese de natureza distinta. Acreditamos que o Estado manteve ou ampliou sua capacidade de se engajar em conflitos através da utilização das empresas de segurança privada. Em outras palavras, tais empresas são, de uma certa maneira, o símbolo de uma readequação dos Estados a um ambiente em que os conflitos se apresentam de maneira distinta.

Os Estados Unidos foram um dos responsáveis por liderar o processo de privatização das forças armadas. Não é difícil encontrarmos, na literatura sobre as PMSC, afirmações como a que diz que “no início da Guerra do Iraque contratados foram necessários simplesmente porque não havia soldados suficientes para o serviço” (GLANZ & LEHREN, 2010). Se observarmos a forma como foi organizada a política de defesa internacional norte-americana é possível considerar até que ponto tal formulação seria procedente. Desde a Guerra da Coreia, no início dos anos 1950, os Estados Unidos dependem amplamente de empresas privadas para o apoio de suas operações militares. Em meados dos anos 1980 as Forças Armadas americanas passaram a cortar

gastos e pessoal, mas o final da Guerra Fria não significou também uma diminuição da demanda militar americana. A estratégia americana foi marcada, portanto, por uma diminuição da quantidade de homens disponíveis e manutenção, ou mesmo aumento das operações internacionais. Ao mesmo tempo o Estado americano criou laços de proximidade e estimulou o crescimento de um mercado de segurança privada.

Nosso papel será investigar a relação de co-constituição, na qual empresas e Estado se articularam para desenvolver o “mercado da força” (CARMOLA, 2010, p.45). Nos dois extremos do espectro analítico estão: a) um grupo de analistas que privilegia compreender o fenômeno da terceirização das funções militares como ação do Estado, que buscou reduzir custos operacionais e contornar limitações políticas e jurídicas a ele impostas através da utilização de empresas privadas. E b) um grupo de analistas que entende a emergência das PMSC como um impulso do mercado. Para esses, o Estado se torna um mero instrumento dos interesses de atores privados e do capital. Como veremos, os dois processos podem ser igualmente observados. Nossa hipótese é que as forças de oferta e demanda surgem concomitantemente para formar o contemporâneo mercado para as PMSC. Não são os interesses “do capital” que subordinam o Estado, e nem os interesses do Estado que manejam interesses privados como sua ferramenta. Na verdade, Estado e mercado, no lugar de competir, agem em consonância em busca de seus interesses mútuos.

Finalmente, a discussão da relação próxima entre mercado e Estado nos leva à questão central dos debates sobre as PMSC, a relação entre os interesses, públicos e privados, e o controle das PMSC. Os processos de privatização, desregulamentação e mercantilização das funções públicas (SASSEN, 2006, p.145) operam juntos, no setor de segurança, para a criação de um aparente “descontrole” das operações militares. Se essa ausência de controle aparece claramente em termos de um “déficit democrático”, outras formas de controle emergem como instrumentos relevantes. O manejo do controle em certas áreas, e da ausência de controle em outras, se tornou um dos pontos focais da relação entre o *big business* e o *big government*. Essa relação só pode ser

identificada se levarmos em conta os pontos de cruzamento dos interesses do Estado e do mercado para a criação do contemporâneo “mercado da força”.

Estrutura do texto

A presente pesquisa será dividida em quatro capítulos. A estrutura do texto seguirá, em linhas gerais, a proposta determinada nessa introdução. O capítulo 1 desenvolverá uma revisão da bibliografia já constituída sobre o tema das PMSC, com a preocupação de determinar o que já foi produzido na área. Para que possamos compreender o funcionamento das PMSC em suas múltiplas dimensões, é importante que tenhamos de antemão domínio sobre o que se conhece a respeito do tema. Para tanto, a revisão bibliográfica deve comportar uma ampla gama de diferentes perspectivas sobre o tema. De maneira geral, grande parte da informação disponível, originária de artigos de jornais e revistas, além de relatórios de organizações da sociedade civil e de ativistas, não se encontra sistematizada. No entanto, algumas das principais interpretações sobre o fenômeno das PMSC já foram sistematizadas por ondas tardias de estudos. O esforço do primeiro capítulo será também de sistematizar a bibliografia de pesquisadores especialistas no tema. Tal trabalho deverá ser uma ampliação de um esforço já desenvolvido em minha dissertação de mestrado (PAOLIELLO, 2011) que avançou nesse sentido, mas que não esgota o tema. A presente pesquisa deve ir além do primeiro trabalho prospectivo, e também compreender o lapso de tempo e do crescimento da quantidade de informação disponível sobre o tema.

Os três capítulos seguintes serão estruturados a partir da observação das diferentes dimensões nas quais se manifestam as atividades de nossa PMSC selecionada, a *Dyncorp*. O capítulo 2 será focado na dimensão empresarial, ou no panorama do que mencionamos ser classificado no “Estado de origem”. Como já explicitado, o conceito de Estado de origem é limitante, e, portanto, suas fronteiras não devem amarrar nossa análise. Veremos o histórico da empresa, como se constituiu e se transformou até sua forma atual. Observaremos os vínculos corporativos da *Dyncorp*, sua trajetória de fusões, aquisições e reorganizações. Com isso, o objetivo é perceber como uma empresa comercial se adaptou para se tornar uma empresa especializada em

funções militares. Posteriormente, a análise se focará nos recursos humanos da empresa. Quem são, quais são as funções e o que representam em termos analíticos os diferentes funcionários da companhia. Por fim nos deteremos na observação da formação das organizações empresariais, formadas pela própria indústria de segurança privada, como meio para representação de seus interesses. Ou seja, ao revelarmos as relações entre a *DynCorp* e suas concorrentes, também veremos como a indústria se associa para criar identidade, controle, e poder de barganha para as PMSC.

O capítulo 3 será focado nas ações e nos palcos nos quais a *Dyncorp* atuou. Como veremos, a empresa esteve presente em todas as grandes operações internacionais americanas a partir do final da II Guerra Mundial (DYNCORP, 2016). Essa característica nos permite explorar as diferenças de atuação de acordo com o contexto analisado. Para esse capítulo, as atividades da *DynCorp* serão divididas de acordo com a taxonomia utilizada como o estado da arte para o estudo das PMSC. O primeiro grupo de atividades, de apoio militar, foi o primeiro ramo de expansão dos serviços das PMSC, e segue sendo a área mais relevante em termos de receitas para a empresa. O segundo grupo de atividades, de consultoria militar, está associado principalmente a missões de treinamento e formação de forças de segurança pública e forças armadas. Essa função se desenvolve principalmente no âmbito de missões de paz e processos de reconstrução. Como ilustração utilizaremos os casos da Libéria e do Afeganistão. O terceiro grupo de funções, classificados como de provisão militar, está relacionado com a contratação de funcionários armados, que se envolvem diretamente em combates. Para a *DynCorp*, dois tipos de trabalho estiveram associados a esse grupo, o fornecimento de guarda-costas e de pilotos de combate. Como ilustração veremos os casos do contrato WPPS junto ao Departamento de Estado e da Colômbia. Os estudos desse capítulo traçarão uma relação direta com o exercício proposto no capítulo seguinte.

O capítulo 4 será dedicado às relações da *Dyncorp* com seus clientes, em especial com o Governo Federal dos Estados Unidos. Os Estados-contratantes, e mais do que isso, toda constelação de contratantes, incluindo

empresas, Organizações Internacionais e ONGs, por vezes inter-relacionados, formam uma complexa rede de conexões. As PMSC norte-americanas tornaram-se um intermediário (*proxy*) do Estado norte-americano em diversas de suas relações transnacionais. Por exemplo, através de influência do governo americano a *Dyncorp* forneceu homens para a missão da ONU na Bósnia. Através do Plano Colômbia a empresa atuou junto às forças armadas colombianas para prestar apoio às operações de fumigação dos cultivos de coca. Nesse sentido, a *DynCorp* se tornou um instrumento da política externa norte-americana. A companhia permitiu que o governo dos EUA empregasse recursos, material e homens provenientes de diversas partes do mundo. O benefício do acesso a esses recursos se soma a um privilégio adicional. As empresas permitiram que o governo operasse de maneira pouco clara, desviando-se de diversos dos mecanismos de controle democrático. Por outro lado, no quarto capítulo descreveremos também de que maneira a *DynCorp* buscou influenciar a ação de seu cliente, não de maneira ilegal, mas como fariam quaisquer outras empresas; através de redes de contatos, lobby e doações de campanha. Por fim, veremos de que maneira estão constituídas as tentativas atuais de regulação do mercado para as PMSC, e de que forma essa regulação se faz como reflexo da relação entre os interesses das empresas e seu maior cliente, o governo dos EUA. Ou seja, ao estudarmos como se comportou o grande cliente das PMSC, poderemos perceber como as empresas e setores do Estado nos EUA se combinaram para construir o atual panorama do “mercado da força”.

CAPÍTULO 1 – O estudo das empresas militares e de segurança privada

O estudo das empresas militares e de segurança privada (PMSC) se desenvolveu intensamente ao longo da última década. Se ao final dos anos 1990 o que se sabia sobre essas empresas eram apenas relatos de campo, no início de 2016 é possível acessar um importante acervo de obras que tratam do fenômeno sobre diferentes perspectivas. Esse capítulo organiza, sistematiza e debate esse corpo de literatura. O objetivo é contribuir com uma relação de obras que represente o estado da arte da bibliografia existente sobre as PMSC. Adicionalmente, serão aponstados algumas das limitações, ou pontos fracos das atuais análises sobre as empresas militares privadas, que posteriormente serão testados contra o caso específico, a empresa *DynCorp*.

O presente capítulo está dividido em três partes. A primeira delas é dedicada aos esforços de investigação histórica e sociológica para identificação do surgimento do fenômeno das PMSC. Inicialmente serão identificadas quais são as principais perspectivas dentro da literatura já produzida sobre o tema. Essa literatura costuma se focar principalmente em fatores de oferta e demanda como forma de identificar o surgimento das PMSC. O foco em fatores conjunturais perde de vista transformações estruturais, ou sistêmicas, que ajudam a compreender o papel das PMSC nos grandes processos de transformação contemporâneos. Com esse intuito, serão propostas algumas interpretações alternativas, provenientes de produção teórica que tangencia a literatura sobre as PMSC, mas que não recebe menção direta. Particularmente, serão tratadas as perspectivas das “novas guerras” e da construção do “Estado neoliberal”.

A segunda parte é dedicada especificamente aos autores que trataram do tema. Diferentemente da primeira parte do capítulo, que revê a literatura em perspectiva temática, a parte dois busca sistematizar as tentativas de compreensão e interpretação do fenômeno das PMSC. Num primeiro momento, os autores mais relevantes para o campo de pesquisa sobre as PMSC serão divididos em diferentes gerações de analistas, de acordo com

suas principais contribuições para a área. Posteriormente serão utilizados esforços já empreendidos de sistematização da literatura para organizar as principais interpretações sobre as PMSC em linhas teóricas. Apesar dos trabalhos sobre as PMSC terem, historicamente, pouco compromisso com grandes empreendimentos teóricos, é possível perceber que grupos de pesquisadores respondem a lentes analíticas especificamente relacionadas às principais correntes teóricas das RI.

Por fim, a terceira parte do capítulo retoma as contribuições dos autores tratados na seção anterior no sentido de organizar e classificar as PMSC, ou o que chamamos de uma “taxonomia” para as PMSC. Se essa parte retoma e sistematiza contribuições importantes para a pesquisa das PMSC, será também relevante para criar uma moldura analítica que ampare a análise que será empreendida nos capítulos seguintes. Particularmente o capítulo 3 foi construído e organizado com base nas contribuições da literatura para uma taxonomia das PMSC. O estado da arte sobre o estudo das PMSC apresenta ferramentas importantes para a compreensão do fenômeno, mas apresenta, igualmente, limitações. Algumas dessas limitações serão indicadas na seção 1.3, e posteriormente serão reforçadas *in loco*, conforme forem colocadas à prova contra o estudo de caso específico, a empresa *DynCorp*.

1.1. Tempo e espaço – contextualizando o fenômeno do aparecimento das PMSC

O estudo do fenômeno das PMSC emergiu ao longo dos anos 1990, e se desenvolveu de maneira intensa a partir de meados dos anos 2000. Apesar do que essa literatura possa sugerir, ela não emergiu juntamente com o fenômeno. A grande quantidade de trabalhos produzidos respondeu, sim, a uma demanda por conhecimento sobre esses novos atores. A seguir, serão analisadas as principais dinâmicas para o surgimento das PMSC, e de que forma a literatura sobre o tema respondeu aos estímulos de “demanda por conhecimento específico”.

1.1.1. Fatores de oferta e demanda – a formação do contemporâneo mercado

Diversos autores identificam o surgimento do fenômeno das empresas de segurança privada com o final da Guerra Fria e o início dos anos 1990 (LOCK, 1999; UESSELER, 2008). Embora seja sabido que algumas empresas já existiam antes do período mencionado, foi a partir do início dos anos 1990 que foi possível identificar o crescimento de um mercado de empresas militares privadas, com o impulso proveniente tanto da demanda quanto da oferta (AVANT, 2007; O`BRIEN, 2000). Grande parte da literatura produzida sobre o tema esteve sempre condicionada pelo contexto na qual foi formulada. O resultado é que, para diversos autores, alguns fatores considerados fundamentais a princípio, acabaram se provando menos cruciais para o desenvolvimento do fenômeno. Como será possível perceber, para esse tipo de demarcação histórica o Estado normalmente recebe um status de passividade quanto ao desenvolvimento do mercado para segurança privada.

Singer (2008) atribui ao final da Guerra Fria o grande impulso tanto para a demanda quanto para a oferta no mercado militar privado.

The standoff between the two superpowers ordered international politics for half a century. When the Berlin Wall fell, an entire global order collapsed almost overnight. The resultant effect on the supply and demand of military services created a 'security gap' that the private market rushed to fill. (SINGER, 2008, p.49)

A questão é se o fenômeno do crescimento da segurança privada está necessariamente atrelado a essa nova ordem internacional, ou se esse novo ordenamento internacional significou “apenas” um grande choque na oferta e na demanda por segurança privada.

Nos anos 1990, “os fatores de oferta vieram tanto de fenômenos domésticos quanto de fenômenos internacionais, que causaram a diminuição dos efetivos militares” (AVANT, 2007a, p.181). Dentre os processos domésticos podemos citar, por exemplo, o final do regime do Apartheid na África do Sul. O desmonte

do aparato militar no qual se apoiava o regime liberou grande quantidade de homens muito bem treinados e com ampla experiência nos conflitos africanos, onde seriam, algum tempo depois, novamente envolvidos como funcionários de PMSC. O processo mais citado pelos autores, no entanto, é internacional, o final da Guerra Fria. A ampla desmobilização de forças no pós-Guerra Fria foi um dos fatores de mercado que abriram o caminho para a formação do “mercado da força”. Com o fim das tensões bipolares, diversos países diminuíram drasticamente seus efetivos militares. O total de forças militares no mundo era de pouco mais de 28 milhões em 1987 e diminuiu para pouco mais de 23 milhões de homens em 1994 (ISENBERG, 1997). Esse processo acabou por aumentar muito a quantidade de homens bem treinados e com larga experiência, provenientes das mais diversas forças armadas do mundo. Ao mesmo tempo, disponibilizou no mercado uma enorme quantidade de armamentos, que foram liquidados dos arsenais estatais, seja legal ou ilegalmente. O Leste Europeu, países do extinto Pacto de Varsóvia, foi a principal origem dessas armas nesse momento. A grande oferta de “mão de obra militar” e “ferramentas” baratas geraram as condições favoráveis para o aumento da oferta no período (SINGER, 2008; UESSELER, 2008).⁶

Esse tipo de demarcação enfatiza principalmente fatores de oferta e demanda, ou seja, fatores de mercado. É o que Carmola (2010, p.42) denomina como uma das histórias de formação das PMSC, a “história do mercado”. O momento pós-Guerra Fria seria apenas mais um dos momentos de final de grandes conflitos em que soldados treinados, experientes, e sem ocupação em seus territórios de origem estariam dispostos a vender seus serviços em outras partes. Peter Lock (1999) constrói de forma eloquente um argumento de que a diminuição dos efetivos militares e o aumento da demanda internacional por militares qualificados estão diretamente ligados ao final de grandes guerras internacionais. De acordo com o autor, o mesmo ocorreu ao final da Guerra do Peloponeso, das Cruzadas e das Guerras Napoleônicas, por exemplo. O argumento é construído de forma a associar o crescimento das atividades de empresas de segurança privadas ao fim da Guerra Fria. No entanto, o próprio

⁶ Na seção 4.2.2 são apresentados os impactos do final da Guerra Fria para os Estados Unidos. A trajetória de diminuição de gastos e contingentes militares dos EUA pode ser observada nas figuras 5 e 6.

autor assume que “em muitos países, a diminuição do setor militar já havia começado em 1985” (LOCK, 1999, p.13) mencionando particularmente os cortes de gastos militares dos Estados Unidos e da União Soviética, os dois protagonistas do referido conflito. Tal argumentação fornece algumas respostas, mas esbarra em dois obstáculos: o caráter particular das PMSC como atores diferenciados dos mercenários clássicos, e os limites das demarcações históricas, já que foi principalmente a partir de 2003 no Iraque (mais de 10 anos depois do final da Guerra Fria) que o mercado teve seu grande crescimento. Deborah Avant (2007) problematiza esse tipo de formulação, embora dê razão ao fato de que o contexto do início dos anos 1990 foi importante para impulsionar o crescimento do mercado.

Almost two decades after the end of the Cold War, the supply push evident in the 1990s has largely ended, but the demand for military and other security skills on the private market continues to swell. (AVANT, 2007, p.184)

Apesar do impacto do fim da Guerra Fria, as empresas militares antecedem os anos 1990 e o final do conflito. A inglesa *DSL*, por exemplo, foi fundada em 1981. É uma empresa que oferece serviços de proteção para companhias multinacionais de exploração de gás e de petróleo. Posteriormente foi comprada por um conglomerado americano e se tornou a *ArmorGroup* (AVANT, 2005, p.16). Outro exemplo, a empresa inglesa *WatchGuard International* foi fundada em 1967, principalmente voltada para a demanda por segurança dos sultanatos no Golfo Pérsico (AVANT, 2005, p.169; O'BRIEN, 2000). A atividade transnacional dessa empresa muito antes do final da Guerra Fria também aponta contra o fato de que a existência de tal tipo de organização esteja necessariamente ligada ao caráter globalizado da economia internacional contemporânea. O mercado internacional e o caráter transnacional já estavam estabelecidos antes da queda do Muro de Berlim. Como será possível perceber no capítulo 2, através do estudo da *DynCorp*, apesar da existência das PMSC muito antes do final da Guerra Fria, seu caráter e escopo de atividades serão fundamentalmente transformados por conta do contexto contemporâneo, e dos processos de fundo mencionados na introdução e descritos adiante no presente capítulo.

Se observarmos o que seria classificado, dentro dos argumentos construídos a partir da “história do mercado”, como o lado da demanda, podemos caminhar para uma compreensão mais profunda do fenômeno do surgimento das PMSC. Pelo lado da demanda, os anos 1990 viram aumentar muito a “procura por habilidades militares no mercado privado”. Uma série de novos clientes, que não apenas os Estados, mas também esses, passaram a demandar serviços militares.

From western states that had downsized their militaries, from countries seeking to upgrade their militaries as a way of demonstrating credentials for entry into Western institutions, from rulers of weak or failed states no longer propped up by superpower patrons, and from non-state actors such as private firms and non-governmental organizations (NGOs) operating in the territories of weak and failed states. (AVANT, 2007, p.182)

Singer (2008, pp. 50-51) define como fundamental para o aumento das atividades militares privadas o afastamento das potências dos conflitos pelo mundo. A afirmação não significa que as potências tenham menos interesses representados nesses conflitos, mas sim que tenham se tornado mais reticentes em assumir os riscos. O suposto processo se deu por diversos motivos, mas dos mais evidentes poderia ser a crescente impopularidade das guerras e principalmente da grande sensibilidade do público a baixas de “compatriotas”. Um dos argumentos evocados pelos críticos das PMSC é que os gastos com as forças armadas foram reduzidos ao final da Guerra Fria exatamente para que o Estado tivesse maior dificuldade de se engajar em guerras. Mas o aumento da oferta de segurança privada fez possível que as guerras fossem empreendidas de uma forma ou de outra (UESSELER, 2008). As guerras nos dias de hoje recebem grande cobertura da mídia, e estão muito mais próximas do público. Os próprios meios de comunicação passam a ser vistos como novos atores relevantes em cenários de conflito. Alguns analistas chamam o fenômeno de influência da política externa pela mídia de “efeito CNN” (LIVINGSTON, 1997). No caso norte-americano, o fenômeno chegou a níveis sem precedentes nos conflitos mais recentes. As guerras nos Bálcãs, no Iraque e no Afeganistão foram guerras “transmitidas ao vivo”. As imagens de

soldados morrendo nos campos de batalha influenciam de forma crucial o eleitorado norte-americano e a opinião pública. O mesmo efeito pode ser observado, também, como mecanismo oposto. Em casos de crises humanitárias, por exemplo, as imagens transmitidas pela televisão podem mudar drasticamente a percepção do público, e possivelmente a política externa do país para uma possível intervenção. A questão que vem à tona, de acordo com alguns autores (AVANT, 2005; SINGER, 2008) é que as PMSC tenham ampliado a possibilidade de evitar certos dispositivos de controle impostos sobre os Estados, notadamente os dispositivos de controle democrático. Não foi o envolvimento em guerras que diminuiu, mas sim a visibilidade de suas consequências negativas. Esse desvio de leitura é exatamente uma das consequências da ampliação do uso da segurança privada.

Peter Singer (2008, p.49) segue além da leitura que privilegia o final da Guerra Fria em suas considerações sobre as bases para o crescimento da atividade militar privada, e do crescimento do número de clientes, destacando duas tendências de fundo, independentes do fim do conflito bipolar, e essenciais para o desenvolvimento do mercado para empresas militares, “a revolução da privatização” e a mudança no caráter das guerras, ou “as novas guerras”. Conforme já explicitado na introdução, a hipótese aqui desenvolvida é que esses dois movimentos sejam os dois principais fatores de fundo para compreender a ascensão das PMSC.

1.1.2. O choque do neoliberalismo

O processo de privatizações encabeçado pelos Estados Unidos e pelo Reino Unido no final dos anos 1970 e durante os anos 1980 é citado, tanto por Singer (2008) quanto por Avant (2007) como uma mudança fundamental de mentalidade para o aumento da presença das forças de empresas nos conflitos. A difusão das ideias neoliberais, e posteriormente a formação do “Estado neoliberal” (HARVEY, 2007), iniciado antes do final da Guerra Fria, difundiu a percepção de que a privatização geraria respostas eficientes do mercado em comparação às respostas burocráticas dos aparelhos estatais. O apoio das instituições financeiras internacionais, FMI e Banco Mundial, a este

modelo, contribuíram para a difusão acentuada do processo. Diversos outros países passaram, durante os anos 1980 e posteriormente, durante os anos 1990, por mudanças econômicas “liberalizantes”, como diminuição de gastos e privatização de bens públicos. De acordo com Harvey (2007, pp.70-71), embora seja difícil estabelecer os critérios para o Estado neoliberal em relação à teoria, já que os processos fazem parte de um processo evolutivo, duas características relevantes chamam atenção. Em primeiro lugar, a prevalência da garantia de “um bom ambiente de negócios” entre as prioridades governamentais. A consequência, de acordo com o autor, é a transformação da gestão de temas como trabalho e meio-ambiente através do mercado, e sua transformação em *commodities*. Em segundo lugar, e como consequência dessa prioridade, a escolha da integridade do sistema financeiro e de suas instituições quando em conflito com outras forças sociais, e em geral em detrimento do bem-estar da população. Para o autor o desafio não é identificar um “Estado neoliberal fundamentalista”, mas identificar essas práticas dentro de universos mais amplos de medidas.

A identificação do surgimento e crescimento das PMSC com o neoliberalismo é classificado por Carmola (2010, p.50) como a “história do surgimento das autoridades privadas”. A autora destaca o caráter bi facetado do argumento. Se por um lado se constrói uma noção de maior eficiência proveniente do setor privado, que pode oferecer salários melhores e mais condizentes com as habilidades dos funcionários, é também verdade que carrega um caráter normativo relevante, já que a opção de mercado é revestida de um verniz de superioridade em relação à opção de gestão pública. O mais interessante, no entanto, é observar o surgimento do que Harvey (2007, p.70) denomina de “o Estado neoliberal na prática” e o surgimento de um tipo particular de ator, as instituições híbridas, ou parcerias público-privadas. É possível identificar as PMSC como um tipo de organização híbrida pois, mais do que fazer negócios com os Estados, elas passam a fazer parte das políticas nacionais, e os riscos

de suas ações e escolhas são, em última instância, apoiados e garantidos pelo Estado (CARMOLA, 2010, p.51).⁷

É necessário também caminhar na compreensão da relação entre o neoliberalismo e o leque mais amplo de clientes para PMSC além de seus Estados sede, incluindo outros Estados ou atores não-estatais, como organizações internacionais, ONGs e empresas. O *insight* de Carmola (2010, p.52) pode ser um caminho interessante nesse sentido. O acesso das PMSC a grande diversidade de áreas e situações, e oferecendo ampla gama de serviços, pode ser apoiado pelo surgimento de novos padrões de “autoridade privada”. A emergência de padrões de “autoridade privada” está ligada a três categorias amplas de atores transacionais. Atores de mercado, ou com autoridade de mercado, como corporações e instituições financeiras globais; atores de autoridade moral, como organizações religiosas e ONGs; e atores privados de autoridade ilícita, como redes criminosas e máfias. As PMSC transitam dentro das três chaves, pois são atores de mercado, em diversos casos vinculados a grandes arranjos corporativos, que carregam o argumento moral de proteção de vidas e patrimônio, mas que operam num ambiente extralegal, com uma série de denúncias de violações e vínculos com redes criminosas. Valendo-se dessas três fontes de autoridade, as PMSC podem transitar em uma série de ambientes, e responder de maneira legítima às demandas de diferentes clientes.

Uma determinada linha de interpretações associa a transformação neoliberal com uma erosão da capacidade do Estado, e conseqüente avanço de interesses privados que se apossam de setores da gestão pública. De maneira oposta, a interpretação de Saskia Sassen (2006), mais alinhada com a hipótese aqui desenvolvida, defende que a transformação contemporânea do Estado é mais uma readequação do que uma redução de capacidade. O Estado moderno se redesenha, por pressões externas, mas também por interesses intrínsecos, para ingressar num mundo globalizado, associado a atores de outras naturezas, como empresas e ONGs.

⁷ A relação de complementariedade entre o governo dos EUA e a empresa *DynCorp* pode ser vista com mais detalhe no capítulo 4.

(...) the particular combination of dynamics that produces a new organizing logic is partly enacted through foundational realignments inside the state and, thereby, between the state and the private realm. This realignment is constitutive, which also means that the state is partly constitutive of the new organizing logic. (SASSEN, 2006, p.144)

A consequência, para a autora, é uma redistribuição de poder dentro dos Estados, que significará, em geral, o fortalecimento de algumas agências e o enfraquecimento de outros setores. Em geral, o que se observa é o fortalecimento do executivo em detrimento do legislativo, com consequências importantes de déficit democrático e diminuição dos diversos meios de controle internos e externos ao Estado. O Estado nos EUA, serve de ilustração para o fenômeno, de acordo com o chamado de Harvey (2007) pela investigação do Estado neoliberal na prática.

The American state is an illuminating site for apprehending the internal transformations of the national “liberal” state beginning in the 1980s. I argue that these internal transformations are part of the constitutive difference of today’s global era. The mix of policies we usually describe as privatization, deregulation, and marketization of public functions in their aggregate effected a significant shift of power to the executive, a loss of lawmaking capacities and political participation by Congress, and, partly as a result, a new critical role for the judiciary in public scrutiny of executive action and in lawmaking. Further, the globalization of a growing range of economic actors and processes brings with it an increased inequality in the power of different parts of the government, sharpening whatever inequalities may have long existed. Thus, in contrast to the common thesis of the decline of the state due to globalization, I have long argued that the U.S. Treasury and the Federal Reserve gained significant powers precisely because of globalization. Here I extend that argument to other components of the executive branch. (...) Further, through these changes a major realignment is effected in the historically constructed and highly formalized divide between the public and the private realms, with the latter increasingly

absorbing forms of authority once exclusive to the state. This privatizing of particular public authorities is also part of the tipping point that ushered the global age. (SASSEN, 2006, p.145)

Para o caso do estudo das PMSC, o processo destacado por Sassen se demonstra, em primeiro lugar, numa perda evidente de capacidade de fiscalização do poder legislativo em relação ao executivo, como descrito na seção 4.2. Outro processo paralelo ao descrito por Sassen é pertinente para o presente estudo. A contratação de PMSC permitiu que o Departamento de Estado dos Estados Unidos (DoS) incorporasse uma série de funções militares, e se fortalecesse vis-à-vis outras agências governamentais. Ambos são parte do processo de readequação do Estado, que se combina com atores privados para atuar em temas particulares.

Vale ressaltar ainda uma característica fundamental do choque neoliberal para a criação das condições para a formação, reprodução e permanência das PMSC. O processo de privatizações e transferência de setores da administração da vida social para gestão do mercado transformaram em *commodities* bens que não poderiam ser anteriormente classificados como tais. Para a área de estudos das PMSC são relevantes dois em especial, a “segurança como produto” e o “risco como produto”. Carmola (2010) define o nascimento do mercado do risco como mais um dos fatores de base para a proliferação das PMSC. A comercialização do risco, principalmente através do mercado de seguros para zonas de guerra, criou uma ampla demanda para associação das vendas de pacotes de seguros associados a programas de segurança. Se em nível nacional e local os contratos de seguro passaram a exigir instalação de aparatos de vigilância e controle de pessoas, em nível transnacional fizeram emergir uma grande demanda por atores que pudessem operar em zonas de conflito ou de grande risco. Esse fator foi um dos trampolins para a relação cada vez mais próxima entre as PMSC e empresas e organizações que operam nas reconstruções no Afeganistão e no Iraque. Essa transformação tem relação também com a maneira pela qual se transformaram os ambientes de conflito, estudados sob a rubrica de “novas guerras”.

1.1.3. Novas Guerras e as PMSC

As características das “novas guerras” foram fundamentais para criar as condições para o surgimento de um mercado militar privado. Dentro de um largo universo de autores que tratam do tema com perspectivas concorrentes, parece ser comum a percepção de que os conflitos contemporâneos desafiam as definições estabelecidas pelo marco do Estado, notadamente os binômios interno/externo, público/privado, formal/informal e as duas faces de uma mesma dicotomia, exército/polícia e guerra/segurança pública (DUFFIELD, 2004; KALDOR, 2006; MÜNKLER, 2005). Essa nova lógica transformou os campos de batalha definidos dentro do paradigma estabelecido por Clausewitz, no qual são centrais a figura do Estado, do soldado regular e da racionalidade política que define os fins da guerra. As “velhas guerras”, lutadas entre Estados, com objetivos definidos, personificadas pelos dois lados por soldados uniformizados e regulares operando em estrutura hierárquica, estariam deixando de existir.

(...) the new wars are described as internal or civil wars or else as 'low-intensity conflicts'. Yet although most of these wars are localized, they involve a myriad of transnational connections so that the distinctions between the internal and external, between aggression (attacks from abroad) and repression (attacks from inside the country), or even between local and global, are difficult to sustain". (KALDOR, 2006, p.2)

Em termos dos atores envolvidos, observamos o grande aumento da participação de atores não-estatais nos conflitos contemporâneos. De acordo com Kaldor (2006) “essas guerras se valem de todos os tipos de atores não-governamentais e não-estatais para financiamento, pessoal e fornecimento de logística”. Essa percepção vale tanto para a análise de cima para baixo, se observarmos a ação das grandes coalizões de Estados ou das alianças e Organizações Internacionais; quanto se observarmos de baixo para cima, para compreender a ação de grupos insurgentes, organizações terroristas e o crime organizado. Os atores entregam também o caráter intrinsecamente assimétrico das novas guerras, em que atores com “princípios ordenadores distintos e

racionalidades políticas dissimilares, que escapam a regulação e a limitação do direito internacional” (MÜNKLER, 2005, p.31). Ou seja, “as linhas entre civil, soldado, guerrilha, terrorista e criminoso se tornaram borradas” (SINGER, 2008, p.52). A separação entre combatentes e civis fica cada vez mais difícil de se estabelecer, inclusive quando consideramos a prestação de serviços de policiamento/segurança pública *versus* atividade militar. O caráter cada vez mais extremo de assimetria entre os atores envolvidos nos conflitos mudou também a lógica do poder. A grande capacidade militar, política, financeira e tecnológica das grandes potências deixou de se traduzir necessariamente em meios para se obter vitórias. O surgimento das PMSC está certamente relacionado a essa falta de coincidência entre capacidades e resultados.

A violência contra civis parece ser um dado fundamental sobre as “novas guerras”. A fração de mortes de civis em relação às mortes totais chega a 80% ao final dos anos 1990 (KALDOR, 2006, p.107). O dado pode ser explicado tanto pela maneira como agem as grandes potências como pelos grupos insurgentes. Táticas como a utilização de atentados terroristas, sequestros, genocídio, todos contam para o aumento da violência contra civis. Por outro lado, a utilização de bombardeios remotos, drones e assassinatos seletivos (*selective assassination*) fazem crescer a quantidade de mortes de civis. O fato de serem muitas vezes combatidas em ambientes urbanos também faz com que as novas guerras sejam veículos para o grande aumento de “danos colaterais”. As PMSC têm duas relações com esse dado. Seu crescimento certamente se deu relacionado à proteção de civis que operam no campo de batalha, grandes empresas como a *Blackwater* ou a própria *DynCorp* fornecem guarda-costas a pessoas importantes e garantem segurança de funcionários e plantas de empresas em zonas de conflito.⁸ Por outro lado, as mortes de funcionários das PMSC contam para o número de baixas civis e não militares. Isso significa que através da contratação de serviços das PMSC, os Estados podem, também, usufruir até certo ponto dos benefícios da dificuldade de distinção entre combatentes e civis. Nesse caso, a utilização de empresas privadas cumpre a função de mascarar os números de perdas militares.

⁸ Para mais sobre os serviços de guarda-costas da DynCorp, ver a seção 3.3.2.

Em termos dos objetivos pelos quais se lutam guerras os diferentes autores discordam, valorizando por vezes motivações imprecisas como aspectos identitários (KALDOR, 2006). No entanto a própria Kaldor chama atenção às novas maneiras de financiamento das guerras, através de redes de atores não-Estatais. Destacamos a percepção de Münkler (2005, p.30), que defende que uma das características centrais dos conflitos contemporâneos são as motivações econômicas. Uma característica fundamental para a compreensão dos conflitos contemporâneos é o estudo das chamadas economias de guerra (DUFFIELD, 2004). Elas se manifestam tanto através da exploração de recursos e populações das regiões diretamente afetadas, como são os casos da exploração de recursos minerais nos conflitos em Angola e Serra Leoa nos anos 1990, quanto da manifestação de redes transnacionais formais e informais. A ausência de Estados funcionais em regiões afetadas pelos conflitos contribui para que se tornem palcos relevantes dos comércios de ilícitos como drogas, armas e pessoas. Por outro lado, as indústrias de armas, de segurança, do risco dentre diversas outras provenientes dos países centrais, fazem parte do complexo panorama econômico das regiões em conflito. As PMSC evidentemente são incluídas também como uma parte economicamente interessada nos conflitos, de onde extraem suas receitas. O questionamento de Münkler, que está de acordo com a percepção de falta de fronteiras temporais para os conflitos contemporâneos, é relativo aos incentivos para que se termine uma guerra. Se o conflito se torna lucrativo e interessante para as partes envolvidas, os benefícios de se obter a vitória passam a ser relativizados.

(...) the financing of war is always an important element in the actual fighting – unlike the classical conflicts between states. The change in the modes of funding is a crucial reason why the new wars may stretch over decades, with no end in sight. Thus, if we are to understand the distinctive features of these new wars, we must always take into account their economic foundations. (MÜNKLER, 2005, p.1)

As PMSC estão localizadas num ponto nodal das diferentes tendências aqui listadas. Se são uma consequência das transformações nos conflitos

contemporâneos, são também um símbolo notável e causas importantes dessas mesmas transformações. Estão evidentemente colocadas diante da questão central da inclusão de motivações privadas e econômicas nas guerras contemporâneas. Entre seus clientes podemos identificar as grandes potências, grandes empresas, OIs, ONGs, jornalistas de guerra, até grupos insurgentes e organizações criminosas. Seus campos de atuação independem da existência de palcos de conflito, operando em atividades de contraterrorismo, treinamento de forças armadas e policiais, e serviços de inteligência. Tudo isso significa que as PMSC podem ser incluídas como causa e consequência das transformações nos palcos contemporâneos de conflito.

A autora Kateri Carmola, em esforço de revisão das diferentes narrativas sobre as origens do mercado de segurança privada, dividiu as “diferentes histórias” a respeito do surgimento das PMSC em cinco grandes categorias, que coincidem, de maneira geral, com nosso atual esforço. As três narrativas mais antigas são, de acordo com a autora são “a história do mercado, “a história política”, e a história do surgimento das autoridades privadas”, já mencionadas anteriormente. A essas vieram se somar mais duas, mais recentes, “o advento de um novo tipo de guerra”, e “o surgimento de um novo tipo de soldado” (CARMOLA, 2010, p.6), narrativas associadas à literatura sobre as novas guerras. A seguir serão expostas as maneiras pelas quais as diferentes narrativas coincidem também com as gerações de analistas, ativistas, investigadores, pesquisadores e jornalistas que buscaram estudar e compreender o fenômeno.

1.2. As gerações de investigação sobre as empresas militares e de segurança privada

As diferentes histórias escritas sobre o surgimento das PMSC podem ser relacionadas às diferentes gerações de estudos sobre as empresas. Os resultados das pesquisas dos autores preocupados com o tema certamente foram influenciados pelo seu contexto e por sua origem. Os impactos desses vieses de ponto de vista são relevantes para compreender a evolução dos estudos sobre o tema, mas chamam atenção também por sua característica

ideológica. A maneira como são tratadas as empresas, principalmente em termos de suas relações políticas, podem revelar de que maneira se encaixam em distintas visões de mundo.

Os primeiros trabalhos sobre as empresas militares de segurança privada foram gestados durante os anos 1990 como um fenômeno particularmente africano. “A maioria das primeiras pesquisas sobre a segurança privada foi conduzida pelos institutos de pesquisa e universidades africanos” (HOLMQVIST, 2005, p.11). Uma série de autores chamou atenção para o tema no período (CILLIERS & CORNWELL, 1999; CILLIERS, 1999; WRIGLEY, 1999; MUSAH & FAYEMI, 2000). A literatura foi estimulada especificamente em resposta ao aparecimento de duas empresas correlatas, a *Executive Outcomes* (EO), da África do Sul e a britânica *Sandline*. As duas empresas se tornaram relevantes por suas atuações nos conflitos em Angola e Serra Leoa respectivamente. Ambos os contextos apresentam coincidências, notavelmente a importância dos recursos naturais como temas centrais das disputas e grandes financiadores das guerras. Nos dois casos as empresas foram contatadas através de vínculos com interesses na área de mineração. Ponto comum entre as duas empresas são suas características, de acordo com Cilliers (1999), esse tipo de empresa, particularmente a EO, se assemelha mais a uma milícia armada que vende seus serviços, do que uma das mais recentes PMSC. Em linhas gerais a visão que se tem das empresas é que sejam uma manifestação contemporânea dos mercenários.⁹

Grande parte do que se produziu sobre as empresas militares atuantes na África demonstra a percepção de que o fenômeno, na forma que se apresentou, poderia ser exclusivo do continente. Cilliers e Cornwell (1999) refletem essa visão, ao citar duas condições supostamente exclusivas dos países africanos que estariam gerando o aumento da segurança privada, a “militarização da política” e a “privatização do Estado”. Essas duas tendências, aparentemente concorrentes (MAZRUI, 1986 apud CILLIERS e CORNWELL,

⁹ Minha dissertação de mestrado é dedicada ao caso de Angola. Ver: PAOLIELLO, T. (2011) “O padrão de atuação das empresas de segurança privada: o caso de Angola”. Dissertação (Mestrado em Relações internacionais) – UNESP, UNICAMP, PUC-SP, Programa San Tiago Dantas de Pós-Graduação em Relações Internacionais.

1999), teriam contribuído para privatização do setor militar na África, por um lado com a diminuição das forças estatais, principalmente com a diminuição dos gastos militares, mas com contínua elevação da demanda interna por respostas militares. Observando o período em perspectiva seria possível afirmar que na verdade o continente africano antecipou tendências que fazem parte das grandes transformações globais já tratadas até aqui.

Em geral a narrativa política que ampara as análises sobre as empresas nos conflitos africanos dos anos 1990 é negativa, e descreve as empresas como instrumentos para interferir na política interna de países periféricos. Os interessados variam, podem ser desde as grandes potências até empresas interessadas na exploração dos recursos naturais dos países em questão. Cilliers (1999) chega a traçar um paralelo entre as atividades das empresas militares envolvidas nos conflitos africanos com a situação somaliana, onde, segundo o autor, os “senhores da guerra” (*warlords*) são operadores comerciais que controlam unidades militares privadas. Münkler (2005, p.16) traça um paralelo semelhante, mas considera as empresas apenas mais uma “manifestação dos interesses internacionais para ‘roubar’ os recursos dos países africanos”.

Esse tipo de narrativa chama especial atenção para os vínculos das empresas com circuitos legais, mas nos quais existam conflitos de interesses, e circuitos ilegais. No primeiro caso, ficam patentes os vínculos de empresas como a EO e a *Sandline* com grandes holdings com fortes interesses nos ramos da exploração de minérios, pedras preciosas e petróleo. Em termos dos vínculos ilegais, as empresas ficaram marcadas pelo uso de equipamento de guerra proveniente do leste europeu, principalmente ucraniano, contrabandeado para países africanos. Nas palavras de Carmola (2010, p.50) essa seria a “versão sórdida” da narrativa política sobre as PMSC.

A visão desenvolvida para os casos africanos ganhou concorrentes conceituais a partir do final dos anos 1990 e início dos anos 2000, quando as empresas passam a ganhar relevância para os casos de operações maiores, especificamente para missões humanitárias. O caso paradigmático é o da participação das empresas nas guerras nos Balcãs, principalmente como

peacekeepers junto à missão da ONU.¹⁰ Nesse período as próprias empresas passaram a empreender um esforço de se diferenciar de suas “primas” africanas. Os autores que escrevem a partir desse período chamam cada vez mais atenção ao caráter distintivo das PMSC em relação aos mercenários. Peter Singer (2008) define a diferença entre antigos mercenários e as novas empresas em pontos definidores derivados do fato de que as novas empresas são “essencialmente empresas comerciais”. De seu caráter corporativo podemos depreender uma série de características distintivas. Primeiro, a forma de organização empresarial é diferente tanto do agrupamento de mercenários individuais, que ocorria *ad hoc*, quanto das unidades mercenárias de origem social. As empresas hoje têm hierarquia executiva como conselhos de diretores e acionistas. “São hierarquicamente organizadas como negócios registrados, que competem abertamente (na maioria dos casos) e são verticalmente integradas num amplo mercado global” (SINGER, 2008, p.45).

A maioria das empresas de segurança privada são como qualquer outra empresa privada: eles têm estruturas corporativas convencionais, operam como pessoas jurídicas, mantêm sites na Internet e laços corporativos. Muitas fazem parte dos maiores conglomerados industriais, algumas delas incluídas na lista ‘Fortune 500’. Tais empresas são, em geral, de capital intensivo, se beneficiam de sistemas regulares de financiamento e se movimentam com facilidade na arena internacional (HOLMQVIST, 2005, p.4). A *DynCorp*, o estudo de caso aqui apresentado, é um exemplo típico desse tipo de organização empresarial.¹¹

Muitas das PMSC mantêm pequena estrutura fixa, e contam com vastos bancos de dados para suprir sua demanda por mão de obra. Os nomes não estão restritos a quadros provenientes apenas dos países sede das empresas (SINGER, 2008). A *Blackwater*, por exemplo, empregou diversos ex-soldados chilenos em suas operações no Iraque (PELTON, 2006, p.9). Essa característica permite que as empresas tenham grande mobilidade, e possam

¹⁰ Na seção 3.2.5 o caso da participação da *DynCorp* na Guerra da Bósnia é descrito com mais atenção. Apesar de uma visão mais positiva nas análises sobre as PMSC ao longo desse período, a passagem da *DynCorp* pela Bósnia foi marcada por escândalos e violações de direitos humanos.

¹¹ O capítulo 2 é dedicado a dimensão empresarial da *DynCorp*.

se realocar em curtos períodos de tempo. Permite também que busquem num mercado de trabalho global mão-de-obra qualificada, barata e disposta a correr os riscos de certas operações. Mais do que isso, essa característica multinacional das PMSC faz com que sua imagem seja mais desvinculada de seu Estado de origem.

Para Singer (2008), outra diferença fundamental é que as novas empresas são guiadas pelo “lucro corporativo ao invés do ganho individual que marcou a atividade mercenária”. O resultado é que, como empresas legalmente constituídas, podem usufruir de complexos sistemas de financiamento. A mudança de lógica fundamental é que não importa mais o indivíduo, e sim a estrutura na qual ele está inserido. Ainda uma terceira distinção fundamental em relação aos mercenários é que as novas empresas competem no mercado global, com registros e dentro da lei. Essa característica separa as empresas tanto dos mercenários que agiam na obscuridade, contra a lei, quanto das companhias monopolistas do início da idade moderna, que “não coexistiam com as leis de nenhum Estado, mas criavam suas próprias leis” (SINGER, 2008, pp.45-46).

Avant (2005, p.30) destaca o esforço que as empresas de segurança privada exercem para tornar suas ações mais legítimas e para obter um certo grau de reconhecimento internacional. Foi buscando esse tipo de reconhecimento que as empresas acabaram por se especializar em serviços de apoio e treinamento para forças locais em vez de se concentrar em atividades diretas de combate. O resultado é fazer parecer que as empresas estejam cada vez menos envolvidas em combate. Esse esforço de diferenciação acabou gerando uma narrativa que Carmola (2010, p.47) caracteriza como a versão “aconchegante” da história. As empresas e seus clientes teriam uma relação de ganhos mútuos, como é o caso da empresa americana *Vinnell*, que desde 1975 é responsável por treinar a Guarda Nacional da Arábia Saudita. A empresa teria se tornado um vínculo representativo da longeva aliança estratégica entre os EUA e a Arábia Saudita.¹²

¹² No capítulo 4 são discutidos os interesses mútuos entre as PMSC e o governo dos EUA, compreendidos de maneira distinta. Para o caso da DynCorp, é possível perceber, de fato, que

Uma narrativa mais recente a respeito das PMSC surge na esteira dos acontecimentos no Iraque e no Afeganistão. O primeiro fator distintivo dessa onda mais recente é a percepção de que os grandes clientes se tornaram também as grandes potências ocidentais, notadamente os Estados Unidos e o Reino Unido. Como grande parte da produção acadêmica na área de Relações Internacionais é também proveniente desses mesmos locais, os interesses em pesquisa variados passaram a coincidir com a discussão sobre as PMSC. O debate é derivado de uma percepção já discutida anteriormente, de que as PMSC seriam um fenômeno que “veio para ficar”. É uma visão mais pragmática, que privilegia o balanço entre custos e ganhos do emprego das empresas. Nesse sentido, embora continuem existindo apologistas e críticos das PMSC, o debate parece ter se desenvolvido bem mais em torno de questões éticas, de eficiência, de controle e regulação, e finalmente das novas possibilidades abertas pela inclusão de atores privados nos conflitos. A discussão relatada na primeira parte desse capítulo faz parte dessa terceira onda de produção bibliográfica.

Um dos temas centrais é a relação entre as exigências de uma guerra contemporânea e as limitações políticas e jurídicas construídas ao redor do tema da guerra. Em outras palavras a questão gira em torno dos temas da democracia e da segurança. Dessa questão se derivam tanto posições favoráveis às empresas quanto contrárias. A seu favor advogam os defensores de respostas rápidas e flexíveis, possíveis para as empresas e ausentes para o Estado. Os críticos, por seu lado, defendem a posição que as limitações a ação violenta do Estado são fruto de conquistas políticas que limitaram a autonomia e potência do Estado de se fazer guerra, ou o controle democrático. Michael Walzer (2008) resume de maneira adequada as posições conflitantes ao debater sobre a tensão entre a inação diante de violações de direitos humanos e a aprovação de uma guerra pelos meios democráticos no caso da Croácia. A mesma passagem poderia descrever de maneira eficiente os dilemas a respeito de outros temas, como terrorismo e combate de ilícitos:

a empresa se concentrou em serviços complementares aos serviços de combate exercidos pelas Forças Armadas. Isso não quer dizer que essa relação não apresente dados controversos.

Using private soldiers makes policy invisible and so reduces (or eliminates entirely) its political costs. But it is a crucial feature of democratic decision-making that politicians should pay the costs of the decisions they make. They should also get credit for the benefits. And then voters can study the balance sheet.
(WALZER, 2008)

As próprias empresas passam a se valer da ambiguidade da responsabilidade dos Estados centrais e da ONU em agir para proteção de civis em áreas de conflito. O vice-presidente da empresa *Blackwater* afirmou, em 2006, que sua empresa teria a capacidade de encerrar o conflito em Darfur, jogando com a percepção de inação das Nações Unidas. Max Boot (2007), autor neoconservador e grande defensor das PMSC vai pelo mesmo caminho ao afirmar que pior do que o custo de utilizar “mercenários”, é o custo em vidas da inação do ocidente.

As três “gerações” de analistas aqui descritas representam tipos de visão de mundo que não se esgotaram, mas que aos poucos se adequaram ao atual debate. Ao mesmo tempo que as gerações apresentam diferentes visões de mundo, significam também posições ideológicas determinadas. Os primeiros, focados primeiramente na África, preocupados com as relações de dominação e exploração que ocorrem na dimensão centro-periferia, articulados em torno de interesses principalmente econômicos. Posteriormente foi sistematizada uma postura que compreende as PMSC como “naturais”, num processo de articulação dos interesses dos Estados com a gestão privada de partes da política externa. Para esses não existe conflito na existência dessas empresas, legítimas como quaisquer outras. Por fim foi apresentada a postura que considera as PMSC já inseridas em sua relação com os Estados, especificamente com as potências ocidentais. Nesse sentido são considerados como um “mal necessário” que deve ser controlado e regulado, mas que abriu as possibilidades de ação dos Estados em temas essencialmente controversos e politicamente custosos, como intervenções humanitárias, direitos humanos, ilícitos e terrorismo.

1.2.1. As diferentes abordagens teóricas para as causas do surgimento das PMSC – três lentes para uma imagem

Andreas Kruck (2014) divide as possíveis abordagens para explicar as causas e condições que determinaram o surgimento da demanda por PMSC em três grupos. Mais do que isso, o autor busca compreender por que a principal força de demanda para esse tipo de serviço é proveniente das grandes potências ocidentais, EUA e Reino Unido. O autor chama essas diferentes abordagens de: “funcionalista”; “político-instrumentalista”; e “ideacionista”. As três denominações selecionadas pelo autor coincidem, em certa medida, também com grandes linhas divisórias dos paradigmas teóricos das relações internacionais. Apesar dessa diferença, é possível perceber que tais tendências se manifestam de maneira mais clara em comentaristas que não provêm da academia. As diferentes abordagens são encontradas nas posições de políticos, lobistas, representantes das empresas, jornalistas e ativistas. Já para os pesquisadores e comentaristas da academia, em geral percebemos a consideração da importância das diferentes abordagens teóricas, ou abordagens ecléticas.

A explicação funcionalista coincide com uma abordagem proveniente de uma vertente do pensamento liberal. De acordo com Kruck (2013, p.115), a abordagem funcionalista privilegia uma interpretação eminentemente econômica, do tipo *resource-dependence theory*. De acordo com essa abordagem, a opção de alguns Estados pela contratação de PMSC seria eminentemente racionalista. De acordo com essa perspectiva, o mercado é o dispositivo mais eficiente para a prestação de serviços mais baratos e de maior qualidade. Isso significa que, a partir do momento em que existem habilidades disponíveis no mercado, elas se tornarão mais baratas e de melhor qualidade do que se as mesmas funções fossem exercidas por uma empresa pública ou por um monopólio estatal. Ou seja, a escolha pela terceirização está associada à solução menos custosa para um problema. Pouco interessa como se criou esse problema. Daí a opção estatal pela contratação de PMSC.

(...) *rational governmental actors (principals) strive for effective and costefficient 'solutions' to security problems by delegating*

security-related tasks to PMSCs (agents). The model argues that under the complexity-enhancing conditions of deep and rapid technological changes in warfare, volatile security environments and asymmetric violent conflicts, states — and, more specifically, their armies — do not always possess all the skills, qualifications and expertise that would be necessary for effectively managing their security problems. Thus, states increasingly contract with PMSCs because they lack material or immaterial military and security resources essential for effectively achieving their security goals and are thus in a situation of dependence on PMSCs' resources. (KRUCK, 2013, p.115)

Para essa abordagem, embora o Estado deva ser o principal provedor de segurança, já que esse é um assunto de interesse público, ele não precisa necessariamente ser o único fornecedor. Moore (2011) descreve essa posição com precisão ao afirmar que, *“responsibility to provide does not confer an obligation to in-source”*. De acordo com essa posição, portanto, não estaria em jogo o monopólio estatal sobre as funções militares, e sim sua capacidade maior ou menor de contratar serviços mais eficientes e mais baratos. O continuado monopólio das funções militares associado a pressões por cortes de gastos e aumento de capacidades, permite que sejam formuladas duas hipóteses a partir desse paradigma de pensamento. A primeira, a “hipótese da complexidade”, sugere que a crescente complexidade dos cenários contemporâneos de conflitos compele os Estados a contratar serviços mais especializados no mercado privado.

The complexity hypothesis holds that the more complex the technological and operative contexts of warfare, the higher the dependence of public actors on PMSCs' material and/or immaterial resources, and the more states will make use of PMSCs. By implication, states will first and foremost outsource highly complex tasks. (KRUCK, 2013, p.116)

A segunda, a “hipótese da eficiência de custo”, sugere que quanto mais houver pressão para cortes de gastos, e quanto maior for a promessa de economia

com a contratação de empresas privadas, maior será a tendência de terceirização de funções militares.

The cost-efficiency hypothesis holds that the higher the defence budget-saving pressures and the higher the anticipated economic gains from privatisation, the more states will rely on the services of PMSCs. States will first and foremost outsource tasks for which there is a competitive private market. (KRUCK, 2013, p.116)

A explicação funcionalista pode se enquadrar dentro de um modelo de Estado neoliberal já discutido anteriormente. No entanto, a maneira como essa hipótese é apresentada desconta qualquer impulso de atores não-estatais interessados em influenciar as políticas públicas. Em outras palavras, as relações econômicas são estabelecidas por interesses consonantes de parte a parte. Se o Estado se beneficia dessa relação, as empresas que passam a receber esses contratos devem também se beneficiar. Ademais, a redução de custos provenientes de terceirização de serviços é duvidosa, o que sugere o questionamento da validade da hipótese apresentada. Essa questão será retomada adiante.

A segunda abordagem apresentada por Kruck, chamada político-instrumentalista, está associada também a um cálculo racional, mas que privilegia a redução dos custos políticos em detrimento dos custos econômicos. De acordo com essa perspectiva, o uso das PMSC pelo Estado está relacionado principalmente à redução dos custos políticos de se fazer a guerra, principalmente em contextos políticos democráticos. A terceirização permitiria que os governos obtivessem dois benefícios: a) escapar dos mecanismos de controle democrático, sejam eles internos como o congresso e os tribunais de contas; sejam eles externos, como a imprensa e a sociedade civil. E b) terceirizar ou privatizar erros ou decisões políticas interpretadas como malfeitas.

A abordagem político-instrumentalista traduz a ideia de que o Estado possui um certo grau de independência dos atores sociais, e nesse sentido persegue

interesses autônomos. No entanto, isso não significa que o Estado seja um ator unívoco, já que essa perspectiva também considera que os governos executivos persigam interesses concorrentes com outras instituições que formam o Estado, como por exemplo o congresso ou o sistema judiciário.

(...) governments are not mere transmitters of societally dominant interests but follow their own governmental interests and logics. They seek to keep or even expand their policy autonomy from other legislative and judiciary actors, as well as the broader public. From this perspective, the privatisation of security is a genuinely political and instrumentalist strategy of governments in strong and democratic states (Binder 2007: 307–8) that serves to avoid politically costly parliamentary, civil society and media scrutiny, opposition and control in the area of security policies. (KRUCK, 2013, p.117)

Dentro dessa perspectiva, o Estado seria movido principalmente pela busca de mais autonomia. A terceirização de funções militares para as PMSC permitiria reduzir a transparência nas tomadas de decisão, difunde a *accountability* em mais atores, e burla mecanismos de controle democráticos e legais. No limite, a terceirização de funções militares permite que as questões de segurança, políticas por excelência, sejam despolitizadas, ou seja, retiradas da arena do confronto de interesses.

Highly political security measures are ‘depoliticised’, that is, removed from contested and (at least somewhat) transparent parliamentary, civil society and media debates. Transferring the execution of security functions to PMSCs may help governments to hide the Andreas Kruck Theorising the use of private military and security companies 117 origins, extent and consequences of unpopular decisions from other state organs and broader constituencies. (KRUCK, 2013, p.118)

A hipótese de Kruck, que sintetiza a abordagem político-instrumentalista sugere que quanto mais impopular for uma decisão sobre o envolvimento em um conflito ou uma questão de segurança, maior será o incentivo para que as

PMSC sejam contratadas. A hipótese derivada daí propõe que as funções terceirizadas deverão ser eminentemente funções impopulares. Apesar de ser uma hipótese forte, e que condiz com muitos dos acontecimentos recentes, principalmente nos conflitos no Afeganistão e no Iraque, a presente pesquisa sugere outros resultados. Nos próximos capítulos será descrita a ampla gama de funções terceirizadas para as quais as PMSC fornecem mão-de-obra. Muitas dessas funções, como serviços de mecânica, não se enquadram na descrição de funções “politicamente custosas”.

A terceira abordagem, chamada por Cruck de “modelo ideacional”, aponta para uma explicação mais idealista e menos materialista do que as apresentadas anteriormente. De acordo com o autor, esse paradigma associa a terceirização de funções militares ao sistema de idéias neoliberais.¹³ Para o autor, o argumento central é que a melhor resposta para os problemas públicos sejam as soluções de mercado. O argumento auxiliar é que a forma mais eficiente de se fazer política pública seria, sempre que possível, buscar privatizar ou terceirizar funções anteriormente exercidas pelo Estado.

O modelo ideacional engloba as explicações que são tributárias de duas correntes teóricas nas análises sociológicas e de relações internacionais: o institucionalismo sociológico e o social-construtivismo. A preocupação de estudo central estaria situada na identificação da produção de normas e ideias que influenciam as tomadas de decisão dos atores. De acordo com Cruck, os autores que privilegiam essa perspectiva, como por exemplo Anna Leander (2005) estariam focados em identificar os diferentes vieses que influenciam as decisões do Estados. A grande difusão de ideias neoliberais teria tornado a ideia de forças armadas privatizadas um modelo a ser seguido internacionalmente.

(...) the transnational diffusion of neoliberal policy ideas has increasingly undermined normative biases for the state

¹³ Cruck toma o cuidado de definir o neoliberalismo como um “sistema de ideias”. Essa abordagem se diferencia do que David Harvey define como o Estado neoliberal. Harvey não negligencia a importância ideológica das ideias neoliberais, mas busca definir um processo de transformação estrutural institucional do Estado. Isso quer dizer que estamos tratando de dois “neoliberalismos” distintos. Um ideacional, tratado por Cruck; e um material, de transformação no papel do Estado, descrito por Harvey.

provision of security governance — to the point that the privatisation of non-core functions has become part of a transnational model of lean armed forces that are focused on their ‘core tasks’ (CRUCK, 2013, p.119)

Essa perspectiva também ajudaria a elucidar por que alguns Estados estariam mais propensos a privatização do que outros. Diferentes concepções nacionais sobre o papel do Estado tornariam seus governos mais ou menos propensos a terceirizar funções às PMSC. Daí a presença muito mais importante de PMSC no Reino Unido do que na França ou na Alemanha, por exemplo.

Diferentemente das abordagens anteriores, que situam o Estado como o ator de destaque para a compreensão dos fenômenos de terceirização de funções militares, a abordagem ideacional também busca compreender o papel dos atores privados como relevante. De acordo com Cruck (2013, p.119), as próprias PMSC estariam interessadas em difundir ideias que justifiquem a terceirização de funções militares. Para o autor, as empresas não apenas se beneficiam dessas ideias, mas também buscam enquadrar e estabelecer a provisão de segurança privada como uma prática “normal” ou “correta” de governança. As empresas seriam, portanto, não apenas empreendedores empresariais, mas também “empreendedores discursivos”. Apesar de o autor não mencionar o termo, é possível substituir a ideia de produção discursiva pela ideia da produção de ideologia. Essa segunda abordagem para a perspectiva ideacional parece mais interessante pois também inclui a ideia de interesse na formulação de ideias e normas.

Finalmente, Cruck resume a hipótese ideacional da seguinte maneira:

The more the prevalent conception of the state is shaped by laissez-faire (neo)liberal rather than state-interventionist ideas and norms, the more a privatised provision of security will be accepted as legitimate, proper and even ‘normal’ among political decisionmakers and their electorates, and the more extensively the state will use the security services of PMSCs. (CRUCK, 2013, p.120)

Christopher Kinsey (2014) divide as perspectivas tratadas por Cruck como ideacionais em duas correntes teóricas: “construtivista” e “crítica”. Para o autor, as explicações formuladas dentro da chave da “teoria crítica” estariam principalmente preocupadas em identificar quem se beneficia da privatização e terceirização de funções militares. Destarte, seria possível também identificar quem são os grandes interessados na produção de ideologia. Para Kinsey, ex-militares, principalmente que ocuparam cargos de alta patente, e que ainda se beneficiam de contatos importantes dentro do governo, são os principais atores na produção e difusão das ideias que beneficiam as PMSC. Adicionalmente, o autor também menciona capitalistas e proprietários civis das PMSC como grandes interessados na formação da demanda estatal para empresas militares.

Apesar da perspectiva de Kinsey (2014) se aproximar de uma abordagem que privilegie a compreensão das PMSC como atores ativos na formação de seu mercado, ela ainda enfrenta um obstáculo. Nenhuma das abordagens apresentadas na presente seção cogita a hipótese de que o Estado, ou suas diferentes instituições, possa ser penetrado também por forças materiais produzidas por atores não-estatais. Em outras palavras, nenhuma das perspectivas aqui mencionadas cogita que as próprias empresas tenham poder de influência dentro do Estado para além da capacidade de influência através da difusão de ideias e “conhecimento para ação”. A seção 4.3 será focada exatamente na capacidade de penetração dos interesses privados na esfera pública. Lobby e doações de campanhas, por exemplo, são duas maneiras legais e bastante difundidas para influenciar diretamente a ação de governos. Os esquemas de porta-giratória, nos quais funcionários oscilam entre funções públicas e cargos empresariais, são também uma forma eficiente de situar pessoas que privilegiem as terceirizações na esfera pública.

No capítulo 4, que se concentra em tratar da relação entre a *DynCorp* e seu maior cliente, o Governo Federal dos Estados Unidos, serão retomadas as hipóteses aqui apresentadas. Em antecipação, é possível estabelecer que todas as hipóteses aqui apresentadas são incompletas. O objetivo, ao afirmar essa tendência não é se esquivar de um posicionamento, mas sim antecipar

uma preferência por uma abordagem eclética. Abordagens que considerem apenas o Estado como ator relevante nos processos de privatização e terceirização militares certamente não resolvem o problema de uma pesquisa focada exatamente no papel de uma empresa. No entanto, a abordagem que incorpora o poder das empresas apresentada por Cruck negligencia parcialmente as dinâmicas de poder materiais que as empresas possuem. Ademais, uma explicação de tipo ideacional que não incorpore interesses não resolve a identificação dos atores relevantes para análise.

Como hipótese parcial, a sugestão é compreender tanto o Estado quanto as empresas como atores concomitantemente independentes e dependentes. O Estado é independente, no sentido que busca interesses particulares, notadamente a busca continuada por mais autonomia. Por outro lado, é impossível compreender o papel do Estado sem perceber a influência pervasiva de atores sociais e mais especificamente, das empresas que atuam no sentido de influenciar suas decisões. Por seu lado, as empresas dependem das estruturas providas pelo Estado, e mais especificamente para o mercado das empresas privadas, dependem fundamentalmente das receitas provenientes de seu principal cliente, o Estado. Mas as empresas têm um certo grau de autonomia, agindo independentemente ou como classe organizada, para influir nas decisões do Estado, na formulação de novas oportunidades de negócios, e conseqüentemente, na formação de seu próprio mercado.

1.3 Tipificação das Empresas Militares e de Segurança Privada

Há inúmeros termos e siglas utilizadas pelos estudiosos, tribunais e governos para se referirem à pessoa jurídica que estabelece contrato com um departamento ou agência governamental para fornecer equipamentos e/ou serviços em zonas de conflitos armados. As diferentes classificações podem se referir também aos indivíduos que são empregados ou contratados através das empresas. *Private Military Companies*; *Private Military Firms* ou *Private Military and Security Companies* são termos usados com frequência para descrever o fenômeno da privatização de questões relacionadas ao uso da violência, não exercida diretamente por instituições estatais. Por vezes deparamo-nos com

várias definições sobre o que seriam as empresas privadas que realizam missões militares e aquelas que cuidam de temas de segurança. Um dos primeiros estudos dedicados à classificação e tipificação das PMSC define as empresas através de seus requisitos mínimos, sendo eles

(...) the ownership and control of the organization providing the services is distinctly non-governmental; and the nature of the services provided focuses on the provision of coercive security, including elements such as advice, logistical support, intelligence, or direct combat troops and related equipment.
(MANDEL, 2002, p.94)

A definição de Mandel (2002) dá conta de explicar o porque da denominação “empresa militar e de segurança privada”. Mas, conforme já discutido, apesar de seu caráter privado, os principais clientes das empresas em geral são os Estados. Sendo assim, os próprios Estados se preocupam também em formular suas definições. De acordo com o Centro Democrático das Forças Armadas dos EUA (DCAF)¹⁴, PMSC são as empresas que oferecem serviços especializados relacionados às guerras e conflitos armados, incluindo operações de combate, planejamento estratégico, serviços de inteligência, suporte logístico e operacional e treinamento de pessoal (SCHREIER; CAPARINI, 2005). Muitas vezes os termos *contractor*, *military contractor*, *private contractor*, ou mesmo alguma combinação destes, como as *private military contractor* são usados para descrever tanto a entidade corporativa como o indivíduo contratado. De acordo com a definição do documento do Departamento de Defesa AR 715-9,¹⁵ *contractor* é um cidadão empregado por uma companhia militar privada que foi contratada pelo governo para apoiar ou aprimorar as agências governamentais em operações de combate. Como é possível perceber, as definições pertinentes às assinaturas de contratos pelo governo norte-americano não são muito diferentes dos termos vagos utilizados por Mandel (2002). Se de alguma maneira essas definições auxiliam a

¹⁴ DCAF Backgrounder – Private Military Companies
http://www.decaf.ch/publications/bg_private-military-companies.cfm 4

¹⁵ Para acessar o documento: http://armypubs.army.mil/epubs/pdf/r715_9.pdf

compreensão do fenômeno, é no sentido de abrigar formas muito diferentes de empresas dentro de uma mesma chave.

1.3.1 A taxonomia das PMSC

Diversos autores buscaram classificar e diferenciar as empresas militares e de segurança privadas umas das outras, dentro do grande espectro de empresas em termos geográficos, de funções e de tamanho. Esse esforço resultou em diferentes “taxonomias” para as empresas. P.W. Singer (SINGER, 2008), um dos mais importantes analistas do tema, faz uma tentativa de classificar as empresas em três tipos diferentes de acordo com os serviços prestados. O primeiro tipo, as “provedoras militares” (*military provider firm*), atuam no ambiente tático, nos combates em si. Os empregados dessa empresa estarão diretamente envolvidos em combate, seja como soldados de fato, seja como pilotos, como forças especiais ou como comandantes. Esse tipo de função talvez seja a mais parecida com o que costumava se classificar de mercenário, combatentes contratados atuando por um dos lados do conflito (SINGER, 2008, p.92). O segundo tipo, as “consultoras militares” (*military consultant firm*), atuam no treinamento e aconselhamento das forças do cliente. Esse tipo de empresa não se envolve diretamente no combate, não enfrenta o adversário, ao contrário das chamadas “fornecedoras militares”, no entanto estão intimamente ligadas a forma de atuação das forças de combate para a qual trabalham. Apesar disso, seu papel pode ser muito ativo no panorama geral do conflito. Embora não vá se envolver diretamente em combate, a transformação que pode operar nas forças que esteja treinando ou aconselhando pode mudar a forma de agir das tropas. Além de terem influência estratégica, estão muitas vezes ligadas a reestruturação de forças armadas de Estado frágeis ou em formação, e tem papel fundamental na forma em que essas novas forças serão organizadas (SINGER, 2008, pp.95-97). O terceiro tipo são as “empresas de apoio militar” (*military support firm*), que agem na logística, transporte, inteligência, apoio técnico e suprimento. Esse tipo de empresa tem se mostrado cada vez mais comum com a reestruturação das forças armadas dos países ocidentais, principalmente no Reino Unido e nos Estados Unidos. Grande parte da logística das forças armadas norte-americanas foi terceirizada,

a partir de meados dos anos 1980, quando foram criados os primeiros contratos nesse sentido (SCHWARTZ, 2010).¹⁶

Antes do esforço de classificação de Singer, houve diversas tentativas de definir as PMSC. A mais comum divide as empresas entre ativas e passivas, classificação usada por alguns analistas¹⁷, mas principalmente pela própria indústria da segurança. As chamadas “empresas ativas” são companhias que se engajam diretamente e buscam o combate. As “passivas” são empresas que fornecem treinamento ou que trabalham na proteção de instalações e território. O problema com essa forma de classificação é que os resultados da ação de uma empresa passiva podem ter resultados que vão além da suposta passividade da empresa. A decisão de contratar uma empresa “passiva”, que não busque o engajamento com o inimigo, pode, da mesma forma, ter grande efeito estratégico (SINGER, 2008, p.89). Uma empresa dedicada a guardar uma área, pode na verdade estar guardando um ponto estratégico da guerra e um alvo principal para o adversário. É o caso de empresas como a *DynCorp*, que cuidam da segurança dos quartéis das tropas norte-americanas no Iraque, por exemplo.

As próprias empresas buscaram se dividir entre si, principalmente com o tipo de definição que as afasta da imagem de mercenários, para legitimar sua atividade. A divisão entre empresas ativas e passivas apresenta um claro caráter maniqueísta, de teor também normativo. A maioria das empresas se caracteriza como passivas em contraponto a empresas ativas/agressivas, que seriam mais facilmente caracterizadas como mercenárias, e que influiriam agressivamente no desfecho do conflito. A caracterização agressiva/ativa de empresas ficou intimamente associada às empresas que atuaram na África no início dos anos 1990, a *Sandline* e a *Executive Outcomes*, chamadas, na época, de neo-mercenárias. A empresa britânica *ArmorGroup*, por exemplo, tem apresentado notável iniciativa em criar maneiras de se dissociar de suas

¹⁶ A *DynCorp* tem participação importante neste processo. Para mais sobre as funções logísticas da *DynCorp*, ver a seção 3.1.

¹⁷ O próprio autor sistematiza os esforços anteriores ao seu. Ver Singer, P. W. 2008. *Corporate Warriors: The rise of the Privatized Military Industry*. Ithaca: Cornell University Press.

correlatas associadas a escândalos e atividades criminosas (CARMOLA, 2010, p.26).

Outra tipificação comum, relacionada à descrita anteriormente, separa “empresas militares privadas” de “empresas de segurança privada”. O problema nessa classificação é que diversas firmas se definem como empresas de segurança, mas “desempenham funções militares, com consequências militares” (SINGER, 2008, p.90). Mesmo que seja possível defender a existência de fato de uma divisão clara entre a atividade de policiamento e segurança pública e as atividades militares, fato de difícil comprovação, o uso que as empresas passaram a fazer dessa forma de classificação acabou tornando os conceitos vazios. De acordo com Singer, o limite é mais fácil de ser percebido em Estados “robustos” como os EUA, mas é muito mais difícil de ser definido em Estados fragilizados, onde o ordenamento interno convive com conflito militar (SINGER, 2008, p.73). De acordo com Abrahamsen e Williams (2011) uma exaustiva e completa distinção entre empresas de segurança privada e as que exercem atividades militares além de ser imprecisa revela-se inútil. Por vezes, estão baseadas na falsa suposição de que apenas as atividades militares internacionais são preocupações relevantes no campo da segurança internacional deixando o restante para os estudos na área de segurança pública ou criminologia (ABRAHAMSEN & WILLIAMS, 2011, p.35). No caso do conflito americano no Iraque podemos ver com clareza o problema gerado por esse tipo de classificação. A *Blackwater*¹⁸, empresa que emprega antigos membros das forças especiais norte-americanas, contratada por empresas, por ONGs e pelo governo norte-americano para proteger instalações, comboios e pessoas importantes, por diversas vezes teve seus homens envolvidos em combate direto contra insurgentes. Seria então, dependendo da situação, uma “empresa militar” e não uma “empresa de segurança”. Como definir, portanto, se o papel dos funcionários de uma empresa que atua em uma zona de conflito é “proteger ou combater”? (UESSELER, 2008)

¹⁸ Para mais informações sobre a Blackwater, consultar Scahill, Jeremy. 2008. *Blackwater: A ascensão do exército mercenário mais poderoso o mundo*. São Paulo: Companhia das Letras.

A tipificação de Singer, em contraposição a essa tipificação enviesada defendida pela própria indústria, é baseada em conceitos militares, e classifica as empresas de acordo com sua proximidade ou distância das linhas de frente do combate. Esse tipo de diferenciação ainda está claramente ligado ao tipo de atividade exercida por cada empresa, apesar de não tentar atribuir um caráter normativo a essa classificação. O problema que continua presente na tentativa de classificação sugerida por Singer é que o caráter das atividades das PMSC pode mudar de caso a caso, já que podem exercer funções diferentes mesmo dentro de um mesmo contexto. De certa forma é o mesmo problema exposto pelo exemplo da *Blackwater*. Cada caso e operação exigiria um exame aprofundado da forma de inserção da empresa. Apesar de suas limitações, esse tipo de classificação pode ser útil para observarmos a forma como as empresas se inserem no mercado militar e o grande escopo de suas atividades. Além disso, o caráter mutável das empresas, no qual esbarra a classificação de Singer, acaba revelado por esse tipo de esforço.

Os limites entre cada uma das funções elencadas por Singer podem muitas vezes ser tênues, e diversas empresas transitam entre essas formas de atuação de acordo com a circunstância. A própria *Blackwater*, mencionada anteriormente, fornece seguranças no Iraque e no Afeganistão, mas possui bases de treinamento em solo americano, para a formação de soldados e forças de segurança internacionais (SCAHILL, 2008). O caso da *DynCorp* é mais extremo, já que a empresa atuou no Afeganistão nos três setores mencionados por Singer. Para Deborah Avant (AVANT, 2005, p.17), que assimila a divisão de tipos de serviço formulada por Singer, as empresas em si não deveriam ser classificadas por esses tipos, mas sim os contratos assinados em cada caso. De acordo com a autora, a flexibilidade das empresas exige que analisemos a função de cada empresa caso a caso, já que uma mesma empresa pode, em um contrato fornecer treinamento e em outro apoio logístico. Talvez essa tipificação de empresas seja mais relevante para revelar a ampla gama de funções hoje cobertas pelas PMSC, do que para de fato nos ajudar a enquadrar seu funcionamento. Singer fornece pistas sobre os diferentes tipos de função que uma empresa militar pode oferecer, mas sempre

se corre o risco de não perceber a flexibilidade de ação das mesmas empresas.

1.3.2 A classificação do ponto de vista histórico

Sarah Percy (2007, p.12) propõe uma tipificação de certa forma decorrente da formulada por Singer, mas com um sentido diverso, pois considera principalmente a evolução histórica dos serviços militares privados. Ela está menos preocupada em estabelecer com minúcia o tipo de atividade de cada empresa do que em estabelecer uma diferença entre as empresas atuais e as empresas do primeiro tipo definido por Singer, as mesmas das quais o mercado se esforçou em se dissociar. Para a autora existem três tipos de provedores de serviços militares em perspectiva histórica, os mercenários, mais antigos; as empresas militares privadas “combatentes”, principalmente existente nos anos 1990; e as atuais empresas militares e de segurança privadas ou “não combatentes”. A visão da autora se vincula aos autores que já destacamos (CILLIERS & CORNWELL, 1999; MUSAH & FAYEMI, 2000), que enxergam uma ligação entre as atuais empresas e os mercenários, mas ao contrário destes, privilegia uma espécie de linha evolutiva, na qual a coerção privatizada estaria ganhando em responsabilidade e conformidade com as leis.

Apesar dos esforços de diversos autores nesse sentido, não interessa aqui uma longa discussão a respeito dos mercenários que tomaram uma série de diferentes formas ao longo da história. Para a classificação de Percy basta lembrar que os mercenários passaram a ser condenados, ou mesmo criminalizados. Como será possível ver no capítulo 4, a Convenção de Genebra criminaliza atividades de mercenários utilizados em conflitos. A imagem desse tipo de combatente está intimamente ligada ao ganho pessoal e à falta de conformidade com as leis, sejam civis, militares ou penais. Esse tipo de mercenário não cessou de existir, mas se apresenta de maneira muito diferente das PMSC. O segundo tipo, as empresas combatentes de Percy são basicamente o mesmo que as empresas provedoras militares de Singer, empresas que fornecem o serviço militar em si, substituindo ou complementando as forças de combate de um dos lados envolvidos no conflito. Atualmente, de acordo com a autora, não existe nenhuma empresa desse tipo

oferecendo abertamente seus serviços no mercado militar privado. Para Percy, portanto, é preciso levar em conta o contexto de existência dessas empresas, e separá-las do tipo de empresa existente nos dias de hoje. Coincidentemente, as empresas citadas pela autora, as famigeradas *Sandline* e *Executive Outcomes* são as mesmas que preocuparam a primeira geração de autores discutida anteriormente, cuja proposta radical era banir empresas militares privadas permanentemente.

O terceiro tipo, que leva a denominação consagrada nos dias de hoje, é a de “*private military and security company*” ou empresa militar e de segurança privada (PMSC), e é também a denominação privilegiada nessa análise. A formulação da autora decorre das tipificações normativas elencadas anteriormente, e de certa forma, confirma o sucesso das diversas empresas hoje em atividade de se dissociar das antigas “empresas combatentes”. Mas apenas pelo fato de as empresas hoje se preocuparem com responsabilidade social corporativa (*corporate social responsibility*), diligência prévia (*due diligence*), e boas práticas, já deixa clara uma mudança substancial na maneira como se comportam as empresas contemporâneas (KINSEY, 2008). A percepção de que as empresas sejam estruturas corporativas, controladas pelo mercado, se alinha de maneira crucial com uma ideologia liberal que ajuda em sua construção de legitimidade (DUNIGAN, 2011, p.18). No próximo capítulo, que se concentra em descrever a história da empresa *DynCorp*, fica claro que a descrição de Percy (2007) não é fiel historicamente. A *DynCorp* apresenta características de PMSC desde a década de 1950, e, portanto, muito anteriormente ao período sugerido pela autora.¹⁹

¹⁹ Se a narrativa *mainstream* para o fenômeno das PMSC abandona, ao menos parcialmente, a analogia com os mercenários, um outro grupo de argumentos mantém e reforça esse paralelo. Essa visão está baseada principalmente na ideia de neo-medievalismo. Em “A Sociedade Anárquica”, de 1977, Hedley Bull argumenta que algumas características do sistema internacional no período poderiam ser indícios do ressurgimento de uma ordem de tipo medieval. “Uma situação de incerteza prolongada sobre o *locus* da soberania poderia estar apenas a um curto passo da situação de um “novo medievalismo”, com o reconhecimento da irrelevância do conceito tradicional de soberania.” (BULL, 2002, p.296)

Münkler (2005) reforça essa ideia, ao tratar do fenômeno das “novas guerras”. De acordo com o autor, essas novas guerras não seriam assim tão novas, mas apresentariam características dos conflitos do período anterior à Paz de Westfália. De acordo com o autor, as “guerras pós-modernas” teriam paralelos importantes com as “guerras pré-modernas”, entre eles o uso de mercenários. Como estudo de caso, o autor utiliza a Guerra dos Trinta Anos, e destaca

1.3.3 A opção 'ad hoc' ou, a classificação por caso específico

A compreensão de Deborah Avant (2005) parece ser a mais abrangente e a que incorpora mais casos distintos. Além de usar o modelo de Singer, ela transporta esse modelo também para empresas que agem em serviços de policiamento e manutenção da ordem interna. Nesse sentido, Avant se aproxima mais de responder aos problemas levantados anteriormente relativos às outras tentativas de classificação. Empresas que prestam serviços de policiamento armado, como a *SDS* no México ou a *Blackwater* no Iraque são incluídas no primeiro tipo de empresa, as provedoras militares, que enfrentam diretamente as ameaças, mas em um eixo distinto, o do policiamento e ordenamento interno. O mesmo poderia ser dito, por exemplo, de empresas que fornecem serviços de treinamento. A norte-americana *MPRI* treinou as tropas croatas, enquanto que o caso específico do presente estudo, a empresa norte-americana *DynCorp*, ficou encarregada do treinamento da polícia iraquiana.²⁰ Nesse caso, as duas seriam consideradas empresas do segundo tipo, que fornecem consultoria, mas em eixos distintos, a primeiro no eixo militar, e a segundo no eixo do policiamento (DUNIGAN, 2011, pp.16-22).

Avant também contribui para a compreensão do papel das empresas ao defender a consideração de suas funções por contrato e pelo contexto. Isso ajuda a compreender o fato de que uma mesma empresa possa prestar diferentes tipos de serviço, ou até que um mesmo contrato mude de caráter dependendo das circunstâncias. A *DSL*, que fornece serviços de vigilância e guarda de instalações, funções primordialmente de policiamento, enfrentou

principalmente o paralelo entre os *condottieri* para o século XVII e as “firmas de mercenários”, ou PMSC, para o período contemporâneo.

Finalmente, Sean McFate (2014) dedica dois capítulos de sua obra, *The Modern Mercenary*, ao que ele chama de “guerra neomedieval”. De acordo com McFate, as PMSC seriam um indício do surgimento do neomedievalismo. “A key feature of neomedieval warfare is the market for force, creating the possibility of contract warfare. Like their condottieri ancestors, PMCs are among the new actors waging neomedieval warfare, further blurring the Westphalian distinction between combatant and civilian and that between war and peace.” (MCFATE, 2014, p.314)

O paralelo entre os mercenários pré-modernos e as PMSC se dá com base tanto na natureza do ator quanto no contexto que favorece seu surgimento. O problema desse tipo de abordagem, derivada de uma das hipóteses originais de Bull, é a suposição da “desintegração do Estado” como característica fundamental de uma ordem medieval (BULL, 2002, p.299). Como veremos adiante, essa informação é inconsistente com os fatos que serão apresentados, já que o maior cliente das PMSC segue sendo o Estado.

²⁰ Mais sobre esse caso na seção 3.2.

insurgentes diretamente na Colômbia, se aproximando muito de uma empresa militar “combatente” (DUNIGAN, 2011, p.170). O conceito de “empresa de segurança privada” da autora (*private security company*) englobaria todas essas nuances e diferenças num mesmo fenômeno.

Christopher Kinsey (2006) parte da mesma compreensão de Avant, de privilegiar os casos específicos, em vez de tentar classificar as empresas. Para o autor existem dois critérios a serem levados em conta: o “objeto a ser protegido”, e os “meios para proteger o objeto”. Os objetos são classificados dentro de um contínuo entre público e privado, e os meios estão num contínuo entre meios letais e não-letais (DUNIGAN, 2011, pp.13-14). As chamadas empresas “provedoras” de Singer, seriam prestadoras dos meios letais, e podem prestar segurança tanto para objetos públicos quanto privados. Ao analisarmos o caso do Iraque por exemplo, é crucial compreender que uma mesma empresa pode estar envolvida na proteção de bens públicos e privados, todos parte da mesma Operação *Iraqi Freedom*. Já as empresas “consultoras” e de “apoio” fornecem, normalmente, serviços de tipo não letal, como vigilância, treinamento e monitoramento, tanto na dimensão pública quanto privada, ou seja, podem por exemplo, treinar policiais, ou treinar funcionários de uma terceira empresa. Essa classificação é interessante principalmente por revelar também a ampla gama de clientes que passam a se beneficiar dos serviços das empresas. No entanto, como chama atenção Carmola (2010, p.25) a tipificação fragmentária sempre deixará de lado a percepção do contínuo entre diferentes atividades. Mais do que isso, como aponta Avant, num exercício de autocrítica,

Harder to categorize are the contracts that offer operational capacity in counter-insurgency, anti-terrorism, and other special operations. These services, offered to states as well as multinational corporations and other non-governmental entities, work in the nebulous area that connects external and internal security. (AVANT, 2005, p.21)

De certa maneira, a preocupação de Avant é reflexo do que foi descrito como uma das características cruciais das novas guerras. A dificuldade de distinção

entre as diferentes áreas de serviços militares não é apenas um problema para analistas das RIs. É uma característica fundacional do panorama dos conflitos contemporâneos, que se reflete também do ponto de vista analítico e epistemológico.

O capítulo 3 será dividido utilizando as sugestões de Singer e de Avant, separando funções de empresa provedora militar, empresa consultora militar e empresa de apoio militar. O capítulo será dedicado a explorar os contratos e as operações específicas da *DynCorp*, sem preocupação específica com o contexto, ou seja, observando a empresa em ambientes de guerra ou não. No entanto, como já destacado na introdução, parte da informação crucial encontra-se na relação das empresas com seus clientes e com os contextos de seus Estados de origem. O exercício aqui proposto, embora informado pelos esforços classificatórios aqui elencados, buscará traçar a rota inversa. Em vez de criar categorias e tentar classificar as empresas dentro dessas rubricas, a opção é por “dissecar” uma empresa e deixar que isso revele novas maneiras de classificar suas relações e atividades. É possível antecipar duas dinâmicas importantes, que completam o comentário da presente seção. Em primeiro lugar, a atuação da *DynCorp* não obedece às fronteiras entre guerra e paz, e conseqüentemente entre segurança militar e segurança pública. Os mesmos funcionários da empresa irão implementar serviços semelhantes em ambientes de conflito ou não. Em segundo lugar, a mesma empresa, a *DynCorp*, oferece serviços nos três setores mencionados. Ou seja, se a classificação de funções serve para organizar a análise, ela serve pouco ao seu intuito original, classificar os tipos das diferentes empresas.

Capítulo 2 – A *DynCorp* por dentro – história e estrutura de uma empresa militar e de segurança privada

O presente capítulo tem como objetivo compreender a estrutura atual da empresa *DynCorp* e de que maneira essa estrutura se desenvolveu ao longo do tempo. Para esse fim o capítulo terá três partes principais: uma histórica, na qual será explorado o desenvolvimento da *DynCorp* até sua forma atual; uma segunda parte descritiva, cujo objetivo é destrinchar a atual estrutura da empresa, principalmente em relação às pessoas que compõe a empresa, seus funcionários; e por fim, uma terceira parte analítica, na qual será desenvolvida uma relação entre as descobertas das duas partes anteriores e o estado atual da literatura sobre as PMSC. Ainda nessa parte consideramos algumas tendências e perspectivas para o negócio das PMSC, de acordo com as recentes movimentações da *DynCorp*.

Para compreender de que maneira a *DynCorp* se tornou uma das grandes PMSC contemporâneas, é necessário compreender suas especialidades e principais missões. Ao longo da narrativa de trajetória do desenvolvimento da empresa, a parte 1 do presente capítulo, o leitor encontrará pontas soltas, indicadas nas notas de rodapé. Essas pontas soltas são pontes lançadas para os demais capítulos, principalmente o capítulo 3, no qual podem ser encontradas informações mais detalhadas sobre as funções da empresa, que aqui serão tratados de maneira mais superficial. O objetivo, como já manifesto na introdução, é permitir a observação da empresa numa perspectiva multidimensional, sem perder de vista a necessidade de articular os conhecimentos acumulados nas diferentes partes do texto.

A segunda parte, relativa a atual estrutura da empresa e seus quadros de funcionários, tem como objetivo compreender diferentes facetas da empresa que a identificam em três dimensões: a) como uma grande empresa transnacional, que possui estruturas semelhantes às de empresas de outros setores da economia. Essa dimensão será igualmente demonstrada ao tratar

do histórico da empresa; b) como uma grande empresa militar, em muitos sentidos semelhante às grandes empresas da indústria bélica, seja na maneira como engaja e recruta seus administradores, seja na maneira como explora seu mercado específico; e c) como uma grande PMSC, empresa especializada em fornecer um tipo de produto único, mão-de-obra militar especializada.

Finalmente, a terceira parte apresenta os vínculos da *DynCorp* com a indústria da qual faz parte, ou seja, a *DynCorp* como uma PMSC em meio a outras PMSC. Para essa parte nos focaremos nas dinâmicas do mercado, nos interesses concorrentes de empresas que competem entre si, mas também nos interesses comuns de empresas que compartilham um setor particular da economia. A segunda e a terceira partes do capítulo deverão lançar alguns pontos que serão retomados no capítulo 4, que trata especificamente das relações da *DynCorp* com seu maior cliente, que coincidentemente é o maior cliente das demais grandes PMSC, o governo federal dos Estados Unidos.

2.1. Histórico da *DynCorp* – fundação e desenvolvimento

A história de formação e evolução da *DynCorp*, de sua fundação até atingir sua forma atual, revela uma série de dinâmicas importantes para a compreensão do contemporâneo fenômeno da formação de um “mercado da força”. Essa trajetória será explorada de dois pontos de vista. A primeira perspectiva, do ponto de vista da empresa, será explorada a seguir. A perspectiva que enxerga a formação do mercado do ponto de vista do seu maior cliente, o Estado, está sistematizada na seção 4.2.

A história da *DynCorp* pode ser dividida em três grandes partes. A primeira, os anos de formação das grandes empresas militares, corresponde ao período da Guerra Fria. A empresa foi fundada ao final da II Guerra Mundial e, ao longo dos anos da Guerra Fria, se adapta para prestar serviços ao Governo dos EUA, principalmente aos militares. No período, as funções terceirizadas ainda são bastante específicas, principalmente na manutenção e operação de equipamentos de tecnologia. Para o caso da *DynCorp*, aeronaves e instrumentos aeroespaciais. Apesar da especialização parcial da *DynCorp* em serviços militares, o período é marcado por uma grande diversidade de setores

nos quais a companhia atua. A expansão da empresa será baseada principalmente numa política agressiva de aquisições de empresas menores, em geral prestadoras de serviço a diferentes setores do governo. Essa dinâmica irá persistir até meados dos anos 1980, quando a reforma do Estado rumo ao chamado Estado neoliberal passará a oferecer novas possibilidades às PMSC.

O segundo período, que corresponde principalmente aos anos 1990, pode ser considerado o período de diversificação das PMSC. Nessa fase, a *DynCorp* passará a operar as diversas funções que a tornam uma das principais PMSC no mercado. São quatro as grandes aberturas de mercado no período: terceirização de funções de logística e operação de bases; fornecimento de guarda-costas para autoridades políticas; recrutamento e treinamento de forças policiais e militares; e serviços de segurança pública, notadamente no combate ao cultivo de drogas. O período marca também, a especialização da empresa em dois tipos de funções, prestação de serviços militares e de tecnologia da informação. A empresa prossegue em sua dinâmica de aquisição de empresas menores para garantir seu crescimento.

As diferentes funções desenvolvidas pela *DynCorp* ao longo dos anos 1990 serão empregadas, a partir da década de 2000, na fase do auge do “mercado para a força”, as Guerras do Afeganistão e do Iraque. O período de multiplicação do mercado para as PMSC coincide com uma transformação no papel da *DynCorp* dentro de grandes corporações. Nesse momento, a *DynCorp* deixa de ser uma empresa independente e passa a ser alvo de investimentos de grandes grupos financeiros e *holdings*. Isso quer dizer que, ao longo dos anos 2000, o setor de prestação de serviços militares deixa de ser uma função marginal e passa a ser um setor específico de investimentos. No período, a *DynCorp* passará por três aquisições, até chegar ao seu estado atual, como parte do grupo *Cerberus Capital Management*.

2.1.1. As origens da *DynCorp* – fatores de oferta e demanda no contexto da Guerra Fria (1946-1951)

A origem da *DynCorp International LLC* está associada a duas empresas fundadas em 1946, a *Land-Air, Inc.*, e a *California Eastern Airways* (CEA). Se são nessas duas empresas que se encontram os primórdios da *DynCorp*, são também desse período que podem ser identificados os primórdios da nascente indústria de serviços militares que se formou a partir do final da II Guerra Mundial, principalmente nos Estados Unidos. Reiterando a justificativa da escolha dessa empresa especificamente, acompanhar a evolução da companhia ao longo do tempo é também vislumbrar de que maneira se constituiu o mercado para as empresas militares que se associaram a setores do Estado nos EUA.

A CEA foi uma empresa fundada por Jorge Carnicero, em sociedade com pilotos veteranos da II Guerra Mundial, especializada em transporte aéreo de cargas. A empresa foi uma das primeiras companhias especializadas em transporte aéreo de cargas comerciais. A CEA começou com voos na Califórnia, mas em menos de um ano já voava em todo o território americano. Apesar de se chamar *California Eastern Airways*, a sede da empresa foi instalada, desde cedo, em Washington, DC. Isso demonstra a importância dedicada a uma relação próxima com o governo federal dos Estados Unidos.

A CEA adquiriu suas primeiras aeronaves da Força Aérea dos Estados Unidos. Ao final da II Guerra Mundial, a Força Aérea vendeu o excedente de aeronaves utilizadas no conflito, incluindo as aeronaves de transporte militar Douglas C-54, derivadas da aeronave comercial Douglas DC-4. Os aviões C-54 tinham flexibilidade para serem convertidos em veículos comerciais, ou para que continuassem em uso militar, o que permitiu que a CEA operasse contratos tanto para as Forças Armadas quanto comerciais (DEAN, 2008).

Apesar do início associado a operações comerciais, a CEA cresceu através de serviços associados às forças armadas norte-americanas. Já que tanto as aeronaves quanto os pilotos da companhia tinham histórico e capacidade de emprego militar, a empresa explorou, desde cedo, a possibilidade de

associação com as Forças Armadas. A CEA foi uma das empresas que participou do *Korean airlift*, operação da força aérea norte-americana que abasteceu as tropas por via aérea durante a Guerra da Coréia. A operação envolveu a coordenação de aeronaves militares e civis para apoio logístico das tropas durante o conflito. A CEA operou voos transpacíficos depois de vencer um contrato do governo, em 1950. O contrato foi encerrado em 1953, ano que se encerra o conflito na Coréia. Depois do final do contrato, a CEA continuou operando voos comerciais e de cargas entre a Califórnia e Tóquio, no Japão, e entre a Califórnia e Manila, nas Filipinas (DEAN, 1998, pp.107-108).

Já a *Land-Air* era uma empresa especializada em manutenção de aeronaves. A partir de sua fundação, a empresa passou a operar bases de mísseis da Força Aérea dos Estados Unidos, e prestar serviços de operação e manutenção de aeronaves modificadas para diferentes agências do governo norte-americano.²¹ A empresa detinha dois importantes conjuntos de contratos junto ao governo dos EUA. O contrato mais importante da empresa era um *Contract Field Teams* (CFT) firmado junto à Força Aérea. Através desse tipo de contrato, a *Land-Air* ficava responsável pela manutenção das aeronaves militares. Um segundo grupo de contratos eram de gerenciamento e manutenção de bases aéreas. O principal deles era de operação da *White Sands Missile Range*, a maior instalação militar dos EUA, localizada no Novo México. A base foi principalmente utilizada como campo de testes militares, e foi o local da primeira explosão de uma bomba atômica, em 1945.

As fundações da CEA e da *Land-Air* são semelhantes a formação de uma série de empresas no período do imediato pós-II Guerra. Excedentes de material militar e de força de trabalho militar desmobilizada criam um ambiente favorável a abertura de negócios que combinem essas duas ofertas. Como visto no capítulo 1, vários dos autores interessados no surgimento das PMSC associam o fenômeno ao final da Guerra Fria, momento em que os dois fatores de oferta aqui mencionados, também estiveram presentes. A origem da *DynCorp* sugere uma hipótese mais abrangente, derivada de Peter Lock (1999), que sustenta

²¹ Informação mais detalhada sobre as funções da empresa nesse período podem ser encontradas na seção 3.1.

que os momentos de crescimento e transformação do mercado para empresas militares estão associados a ocorrência de grandes conflitos, em geral ao encerramento de momentos de expansão da militarização. Reiterando o ponto já desenvolvido no capítulo 1, o final da Guerra Fria é fator explicativo importante, mas não particular, como demonstra o final da II Guerra Mundial.²²

A particularidade da II Guerra Mundial como fator explicativo para o surgimento de empresas associadas a funções militares nesse momento pode estar associada à profundidade do impacto dos gastos militares no período. Durante a Guerra, no ano de 1944, os gastos militares dos EUA chegaram a 41% do PIB, e se mantiveram próximos de 10% nos vinte anos seguintes ao final da Guerra. Um novo pico de 15% do PIB com gastos militares ocorre durante a Guerra da Coréia. Para fins comparativos, o aumento nos gastos militares durante o governo de Ronald Reagan, nos anos 1980, alcançou 6,8% do PIB, até chegar a 3,5% no ano 2000.²³ Isso significa que em nenhum outro momento da história a economia americana esteve tão associada aos gastos militares. Ademais, o nível alto de gastos militares no período pós-II Guerra ajuda a explicar também a viabilidade de empresas militares no período.

2.1.2. Fusões e aquisições – o crescimento e as adaptações a um novo mercado (1951-1961)

A história da união entre CEA e *Land-Air* é apresentada em duas versões. De acordo com informações fornecidas pela própria *DynCorp*, a *Land-Air* foi comprada pela CEA em 1950 (DYNCORP, 2015). Outras fontes, como Dean (2008) apontam que a CEA passou por um processo de falência em 1948. Nesse momento, a CEA é desmembrada. Os ativos da companhia teriam sido comprados pela *Slick Airways*, empresa aérea que utilizava aeronaves sobressalentes da II Guerra Mundial e pilotos veteranos do conflito, ou seja, com perfil bastante similar ao da CEA. Já o restante da companhia, incluindo o nome CEA teria sido adquirido pela *Land-Air* (DEAN, 2008, p.175).

²² Para mais sobre essa discussão, seguir para a seção 1.1.1.

²³ Dados disponíveis em http://www.usgovernmentspending.com/defense_spending

Seja qual for a versão precisa da história, a união entre a CEA e a *Land-Air* é o primeiro ato de uma trajetória de fusões e aquisições que tornaram a *DynCorp* a empresa que é hoje. Em 1951, menos de um ano depois da compra da *Land-Air*, a CEA tinha lucro estimado de US\$6 milhões. Esse valor pode representar, em valores de 2014, até US\$300 milhões.²⁴ Esse número é relevante para que consideremos o crescimento real da empresa ao longo dos anos. Para o momento é importante destacar que, no início dos anos 1950, a empresa que viria a se tornar a *DynCorp* já tem um tamanho relevante. A compra da *Land-Air* permitiu que a CEA pudesse participar de contratos mais complexos no setor aéreo e aeroespacial. Nesse momento a CEA detinha uma série de contratos com a Força Aérea dos EUA, que variavam desde transporte de cargas e mantimentos para as operações militares, até a operação de bases de mísseis nucleares. A área de expertise da empresa seguia sendo a manutenção de aeronaves, mas com foco cada vez mais específico nas áreas de tecnologias e sensores. Mais do que isso, a partir da fusão das duas empresas, a CEA ganhou capacidade de operar tecnologias avançadas que fariam parte da ampla transformação tecnológica que se operaria durante os anos da Guerra Fria.

A trajetória de crescimento da empresa estará, a partir dessa primeira fusão, associada à ampliação da quantidade de funções prestadas, principalmente num processo de aquisição de importantes contratos de prestação de serviços junto ao governo dos EUA. É importante notar que a busca por diversidade de serviços na trajetória de crescimento da *DynCorp* não esteve associada a um processo de especialização em funções militares. Pelo contrário, até os anos 1980, o processo que se observa é inverso, de busca pela capacidade de atuar em novos setores. Num primeiro momento, o que poderemos ver, portanto, é um processo de centralização, no qual diversas empresas são agrupadas sob uma mesma organização. Na seção seguinte veremos de que maneira se dá o processo no sentido contrário, de especialização de funções. Ao final do

²⁴ Esse valor é calculado utilizando a ferramenta MeasuringWorth.com. A ferramenta permite estipular uma série de diferentes ajustes para atualização de valores. Para o resultado citado, foi utilizado o critério “economic power”, que ajusta os valores de acordo com o PIB de cada ano.

capítulo discutimos as tendências para esse mercado encontradas na literatura sobre o tema.

Em 1952, a CEA adquiriu a empresa *Air Carrier Service Corporation* (AIRCAR), especializada na venda de partes de aeronaves e partes avulsas para companhias aéreas e governos estrangeiros. Os registros encontrados da operação da AIRCAR dão conta de que a empresa se especializava na compra de aviões norte-americanos, posterior reforma e adaptação para venda a clientes de fora dos EUA. A aquisição da AIRCAR coincide com a gradual diminuição dos voos sob o nome *California Eastern*, e a especialização da empresa em serviços de leasing de aeronaves (DEAN, 2008, p.108). Apesar de não termos informação abundante sobre a empresa, um dos casos elucidativos sobre o papel da companhia é relacionado ao Brasil, presente num processo judicial de 1968.²⁵ No final dos anos 1950, Jorge Carnicero, fundador da CEA e executivo chefe da AIRCAR, foi sócio de uma companhia aérea no Brasil em sociedade com o empresário Haroldo Buarque de Macedo. Essa companhia foi vendida, em 1961, para a Real S/A Transportes Aéreos. Na venda, a AIRCAR se tornou a representante da Real para a compra de aeronaves no exterior. De acordo com o contrato firmado, a Real deveria adquirir 85% de suas aeronaves junto à AIRCAR. A AIRCAR termina por adquirir aeronaves da *American Airlines* e repassa-las para a Real, demonstrando a transformação nas atividades da empresa.

Até esse momento, o grupo comandado por Jorge Carnicero se especializou em serviços associados a aviação. No entanto, o processo como se desenvolveu apresenta uma trajetória de concentração de diversas capacidades associadas ao setor aéreo. Ao longo dos anos 1950 as empresas do grupo se especializaram em prestação de serviços para aviação civil e militar. A CEA era uma das poucas empresas capazes de fazer adaptação de aviões, que não era também uma fabricante de aeronaves. Pelo contrário, a empresa se especializou em adquirir aeronaves usadas e adapta-las para novos clientes. O caso da relação entre a Real e a AIRCAR demonstra uma

²⁵ Para acessar os autos do processo: http://www.leagle.com/decision/1968438280FSupp158_1419/COMPANHIA%20GERAL%20DE%20COMERCIO%20v.%20AMERICAN%20AIRLINES,%20INC.

faceta civil, mas no mesmo período existem relatos de que a CEA ficou responsável pela instalação de sensores e radares em aeronaves do exército para fins de espionagem (DEAN, 2008). O papel dos mecânicos da empresa que opravam em bases militares se transformaria, ao longo dos anos 1960, quando passaram a operar também em palcos de conflitos.

2.1.3. A Dynalectron Corporation (1961-1987)

Em janeiro de 1961, o então presidente dos EUA Dwight Eisenhower pronunciou seu famoso discurso de despedida. No discurso, o presidente exortava a nação a se precaver contra a crescente influência de setores da indústria armamentista associados a setores do governo. De acordo com Eisenhower, a formação de um “complexo militar-industrial”, termo por ele cunhado, poderia ameaçar as liberdades e os processos democráticos norte-americanos (EISENHOWER, 1961). Se o alerta no discurso de Eisenhower foi, até hoje, usado como indicativo do poder de influência da indústria militar nos Estados Unidos, a data do pronunciamento é especialmente relevante para o presente estudo.

No mesmo ano em que Eisenhower prevenia os norte-americanos quanto ao perigo do surgimento do “complexo militar-industrial”, em 1961, a CEA se torna a *Dynalectron Corporation*. A criação da nova marca significa que a empresa também se preparava para novos tempos. O novo nome foi escolhido a partir de mais de cinco mil sugestões dos funcionários da empresa. A ideia era atualizar o nome para um conceito abrangente, que representasse o crescente número de funções desempenhadas pela empresa, envolvida em funções muito mais diversas do que serviços aéreos, e que havia crescido para muito além da Califórnia (DYNCORP, 2015). Os anos 1960 seriam especialmente proveitosos para a empresa, que se tornou um dos principais prestadores de serviços para as Forças Armadas dos Estados Unidos no Vietnã.

A *Dynalectron* abandonou completamente os serviços de linhas aéreas que haviam sido a base da formação das empresas do grupo no pós-II Guerra. Os aviões da empresa, a maioria em contratos de *lease* para outras companhias aéreas, foram vendidos até 1961 (DEAN, 2008, p.109). O setor da empresa

associado a prestação de serviços militares seria o que passaria a dominar os contratos da empresa. A escalada da Guerra do Vietnã fez com que esse mercado se tornasse ainda mais interessante. Através de seus contratos de CFT junto a Força Aérea, a *Dynalectron* garantiu enorme presença no conflito que se desenvolvia. A grande dependência de apoio aéreo no Vietnã, demandou também grande quantidade de engenheiros e mecânicos para manutenção de aeronaves, principalmente helicópteros. A empresa era também responsável pela manutenção de veículos e equipamentos para o exército. Além das operações dentro dos aeroportos e bases aéreas, a empresa também se instalou de maneira independente em vinte e seis localidades no Vietnã.

The U.S. Army Mobility Equipment Command also awarded a \$5 million contract to Dynalectron Corporation of Fort Worth, Texas, to provide maintenance and repair parts support. In May 1969, the firm began setting up shop at twenty-six locations in Vietnam, and its employees, numbering between 125 to 200 technicians, accomplished all unit-level maintenance and ran small repair parts distribution points at job sites for the 18th and 20th Brigade units. (TRAAS, 2010, p.419)

De acordo com os documentos de contabilidade para o período de auge da Guerra do Vietnã, a *Dynalectron* chegou a contar com 1056 funcionários no Vietnã em 1969, e os contratos da empresa somados chegaram a mais de US\$18 milhões em 1970 (JLRB, 1970, p.252). Apesar da especialização em serviços para as Forças Armadas, a *Dynalectron* participou de outras funções no esforço militar no Vietnã. Durante os anos da guerra a empresa manteve um contrato junto à USAID para fornecimento de partes e manutenção para os equipamentos de construção empregados no Vietnã. Isso significa que os mecânicos da empresa e os setores de aquisições e distribuição eram responsáveis por toda a gama de equipamentos utilizados pelos EUA no Vietnã, sejam de uso civil quanto de uso militar. No entanto, a *Dynalectron* não era a única empresa a prestar esse tipo de atividade. Embora a empresa tenha sido a única a fornecer técnicos e mecânicos na Guerra do Vietnã no ano de 1966, a partir de 1967, a *Lear Siegler* também passa a fazer parte do conflito. A

partir de 1968 também a *Lockheed* também se torna uma prestadora de serviços no conflito (JLBR, 1970, p.253). A *Vinnell* também é igualmente citada como prestadora de serviços durante o conflito (TRAAS, 2010). Já é possível perceber, para o período da Guerra do Vietnã, o crescimento de um incipiente mercado para as PMSC.

Em 1964, a *Dynalectron* passa a atuar também no setor de serviços de energia, através da aquisição da empresa *Hydrocarbon Research, Inc* (HRI). A HRI era especializada em desenvolvimento de tecnologia e projetos associados ao setor petrolífero. A HRI tem histórico também relacionado ao Brasil. A empresa havia sido a responsável pelo projeto de engenharia, aquisição de equipamentos e construção da Refinaria Presidente Bernardes, em Cubatão, em 1952. Apesar de ausência de dados que apontem nesse sentido particularmente, é provável que os importantes vínculos da *DynCorp* no Oriente Médio e no norte da África tenham se formado nesse período, provenientes das conexões da HRI. Um cabo diplomático de 1973, por exemplo, dá conta de que a HRI mantinha operações na Libéria, um dos mais importantes palcos de atuação da *DynCorp* na década de 2000.²⁶ O grande patrimônio da HRI foi a descoberta de uma tecnologia de liquefação de carvão que gerou enormes receitas para a empresa a partir da subida de preços do petróleo por conta dos embargos promovidos pelos países produtores de petróleo nos anos de 1970. A tecnologia, chamada H-Coal foi adquirida pela Texaco, em 1981 (AXELROD, 2014). A aquisição da HRI permite perceber que a prestação de serviços militares era apenas parte das atividades da *Dynalectron*, que apostava, no período, em diversificação de suas funções.

Em 1976 a *Dynalectron*, até então sediada em Fort Worth, no Texas, muda sua sede para o município de McLean, no estado da Virginia. O município é contíguo a Washington, District of Columbia, capital dos EUA. É em McLean que estão sediadas diversas agências do governo federal, notavelmente a CIA. McLean é também sede de diversas outras grandes empresas que se beneficiam da proximidade da localidade com a capital federal. Nesse momento a *Dynalectron* se reorganiza em quatro grupos de operações, de

²⁶ Para mais sobre o caso da Libéria, prosseguir para a seção 3.4.1

acordo com as áreas nas quais a empresa se concentrou ao longo de sua trajetória. São eles: *Specialty Contracting*, setor que viria a se tornar posteriormente a *DynCorp International*, responsável pela contratação e disponibilização de pessoal especializado, por exemplo, em funções militares; *Energy*, setor concentrado principalmente ao redor da HRI, que a partir da Crise do Petróleo havia se tornado um dos principais braços da empresa; *Government Services*, setor que se tornaria o braço principal da empresa com o avanço dos processos de construção do Estado neoliberal,²⁷ principalmente no setor de tecnologia da informação; e *Aviation Services*, a tradicional área de expertise sobre a qual a empresa foi erguida (AXELROD, 2014).

Um contrato específico da *Dynalectron* envolve uma função que se assemelha ao que se compreende nos dias de hoje como uma PMSC contemporânea. Ao longo de um período situado entre as décadas de 1970 e 1980 (as informações quanto à duração do contrato são imprecisas) a *Dynalectron* manteve um contrato junto ao governo da Arábia Saudita para fornecimento de pilotos de helicóptero.²⁸ Esse é o primeiro caso registrado, no presente estudo, de que a companhia fosse responsável por disponibilizar pilotos para tripular aeronaves de combate. Apesar dos relatos de voos para as Forças Armadas norte-americanas durante a Guerra da Coreia, esse é o primeiro relato encontrado de pilotos da empresa operando voos militares para um cliente que não seja o governo dos Estados Unidos.²⁹ É nesse momento que a empresa começa a demonstrar o perfil que viria a ser classificado mais recentemente como uma PMSC. Apesar de já prestar uma série de serviços militares, esse é o momento identificado como crucial, já que os registros são de que a empresa fornecesse pilotos militares veteranos para operar equipamento militar de terceiros.

²⁷ Para mais sobre esse processo, retornar à seção 1.1.2.

²⁸ O caso dos pilotos na Arábia Saudita será discutido com mais detalhe no capítulo 3.

²⁹ Existem poucos registros do contrato entre a *Dynalectron* e o governo da Arábia Saudita. A fonte de informações mais completa é o processo judicial contra a empresa movido por um dos pilotos que trabalhou na Arábia Saudita.

Os voos de helicópteros deveriam acompanhar as peregrinações a Meca. De acordo com as leis da Arábia Saudita, apenas muçulmanos podem entrar na cidade. Isso significava que apenas pilotos muçulmanos poderiam sobrevoar a cidade. O caso de assédio se desenrolou pois a *Dynalectron* fazia com que seus pilotos se convertessem ao islamismo, para que pudessem desempenhar o contrato junto à Arábia Saudita.

O processo de expansão da *Dynalectron*, que incluiu a compra de 14 empresas desde sua formação, foi impulsionado por duas grandes vendas de ações, em 1976 e 1981. Como já discutido na introdução, a hipótese apresentada é que parte relevante da legitimidade da qual usufruem as PMSC é derivada de seu caráter corporativo. O fato das grandes empresas militares serem companhias de capital aberto garantiria uma camada de transparência que diferenciaria essas empresas de exércitos privados, ou do que alguns autores denominam neo-mercenários. Embora seja fato que as empresas de capital aberto possuem mecanismos de prestação de contas que não estão presentes em empresas limitadas, isso não significa que as informações sejam de caráter público. As informações relativas às prestações de contas da *Dynalectron* nos anos 1970 e 1980 não estão disponíveis. Como será discutido mais detalhadamente no capítulo 4, a ausência de instrumentos de controle democrático, de transparência e de *accountability* são parte relevante do caráter distintivo das PMSC. A reestruturação da *Dynalectron*, que mudará seu nome para *DynCorp* e voltará a ser uma limitada, impulsionará as atividades da empresa para o novo período de enorme crescimento do “renascente” mercado da força no período pós-Guerra Fria.

2.1.4. A *DynCorp* e a formação do contemporâneo “mercado da força” (1987-2003)

Em 1987 a *Dynalectron* mudou seu nome para *DynCorp*. Assim como quando assumiu o nome *Dynalectron*, em 1961, o “rebranding” estaria associado ao ingresso da empresa numa nova fase. A *DynCorp* havia se tornado o quarto maior *contractor* do setor elétrico nos Estados Unidos. Os contratos de aviação e de defesa da empresa também representavam fatia importante das receitas da empresa. Em uma nova reestruturação, a empresa formou duas grandes divisões, *Government Services* e *Comercial Aviation Services*. Essas divisões refletiam as duas áreas nas quais a *DynCorp* havia se especializado depois de se afastar do setor de energia, com a venda da HRI.

Em 1988 a empresa se tornou novamente uma companhia limitada. Um grupo de funcionários liderado por Dan Bannister, presidente da empresa entre 1985 e 1997, e associado a Jorge Carnicero, fundador da CEA e até então o CEO da

DynCorp, adquiriu a empresa por US\$246 milhões. Levando em consideração os critérios utilizados anteriormente para atualização dos valores de períodos anteriores para valores de 2014, essa aquisição pode chegar a US\$812 milhões.³⁰ No momento em que a *DynCorp* volta a ser uma empresa controlada por seus funcionários, ela passara por uma grande transformação associada ao renascimento do “mercado da força”.

A mudança de nome e posterior reestruturação estavam articuladas a duas tendências que teriam impacto importante nas operações da empresa. Em primeiro lugar, a percepção de que os serviços elétricos e eletrônicos gradualmente cederiam espaço para os serviços de computação e TI, com o avanço da difusão da tecnologia de computadores. Isso significaria que a principal fonte de receitas da empresa, o setor elétrico, estaria ameaçada no médio prazo. Em segundo lugar, o contexto que se verificava, já em 1987, era de desconstrução do sistema da Guerra Fria, e um reordenamento dos serviços prestados aos militares. A previsão, então, era de que o “dividendo da paz” significaria, na verdade, uma diminuição das receitas dos prestadores de serviços às Forças Armadas. As duas previsões levaram a companhia a se concentrar, portanto, numa área que anunciava crescimento (TI), e se afastar dos contratos de defesa. O plano era que, em 1995, a empresa tivesse aproximadamente “apenas” 60% de seus contratos relacionados ao setor de defesa (FUNDINGUNIVERSE, 2015).

A *DynCorp* passou a investir agressivamente no setor de TI. Em 1990, a empresa criou um setor de *Applied Sciences* para gerenciar o setor que se tornaria sua principal área de expansão. Entre 1990 e 1993, a *DynCorp* comprou nove empresas no setor de TI. São elas: a *Bell Technical Operations*; *Program Resources, Inc.*; *Meridian Corporation*; *Viar & Company*; *Aerotherm Corporation*; *Becon Services*; *B-K Dynamics*; *Science Management Corporation's Information Systems Division*; *Technology Applications, Inc.*; e a *Network Management Inc* (KOKLANARIS, 1991). Em 1994 a *DynCorp* criou ainda um novo setor dentro da empresa, chamado *Information & Engineering*

³⁰ Para todos os valores de compras e vendas de empresas, utilizamos a ferramenta *MeasuringWorth.com*, utilizando o critério “economic power”, que ajusta os valores atualizados de acordo com o PIB.

Technology, especializado em obter novos contratos na área de TI. No mesmo ano a empresa adquiriu a *CBIS Federal Inc.*, que passou a se chamar *DynTel Corporation*.

Paralelamente a expansão da *DynCorp* no setor de TI, cresciam as atividades da empresa em serviços militares. No capítulo 3 estão disponíveis os grandes contratos incorporados pela empresa no período. Três funções se destacam no período, o contrato LOGCAP, de logística das forças armadas; os contratos com o Departamento de Estado para combate às drogas na Colômbia; e para treinamento das forças de segurança pública na Bósnia. Apesar de um mercado promissor para serviços terceirizados militares, a aposta da *DynCorp* seguia sendo o setor de TI. Em 1995, a *DynAir*, divisão de aviação comercial da *DynCorp*, herdeira da CEA que havia sido fundada quase quarenta anos antes, foi desmembrada em duas partes e vendida para a *Sabreliner Corp.* e para a britânica *Alpha Airports Group PLC* (AVIATION DAILY, 1995). A tendência era que a empresa se concentrasse decididamente na área de TI. Apesar do grande investimento no setor, em 1996, apenas 20% das receitas da empresa eram provenientes do setor de TI. Se a aposta de futuro era o setor de informática, o presente indicava a tendência de crescimento de um novo e amplo mercado para as PMSC.

Em 2000 a *DynCorp* dividiu suas atividades em duas empresas, refletindo o crescimento da prestação de serviços internacionais da empresa. A primeira delas, *DynCorp International LLC*, concentraria as operações internacionais da *DynCorp*. A segunda, *DynCorp Technical Services LLC*, continuaria a operar os contratos domésticos da empresa. Nesse momento já é possível perceber a importância da terceirização das funções militares para a empresa. A *DynCorp International*, nova divisão da empresa, ficaria responsável exclusivamente pelo que se considera hoje como uma PMSC. A *DynCorp Technical Services* operaria as funções de TI. Em ambos os casos, o governo federal continuaria sendo o principal cliente, dentro e fora do território americano. O enorme crescimento dos contratos para as PMSC ao longo dos anos 1990 vai exercer um impacto importante sobre a *DynCorp*. A empresa que até então buscava se expandir através da aquisição de empresas menores, vai mudar seu papel. A

partir de 2003, outras empresas ainda maiores buscarão adquirir a *DynCorp* para ingressar no promissor mercado para as PMSC.

2.1.5. O desmembramento da *DynCorp International* – o ápice das PMSC (2003-2010)

Em março de 2003 a *DynCorp* e suas subsidiárias foram adquiridas pela *Computer Sciences Corporation* (CSC) por aproximadamente US\$914 milhões (MERLE, 2004). Em valores de 2014, essa quantia pode representar até US\$1,38 bilhões, isso quer dizer que, desde sua última venda, em 1988, a empresa aumentou seu valor em quase 40%.³¹ A CSC é uma das maiores empresas de serviços de tecnologia da informação (TI) no mundo, e também uma das maiores fornecedoras de serviços para o governo nos EUA. Em 2002, a CSC era a oitava maior beneficiária de contratos com o governo federal dos Estados Unidos. Em 2003, ano da aquisição da *DynCorp*, a CSC se tornou a quinta empresa no ranking dos 100 maiores contratos junto ao governo federal dos EUA. Nesse ano os contratos atingiram o valor de aproximadamente US\$3,3 bilhões, dos quais cerca de US\$1,2 bilhões provinham de contratos da *DynCorp* (FEDSPENDING, 2015).

A aquisição da *DynCorp* por uma grande empresa de TI demonstra a importância do setor de tecnologia da empresa no período. A estimativa é que, em 2003, aproximadamente 50% das receitas da empresa fossem provenientes de contratos de serviços de TI vinculados governo federal dos EUA. A prestação de serviços desse tipo estava principalmente associada aos setores ligados ao aparato de defesa e segurança dos EUA, incluindo agências de inteligência, como a CIA e a NSA, ligadas ao DoD. Faziam parte do conjunto de contratos firmados entre a *DynCorp Technical Services* e o governo federal também agências de segurança pública, como o *Federal Bureau of Investigations* (FBI), ligadas ao Departamento de Justiça dos EUA (DoJ). A *DynCorp* tinha contratos também com o Departamento de Estado e a *Federal Aviation Administration*. No período, a *DynCorp Technical Services* foi a responsável, por exemplo, por implantar o sistema *Trilogy* para o FBI. O

³¹ Para mais sobre os critérios utilizados na conversão, referir-se à nota anterior.

objetivo era conectar todos os computadores da agência em rede (BAUM, 2003). Apesar do grande crescimento no setor de TI, a informação revela, por outro lado, que também 50% das receitas provinham da prestação de serviços militares. Em um caso ou em outro, o maior cliente seguia sendo o governo dos EUA.

A partir da aquisição pela CSC, em 2003, a *DynCorp* passou por um processo de desmembramento de sua ampla gama de serviços. Menos de dois anos depois da aquisição, a CSC decidiu se afastar de funções que não fossem associadas ao núcleo de suas atividades de TI. Parte desse movimento significou a venda dos setores da *DynCorp* que não fossem diretamente ligados ao setor de tecnologia, incluindo serviços de aviação e de segurança. Em dezembro de 2004, o fundo *Veritas Capital Fund* adquiriu partes da *DynCorp* que incluíam a *DynCorp International*, a *DynMarine* e alguns dos contratos da *DynCorp Technical Services*. A CSC manteve os direitos do uso do nome *DynCorp*, e em 2005 foi fundada a empresa *DynCorp International*, subsidiária da *Veritas*. A aquisição alcançou o valor aproximado de US\$850 milhões (MERLE, 2004), ou US\$1,1 bilhões em valores de 2014.³² O montante envolvido nessa transação demonstra a importância do crescimento desse setor no período. A empresa que tinha sido originalmente adquirida por US\$914 milhões pela CSC, teve aproximadamente metade de seus ativos revendidos por quase o mesmo valor em menos de dois anos. O impacto principal desse enorme crescimento é o valor projetado que a companhia viria a adquirir com a escalada das operações no Afeganistão e no Iraque.

A *DynCorp International*, quando adquirida pela *Veritas*, tinha aproximadamente 14.000 funcionários, e era estruturada em duas grandes divisões operacionais. Nesse momento já é possível vislumbrar a gama de serviços que a *DynCorp* oferece até os dias atuais. A primeira divisão, *Field Training Services* (FTS), operava nos setores anteriormente associados às origens da empresa. É a face “empresa de apoio militar”³³ da *DynCorp*. De acordo com a Bloomberg:

³² Para mais sobre os critérios utilizados na conversão, referir-se à nota anterior.

³³ Estas funções estão descritas em detalhe na seção 3.1

FTS provides aviation services and engineering and logistical support, ranging from fleet maintenance to modifications and overhauls on weapons systems, aircraft and support equipment to the DoD. The division's Contract Field Teams (CFT) deploy personnel teams to customers to supplement a customer's workforce. FTS also provides domestic aviation services to owners and operators of large aircraft fleets, including Andrews Air Force Base, Fort Hood, and Fort Columbus in the U.S. (BLOOMBERG, 2004)

Já a divisão denominada de *International Technical Services* (ITS), ficou responsável pelas tarefas associadas às empresas chamadas “provedoras militares” e “consultoras militares”.³⁴ Se a divisão de FTS está associada a contratos de mais de 50 anos, a divisão de ITS representava as novas e promissoras áreas de atuação da *DynCorp*.

DynCorp International's ITS division provides logistical and security services, including international law enforcement training, logistics, base operations and personal and physical security. In February 2004, the company was awarded the Civilian Police, or CIVPOL, contract by the DOS to deploy civilian police forces from over 50 countries to nations throughout the world to train and offer logistical support to local police and to assist in reconstruction and infrastructure building. (BLOOMBERG, 2004)

No momento em que é adquirida pela *Veritas*, a *DynCorp*, já desprovida do setor de TI, toma a forma que terá até os dias de hoje. As funções e especialidades da empresa, são, neste comento, concentradas em atividades relacionadas às PMSC.

A *Veritas Capital Fund* é um fundo de private equity norte-americano especializado em aquisição e controle de empresas que prestam serviços para governos, em especial para o governo federal dos Estados Unidos. De acordo com descrição própria do fundo, as empresas controladas pelo grupo se

³⁴ Essas funções estão descritas em detalhe nas seções 3.2 e 3.3.

encaixam dentro de uma de suas oito áreas de especialidade, todas ligadas a funções públicas: “*Aerospace & Defense, Communications, Education, Energy, Government Services, Healthcare, National Security, and Technology*” (VERITAS, 2015). Antes de adquirir setores da *DynCorp* para formar a *DynCorp International*, o fundo *Veritas* controlava a empresa *Vertex Aerospace*, especializada em manutenção de aeronaves militares, portanto uma concorrente da *DynCorp*. No ano de 2003, a *Veritas* vendeu a empresa *Vertex Aerospace* para a *L-3 Communications*, por US\$650 milhões. A *L-3 Communications* é, desde sua formação, uma das cinco maiores empresas em valores de contratos junto ao governo dos EUA. De acordo com a *Veritas*, a intenção era repetir com a *DynCorp International* o mesmo processo de incorporação, valorização e venda que havia sido executado com a *Vertex*, num setor no qual o fundo já tinha experiência (MERLE, 2004).³⁵

A *Veritas Capital Fund* controlou a *DynCorp International* do final de 2004 até o início de 2010, período que pode ser considerado, até o momento, como o auge do mercado da força (VARDI, 2010). A estimativa é que no período que vai até 2010, as guerras no Afeganistão e no Iraque tenham consumido aproximadamente US\$100 bilhões em contratos com o governo. No primeiro trimestre de 2005, 37% das receitas da *DynCorp* eram provenientes de contratos cumpridos para operações no Iraque e no Afeganistão (MARKETWATCH, 2005). A importância desse período para os negócios das PMSC pode também ser demonstrada pelos valores da transação envolvendo a *DynCorp International*. Robert McKeon, chefe do fundo *Veritas*, investiu pessoalmente US\$48 milhões na aquisição da *DynCorp*, em 2004. Depois de aproximadamente cinco anos, no início de 2010, ele vendeu sua parte no investimento por US\$320 milhões, quase sete vezes o valor investido.

Em 2006, a *DynCorp* realizou uma oferta pública inicial (IPO) na Bolsa de Valores de Nova York. Essa oferta de ações teve o valor de US\$325 milhões de dólares (DEALBOOK, 2006), e ocorreu pouco tempo depois da empresa vencer a concorrência para prestar serviços de treinamento policial e de erradicação de drogas no Iraque. Em maio de 2005, aproximadamente três

³⁵ Nas seções finais do presente capítulo discutiremos com mais cuidado as dinâmicas de fusões e desmembramento das PMSC.

meses antes do anúncio da IPO, o DoS anunciou que a *DynCorp* iria receber o contrato “*aid in the eradication of illegal drug operations*” para o Iraque, no valor de US\$54 milhões (MARKETWATCH, 2005). A aquisição da *DynCorp International* pelo grupo *Veritas* demonstra uma transformação nas tendências observadas anteriormente no que se refere às dinâmicas de associação do capital ao setor de PMSC. Durante boa parte de sua história, a *DynCorp* foi uma empresa operada de maneira independente, e que teve o setor de prestação de serviços militares como parte associada de uma série de outros serviços fornecidos. A partir da compra pelo grupo *Veritas*, a situação se inverte, a empresa se especializa na prestação de serviços militares, que passam a dominar suas receitas; e torna-se uma divisão de grandes grupos de capital, que passam a buscar o investimento em PMSC como perspectiva de diversificação de investimento, tendo em vista o enorme crescimento das receitas no setor. Ademais, os contratos de guerra passam a ser um elemento especulativo relevante, fazendo dos conflitos um importante balcão de negócios para as PMSC e os grupos de capital.

2.1.6. Aquisição da *DynCorp* pelo *Cerberus Capital Management* – o estado atual (2010-2015)

A *DynCorp* foi adquirida, em abril de 2010, para a *Cerberus Capital Management*, um fundo de *private equity* norte-americano. A empresa segue sendo, até hoje, subsidiária do *Delta Tucker Holdings, Inc.*, uma das empresas subsidiárias do grupo *Cerberus*. A transação foi de aproximadamente US\$1,5 bilhões (DEALBOOK, 2010). Usando o mesmo critério utilizado anteriormente para atualizar os valores, a transação representaria até US\$1,74 bilhões em valores de 2014. Para fins de comparação, a *DynCorp International* havia sido adquirida pela *Veritas* por US\$1,1 bilhões em valores de 2014 apenas 7 anos antes. Apesar da enorme valorização da *DynCorp* ao longo da década de 2000, o grupo *Cerberus* tem aproximadamente US\$20 bilhões em bens e investimentos sob seu controle em diversas áreas, entre elas a de PMSC. Isso significa que, apesar da grande relevância da *DynCorp* para o setor de serviços militares, ela representa apenas 7,5% dos investimentos do grupo *Cerberus*, um dos maiores grupos de capital do mundo. Abaixo é possível perceber a

trajetória de valorização e crescimento da *DynCorp*, ao observarmos os valores de venda da empresa nos momentos de mudança de propriedade.

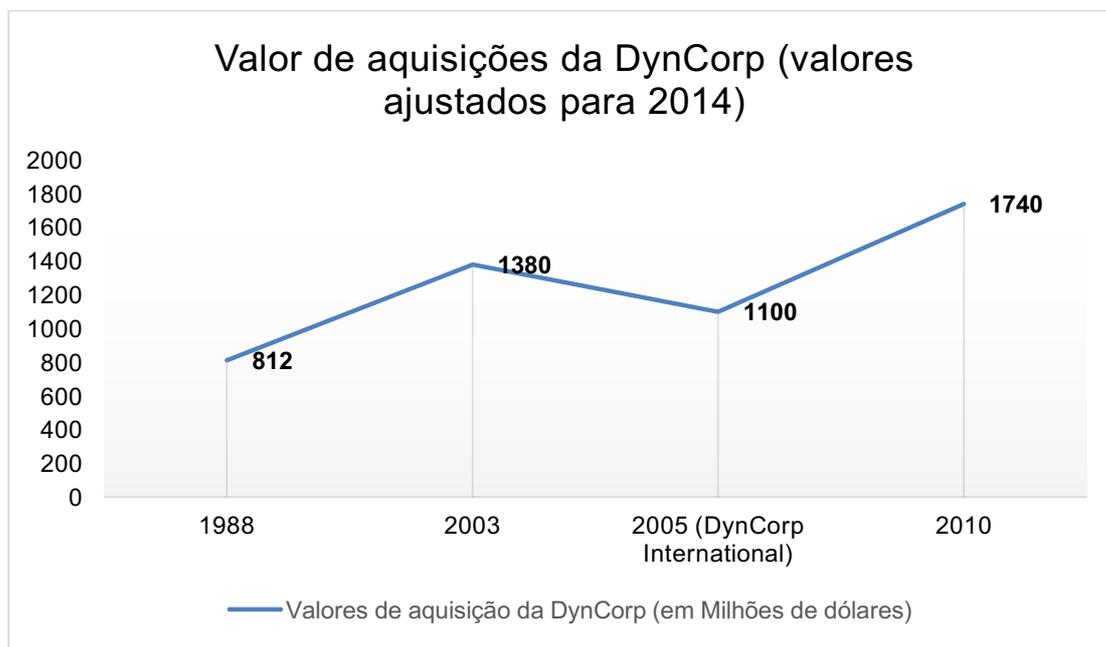


Figura 1 - Valores de aquisições da DynCorp (valores ajustados para 2014)

Fonte: (DEALBOOK, 2006; 2010; SOURCEWATCH, 2005)

A *DynCorp* não foi a primeira empresa controlada pela *Cerberus* na área de serviços militares. Em 2004, o fundo investiu na compra da *IAP Worldwide Services* (IAP). A IAP foi fundada em 1990 para fornecer serviços logísticos para as tropas americanas na Arábia Saudita. A partir dessa experiência a empresa diversificou seus contratos para fornecimento de serviços de transporte, manutenção e energia para bases e operações militares norte-americanas, principalmente na área de *emergency disaster relief*. A IAP é resultado da aquisição da *Pan Am Services* pela empresa *Johnson Controls*. A *Pan Am Services* venceu um contrato, em 1953, para construir e operar a base do Cabo Canaveral, instalação da Força Aérea dos EUA utilizada como base de lançamento para missões espaciais. Essa foi a primeira experiência da divisão da empresa em serviços para as forças armadas. A partir desse momento, a *Pan Am Services* ampliou seus contratos com o governo para o gerenciamento de diversas bases e aeroportos. Em 1989, no processo de desintegração da *Pan Am*, a *Johnson Controls* adquiriu a divisão da empresa

responsável pela manutenção e gerenciamento de bases instalações militares, formando, posteriormente, a IAP. Em 2004, a IAP adquiriu a *Readiness Management Support*, que se tornou sua subsidiária especializada em manutenção de aeronaves e controle de tráfego aéreo. Finalmente, em 2004 a IAP foi adquirida pela *Cerberus* em um momento de grande expansão dos orçamentos do Pentágono associados às operações norte-americanas no Afeganistão e no Iraque.

É possível perceber que a formação das grandes empresas que dominam o atual panorama das PMSC passa por processos relativamente semelhantes. Seu crescimento está, em geral, associado a formação de demanda proveniente do governo, mais especificamente das Forças Armadas. Estão, por outro lado, associadas ao impulso proveniente de grandes grupos de capital, que procuram empresas militares para diversificar seus investimentos. Como já observado no primeiro capítulo, a escolha por observar uma empresa especificamente deve trazer, em alguma dimensão, lições sobre o mercado em perspectiva geral. Se a *DynCorp* tem particularidades que a tornam um caso de estudo privilegiado, a empresa também segue tendências que a situam dentro de um processo estrutural amplo, e a equiparam às demais PMSC. As histórias da IAP e da *DynCorp* são paralelos quase perfeitos, e suas semelhanças demonstram que forças sistêmicas agem de maneira importante para a construção do mercado para as PMSC.

Apesar de ter controle de duas grandes PMSC, a *DynCorp* e a IAP, essas empresas não são as únicas no grupo de investimentos do grupo *Cerberus* relacionadas à indústria bélica. O grupo *Cerberus* foi o responsável pela formação, em 2007, do *Freedom Group*, um holding norte-americano que controla uma série de empresas especializadas em armas de fogo e demais produtos relacionados a armamentos, como a *Bushmaster* e a *Remington Arms*. Apesar de parte importante dos investimentos da *Cerberus* estarem concentrados na área de armamentos, a *DynCorp* não está associada a esse setor. Dentro da carteira de investimentos da *Cerberus*, a *DynCorp* é classificada como uma empresa de *government services*, e é listada juntamente com empresas dos setores de serviços médicos, por exemplo. A

compreensão do grupo *Cerberus* sobre qual tipo de investimento representam as PMSC revela que esse setor está mais associado a construção do Estado neoliberal do que à velha indústria armamentista norte-americana.

Em 2015, a *DynCorp* é novamente reestruturada, e as funções da comanhia são divididas em três setores. Esses setores representam as tendências atuais para o mercado das PMSC nos EUA. A *DynAviation* segue operando os contratos históricos de aviação da empresa. Essa divisão cuida dos serviços de mecânica e manutenção de aeronaves, operação de bases aéreas, e serviços de treinamento de pilotos. A *DynLogistics* é responsável pelos serviços de logística, operação e manutenção de quartéis, e serviços de treinamento, inteligência e segurança. A *DynLogistics* opera, portanto, os contratos mais modernos de funções de PMSC da empresa. Por fim, a *DynGlobal*, desdobramento mais recente da empresa, busca novos clientes para além do Governo federal dos EUA, seu cliente majoritário. Em 2015, o único cliente da *DynGlobal* eram as forças militares Australianas operando ao lado das tropas americanas no Afeganistão (DYNCORP, 2015).

Ao chegar ao ponto final da trajetória de fusões, aquisições, reorganizações e desmembramentos pelos quais passou a *DynCorp*, é possível perceber que a tendência de diversificação em diferentes setores da economia se manteve. Enquanto a empresa foi independente, o setor de prestação de serviços militares da empresa sempre conviveu com outras áreas de investimento, que em geral se prefiguravam como os setores mais promissores nas relações público-privadas. Foi o caso do setor aeroespacial e nuclear nos anos 1950 e 1960; o setor de energia a partir de meados dos anos 1960 e principalmente a partir da Crise do Petróleo; e o setor de computação e TI a partir do final dos anos 1980 e anos 1990. A partir de 2003, quando a empresa é adquirida por grandes grupos de capital, a situação se mantém, embora ocorra de maneira inversa. O setor de serviços militares deixa de ser minoritário e se torna, ele próprio, um dos mais promissores setores das relações público-privadas. Isso quer dizer que a *DynCorp* se torna, ela própria, um mecanismo de diversificação para outras empresas e grupos de capital. Se a *DynCorp* se torna eminentemente uma PMSC, ela estará associada a outros setores da

economia através de seus investidores. Seja num caso quanto em outro, o setor da *DynCorp* que se identifica mais diretamente com uma PMSC nunca existiu dissociado de divisões ou de outras empresas do mesmo grupo que atuam em outras áreas da economia. O que parece variar é a importância que o setor de serviços militares teve dentro dos grupos dos quais a *DynCorp* fez parte.

2.2. Quadros e recrutamento

Para que seja possível compreender de que maneira se constituiu a *DynCorp*, é fundamental entender, concomitantemente, quem são as pessoas, os indivíduos, que formam a empresa. Para esse fim, a presente seção do texto será dividida em quatro partes, cada uma delas destacando um aspecto específico da companhia, ou uma área de concentração. Cada um desses aspectos pode revelar uma dimensão importante do funcionamento dessa empresa especificamente, mas que, de acordo com a proposta do presente esforço de pesquisa, possa ser usado como uma metonímia para compreender a indústria militar privada como um todo. O padrão de funcionamento das grandes empresas militares se reproduz, o que significa que estudar uma empresa em detalhe é uma contribuição para a compreensão das demais empresas que formam essa indústria.

Em primeiro lugar, cabe investigar de que maneira se constitui o conselho de diretores, como forma de perceber quais são os perfis e vínculos procurados para ocupar os cargos de tomadores de decisões corporativas da empresa. Posteriormente serão descritos os quadros administrativos da empresa, no limite do que seja possível explorar da estrutura interna de uma companhia do tamanho da *DynCorp*. A terceira parte desse esforço é a mais associada às PMSC, pois serão investigados os empregados que cumprem as funções militares. Por último, a face mais obscura das PMSC, e particularmente da *DynCorp*, os contratados locais, por vezes terceirizados, e geralmente associados a serviços de apoio às funções principais da empresa. Sempre que houver informação suficiente, a estratégia de exposição dessa parte do texto será biográfica. Serão selecionados alguns perfis interessantes para a

compreensão de especificidades da indústria militar. Para os casos dos quais não dispusermos de vasta informação biográfica, serão utilizados dados retirados de estudos já empreendidos sobre as PMSC.

2.2.1. CEO e conselho de diretores – as elites do poder

A escolha dos CEOs e a composição dos conselhos de diretores das PMSC é parte significativa e reveladora dos vínculos que estabelecem com seus clientes e com investidores. O conselho de uma empresa revela especificidades interessantes das PMSC como ator diferenciado, já que apresentam, em parte, as características distintivas de uma grande companhia transnacional, mas estão amplamente associadas a seu maior cliente, o governo dos EUA, principalmente ao setor específico de defesa e segurança. Conforme descrito na seção anterior, a *DynCorp* tem vínculos corporativos e faz parte de projetos de investimento da mesma maneira que empresas de outros setores. No entanto, as fontes de receita da empresa, principalmente relacionadas a contratos com o governo dos EUA, fazem com que sua estrutura e sua reputação precisem ser articuladas no sentido de criar vínculos “especiais” com o governo. Isso significa que o board da *DynCorp* é formado atualmente,³⁶ por uma composição particular de perfis relacionados a carreiras de business, e militares de alta patente aposentados. Os quadros incluem, portanto, perfis que seriam normalmente esperados na composição dos conselhos de grandes empresas transnacionais, associados aos perfis específicos da indústria bélica, militares de alta patente, com credibilidade e contatos dentro das forças armadas. Nesse sentido, a *DynCorp* não se apresenta, como veremos, tão diferente de outras grandes empresas da indústria bélica, por exemplo. Por outro lado, esse tipo de composição dos cargos de gerência apresenta “oportunidades” específicas para as PMSC.

O diretor chefe do conselho de diretores da *DynCorp* é o executivo Chan Galbato. Galbato é também o *chief executive officer* (CEO) da *Cerberus* desde 2012. O currículo de Galbato não o liga diretamente ao setor armamentista ou à indústria bélica. Antes de fazer parte da *Cerberus*, Galbato foi CEO da

³⁶ A última revisão deste capítulo é de janeiro de 2016.

Invensys, multinacional britânica de engenharia e tecnologia da informação. Galbato foi também diretor da *Brady Corporation*, grupo especializado em segurança do trabalho. A trajetória profissional esteve ligada ainda a outras grandes multinacionais norte-americanas como *General Electric* e *Home Depot*. Galbato é graduado em economia e possui MBA pela Universidade de Chicago (BLOOMBERG BUSINESS, 2015). O perfil do chefe do conselho da *DynCorp* não o associa em nenhum momento às forças armadas ou ao exército. A formação e carreira de Galbato são, na realidade, trajetórias típicas de um quadro bem-sucedido de business. Se interpretarmos a *DynCorp* pela dimensão revelada pelo chefe de seu conselho, a empresa aparenta perfil semelhante a qualquer outra grande transnacional.

Além de Galbato, o conselho de diretores da *DynCorp* conta com mais três diretores provenientes da *Cerberus*: James Geisler, o *Non-Executive Chairman* e antigo CEO; Brett Ingersoll, co-chefe do private equity da *Cerberus*; e Michael Sanford, diretor da *Cerberus*. Todos eles têm o perfil semelhante ao do diretor chefe, ou seja, formação em business e carreiras como executivos de grandes empresas transnacionais. Ao observarmos os perfis dos executivos da *DynCorp*³⁷ vemos que uma dimensão de sua existência corporativa mostra as características de qualquer outro grande negócio, que recruta administradores formados nos grandes centros de ensino norte-americanos, com programas de MBA reconhecidos. Ademais, todos eles têm carreiras em outras áreas de negócios, um tipo de experiência que privilegia os vínculos com a “elite administrativa” e o reconhecimento como administrador, e não necessariamente a especialização numa área de expertise. Em outras palavras, uma parte importante da lógica que governa as decisões da *DynCorp* são o *business as usual*, uma grande empresa que presta serviços como poderia ser qualquer outra.

Os outros dois componentes atuais (2015) do *board* da *DynCorp* têm o perfil bastante diferente dos listados até aqui. Nenhum deles tem formação em

³⁷ Os perfis dos diretores membros do conselho estão disponíveis no site da empresa, <http://www.dyn-intl.com/about-di/board-of-directors/>. Os currículos mais detalhados estão também disponíveis no site da Bloomberg Business, no perfil da *Cerberus*: <http://www.bloomberg.com/research/stocks/private/person.asp?personId=68133&privcapId=139449>

business de seus companheiros de conselho, e durante grande parte de suas carreiras não ocuparam nenhum cargo de gerência em grandes empresas. Michael Hagee e John Tilelli são, ambos, generais aposentados das Forças Armadas dos Estados Unidos.

O General Hagee foi comandante dos Marine Corps., o corpo de fuzileiros navais dos Estados Unidos, de 2003 a 2006. Isso significa que o general ocupou um importante cargo de comando numa das principais forças expedicionárias norte-americanas no período das ocupações no Afeganistão e no Iraque. Como comandante dos Marines, Hagee serviu também no *Joint Chiefs of Staff* (JCS), conselho formado por militares responsável por aconselhar o Secretário de Defesa e o Presidente em questões militares e de segurança. Isso significa que Hagee circulou, durante os quatro anos em que foi comandante dos Marines, nos mais altos círculos de tomada de decisão no governo dos Estados Unidos. Aposentado em 2007, Hagee passou a ocupar uma série de posições em conselhos de grandes companhias associadas à indústria de segurança e outros prestadores de serviços para o governo norte-americano. Além de ser membro do conselho de diretores da *DynCorp*, o general aposentado é membro dos boards da IAP, a outra companhia prestadora de serviços militares do grupo *Cerberus*, e das empresas que constituem o *Freedom Group*, indústrias de armas também administradas pelo grupo *Cerberus*. Isso significa que Hagee ocupa posições de comando em todas as principais empresas de material e prestação de serviços de defesa e segurança associadas ao grupo *Cerberus*.

Além de suas funções nas empresas do grupo *Cerberus*, Hagee ocupa cargos nos conselhos de uma série de organizações não-governamentais associadas às forças armadas norte-americanas. Não cabe nesse momento mencionar o currículo completo de Hagee, mas selecionamos duas organizações relevantes que ajudam a amparar o perfil diferenciado do general. Hagee foi diretor da *United States Naval Academy*, associação de ex-alunos da academia naval. Também é membro do conselho do *World United Services Organization*, entidade que se ocupa em fornecer entretenimento para as tropas norte-americanas estacionadas fora do país. A presença de Hagee em organizações

que trabalham de maneira próxima aos oficiais das forças armadas americanas, sejam eles ativos ou aposentados, demonstra os continuados vínculos do general com seus antigos companheiros de exército.

O General Hagee é pós-graduado em engenharia elétrica, o que credencia o militar a fazer parte também de organizações associadas à pesquisa e tecnologia dentro das forças armadas dos EUA. Hagee é membro do *Defense Science Board* (DSB), um conselho formado por civis para aconselhar o Departamento de Defesa dos Estados Unidos (DoD) em questões técnicas e científicas. O DSB foi formado em 1953 com o objetivo de informar o DoD sobre a situação tecnológica dos diferentes sistemas do departamento e possíveis soluções para novas tecnologias. O conselho tem, portanto, uma posição estratégica dentro do DoD para determinação do planejamento de novos projetos, das aquisições de novos equipamentos, e das reformas e readequações de instalações e equipamentos já existentes. A presença de militares associados a empresas privadas dentro de uma organização governamental dedicada ao aconselhamento e planejamento de investimentos é apenas uma de muitas portas abertas para a relação entre capital e Estado, que compõe uma das principais preocupações desse estudo.

Já o General John Tilelli tem perfil semelhante ao de Hagee. O general serviu na Guerra do Golfo, e posteriormente passou a fazer parte dos altos conselhos administrativos das forças armadas. Formado em economia e com pós-graduação em administração, Tilelli se aposentou em 2000. Desde então, o general serve em diversas organizações associadas às forças armadas, como a *Aerospace Corporation*, que administra parcerias público-privadas para pesquisa no setor aeroespacial. A partir de 2010, Tilelli é membro do conselho da *DynCorp* (BLOOMBERG, 2015). Tanto Tilelli quanto Hagee apresentam perfis que demonstram capacidade de circular em três setores: as forças armadas e o setor público; as empresas militares e a indústria bélica, o setor privado; e as organizações de militares e ex-militares, fundações e organizações sem fins lucrativos. Esse é um perfil típico para os conselhos das grandes PMSC.

O CEO da *DynCorp* é, desde junho de 2015, Lou Von Thaeer. O perfil de Von Thaeer é diferente dos perfis dos membros do board da empresa (BUSINESS WIRE, 2015), e revela uma perspectiva distinta da que revelam os membros do conselho, em geral perfis típicos de business ligado a grandes empresas transnacionais. No entanto, Von Thaeer também não se enquadra na categoria de ex-militares que “migram” do serviço público para o mercado privado. Na verdade, o perfil desse CEO tem intersecções com os dois universos, mas com ênfase especial na experiência trabalhando dentro da indústria bélica. Com formação em engenharia, e não em business, Von Thaeer tem um currículo que demonstra uma trajetória profissional ligada ao setor de defesa e segurança. Isso significa que para o caso do executivo chefe, podem ser valorizadas suas credenciais como administrador, mas conta principalmente seu vínculo com a indústria de defesa norte-americana.

Além da posição como CEO da *DynCorp*, Von Thaeer ocupa posições importantes dentro do establishment de defesa nos Estados Unidos. Ele é um membro civil do DSB, já descrito anteriormente, e do qual também faz parte o General Hagee. Isso significa que Von Thaeer é influente nas decisões relativas a projetos de pesquisa e desenvolvimento e também em aquisições nas áreas de defesa e segurança. Von Thaeer é também membro diretor da *National Intelligence University Foundation* (NIUF), braço de apoio da *National Intelligence University*, academia criada para formar os quadros para ocupar os altos cargos na comunidade de inteligência dos Estados Unidos.³⁸ Essa posição vincula Von Thaeer aos altos círculos da comunidade de inteligência dos Estados Unidos, em proximidade com funcionários e ex-funcionários dos altos cargos das principais agências de inteligência (BLOOMBERG BUSINESS, 2015). Finalmente, Von Thaeer é também membro da *National Defense Industry Association* (NDIA), a maior associação de empresas de produção de armas e prestadora de serviços militares.³⁹

³⁸ A *United States Intelligence Community* é uma federação que congrega as 17 diferentes agências de inteligência dos EUA.

³⁹ Mais sobre a NDIA na seção 2.3.2.

Von Thier foi selecionado para ocupar o lugar que era ocupado anteriormente por James Geisler, que segue como membro do conselho de diretores e como presidente não-executivo. Já Geisler havia substituído emergencialmente o cargo deixado por Gordon Walsh. Walsh havia sido o chefe financeiro da *L-3 Communications*, uma das grandes concorrentes da *DynCorp*. Walsh foi despedido depois de apenas três semanas no cargo. No período, um informante vazou problemas de contabilidade na *L-3 Communications*, sob responsabilidade de Walsh, que ocultavam US\$150 milhões obtidas num contrato de manutenção de aeronaves junto ao Exército dos EUA (CAMERON, 2014). Apesar da passagem rápida de Walsh pela *DynCorp*, seu perfil demonstra outra tendência importante: a circulação de perfis de altos executivos por entre as diferentes PMSC.

A escolha de Von Thier pode estar relacionada ao choque causado pela redução nos contratos firmados entre a *DynCorp* e o governo norte-americano. Depois de um pico de vendas em 2012, a *DynCorp* teve encolhimento em suas vendas nos anos de 2013 e 2014. Entre 2013 e 2014, as receitas recuaram de aproximadamente US\$3,3 bilhões para US\$2,3 bilhões. O resultado foi um déficit de aproximadamente US\$270 milhões (MCDONALD, 2015). A experiência e os contatos de Von Thier junto ao Pentágono e organizações de militares poderiam facilitar que a *DynCorp* obtivesse melhores oportunidades de contratos. No capítulo 4 será apresentada uma discussão sobre a busca por influência da *DynCorp* junto ao Governo dos EUA.

É no cargo de CEO e na composição do board da *DynCorp* que se torna possível perceber de maneira mais clara o mecanismo de *revolving door*, ou porta giratória. A metáfora da porta giratória descreve o processo no qual pessoas importantes nos cargos de tomada de decisão no governo, sejam eles legisladores, reguladores, ou funcionários das burocracias, são contratados por empresas privadas ou empresas que fazem lobby para empresas privadas das áreas nas quais trabalhavam. Eventualmente os mesmos funcionários retornam para funções nas administrações que ocuparem o governo.

Embora o mecanismo não seja ilegal, sua prática desperta suspeitas a respeito de conflitos de interesses.

Under current law, government officials who make contracting decisions must either wait a year before joining a military contractor or, if they want to switch immediately, must start in an affiliate or division unrelated to their government work. One big loophole is that these restrictions do not apply to many high-level policy makers, (...), who can join corporations or their boards without waiting. (WAYNE, 2004, p.1)

A grande circulação de militares de alta patente entre conselhos e cargos de chefia de grandes empresas é uma característica marcante para as grandes PMSC. A empresa MPRI, por exemplo, se vangloria de “ter mais generais do que o Pentágono” (HUSSEIN-ZADEH, 2006, p.198). Os vínculos militares se tornam um aspecto importante de influência das empresas no governo. A *DynCorp*, formada por militares em sua origem, se tornou, ao longo do tempo, uma excelente oportunidade de excelentes negócios para oficiais reformados de alta patente anos mais tarde. Se é impossível demonstrar que o “mercado da força” tenha sido formado para benefício dos “generais”, a continuidade desse mercado certamente se deve, ao menos em parte, a presença dos militares dentro das empresas.

2.2.3. Os quadros fixos - a estrutura da empresa transnacional

Os quadros fixos da *DynCorp International* se dividem em dois grandes grupos. O primeiro, as funções administrativas. Fazem parte desse grupo os responsáveis por contabilidade, arquivos, recursos humanos etc. O segundo grupo, o corpo de recrutadores e técnicos da empresa, responsáveis por estruturar os grupos de trabalho que darão conta das operações em campo. Dos dois grupos, certamente o que apresenta um perfil mais interessante para análise é o segundo, já que é o grupo mais diretamente identificado com as funções militares da empresa. No entanto o primeiro grupo pode elucidar uma dimensão interessante do funcionamento interno da empresa: o caráter “normal” de uma grande empresa, que possui estruturas internas semelhantes a qualquer outra grande companhia.

Apesar da sede da empresa estar localizada no estado da Virginia, nos arredores de Washington, DC, a maior parte dos quadros administrativos está

localizada na cidade de Fort Worth, no Texas. A grande maioria das vagas para os quadros administrativos da empresa são oferecidos nessa cidade. Fazem parte das funções administrativas localizadas no Texas as associadas a recursos humanos, como diretor de benefícios (*director of global benefits*) e gerente de contratos (*contracts manager*). Também nos escritórios em Fort Worth estão os setores de contabilidade (*accountant*), tecnologia da informação (*IT project manager; IT security engineer; IT compliance manager*), e de controle de qualidade (*Quality Assurance Supervisor*). Todas as vagas de emprego aqui listadas estiveram disponíveis no website da empresa em em outros websites para vagas de emprego, como o *jobs.net*. São empregos oferecidos nos mesmos meios que anunciam empregos para empresas de outros setores da economia. São oferecidas para quaisquer candidatos, exigindo apenas experiência nas funções oferecidas. Em geral não fazem exigências de autorizações de segurança especiais, que é o caso para as vagas de especialidade que serão descritas adiante.

Os cargos do segundo grupo estão exclusivamente relacionados ao caráter militar dos serviços prestados pela empresa. As duas funções mais importantes dentro desse grupo são os recrutadores (*recruiter*), e os gerentes de programa (*program manager*). Os recrutadores, responsáveis pela formação das equipes da empresa que irão operar as missões, operam os bancos de dados da empresa para encontrar os perfis de funcionários procurados. Depois de formadas as equipes, serão designados gerentes de programa para acompanhar as atividades dessas equipes. As vagas para gerentes exigem, normalmente, formação em administração. No entanto, as vagas para gerentes das equipes de mecânicos ou de técnicos de TI exigem também experiência nessas áreas. Embora as descrições dessas funções em geral incluam a disponibilidade para viagens urgentes, inclusive para localidades que apresentem “condições difíceis”, a maior parte do trabalho se desenvolve nos escritórios da empresa no Texas e dentro do território americano. A seguir, estão listadas algumas das principais funções especializadas oferecidas pela *DynCorp* em 2015. Serão esses alguns dos perfis que serão recrutados pelos recrutadores, e depois supervisionados pelos gerentes de programa.

2.2.4. Os cargos de especialidade – oferta e demanda no mercado da violência

A face mais visível de funcionários de uma PMSC são os seus trabalhadores de campo, em diversos casos funcionários armados, os profissionais que prestam serviços associados a funções militares através das empresas. São esses os indivíduos que estarão envolvidos em conflitos distantes de seus países de origem. São também esses mesmos indivíduos que estarão em contato com diversos grupos armados e que arriscarão suas vidas nos campos de batalha. Se é a face mais visível das PMSC, essa categoria de funcionários é também o setor mais estudado do crescente fenômeno de privatização de funções militares. Nessa seção será explorado o estado atual da literatura sobre os contratados privados, com foco especificamente no quadro de funcionários e nos procedimentos de contratação da *DynCorp*.

A literatura especializada nas análises das PMSC distingue os funcionários armados em três categorias, de acordo com sua nacionalidade de origem. O resultado é a distinção dos funcionários em três categorias: 1) os contratados no país de origem, que para o caso da empresa *DynCorp* são os funcionários da empresa contratados nos Estados Unidos; 2) os contratados nos locais onde a empresa opera, por exemplo, a contratação de afegãos para operações no Afeganistão, iraquianos para operações no Iraque etc.; e 3) os contratados de terceiros países (TCN), funcionários que não sejam provenientes nem dos locais da operação, nem dos locais de origem das empresas.

As divisões dos quadros de funcionários de empresas multinacionais em geral poderiam seguir essa mesma classificação, com recrutamento de parte dos quadros técnicos provenientes do país de origem da empresa, mas com uma quantidade de funcionários também provenientes de terceiros países. Para os cargos de especialidade militar, que demandam preparo em técnicas avançadas de combate e operação de armas complexas, os dois grupos mais importantes são os das categorias 1 e 2. A baixa relevância de funcionários militares especializados do grupo 3 se explica pela própria dinâmica da existência das PMSC e pelas especificidades de seus locais de operação. Se a principal função dessas empresas é disponibilizar recursos humanos e

materiais ausentes em determinados contextos, é mais usual que o processo seja o de importação de mão-de-obra especializada. Funcionários contratados localmente em geral se dedicam a funções que não são o núcleo das missões. O status desse tipo de funcionário será discutido adiante no presente capítulo.

Como ilustração dos profissionais da categoria 1, utilizaremos o exemplo de Sean McFate (2014), que descreveu sua experiência em detalhe em sua obra *The Modern Mercenary*. McFate foi um oficial das forças armadas norte-americanas de 1992 até 2000, servindo como paraquedista na 82ª Divisão Aerotransportada. McFate se afastou das forças armadas para se dedicar a uma pós-graduação em políticas públicas na Universidade de Harvard. Durante esse período, no ano de 2004, McFate foi contatado por um recrutador da empresa *DynCorp*, em busca de perfil qualificado para servir como guarda-costas pessoal do então presidente do Burundi.

De acordo com o próprio McFate (2014), suas funções junto ao presidente do Burundi se tornaram muito mais complexas do que as de um simples guarda-costas. McFate passou a gerenciar a logística das viagens do presidente, além de definir diversas das diretrizes de segurança do presidente, sua equipe e outros membros do governo. Por fim, McFate ficou responsável por coordenar o treinamento da nova equipe de seguranças para o presidente enquanto cumpria sua função de guarda-costas. A descrição dessa missão demonstra um grau de flexibilidade que, em geral, supera as definições de diferentes tipos de prestadores de serviços militares. Em outras palavras, McFate cumpriu, durante sua missão, funções que seriam classificadas como o de provedor militar, operando como um soldado armado em solo estrangeiro; de consultor militar, como instrutor de tropas de um país estrangeiro; e de apoio militar, como planejador de logística para a equipe de governo do Burundi.

A contratação de guarda-costas terceirizados foi efetuada pela *DynCorp* por intermédio da embaixada norte-americana no Burundi, que manteve participação próxima ao governo do país no período de implantação da Missão de Paz da ONU para o país, a partir de 2004. O modelo de recrutamento seguiu um padrão que, de acordo com McFate, é bastante comum para o recrutamento por parte das PMSC. Os recrutadores da empresa, em geral

localizados nas instalações no Texas, tem acesso a listas e bancos de dados nos quais constam os nomes de ex-membros das forças armadas, tanto dos Estados Unidos como de algumas outras origens. Nessas listas constam, além de dados pessoais, os perfis de conhecimentos específicos e experiência de cada indivíduo. Isso permite que os recrutadores selecionem quadros de acordo com as especialidades requisitadas. Os recrutadores selecionam perfis que se enquadrem na missão, entram em contato com os possíveis pretendentes à vaga com uma breve descrição do trabalho, além de uma proposta salarial. De acordo com McFate, embora no caso dele o contato tenha sido inesperado, também existem casos de indivíduos que se candidatam para vagas. Ainda de acordo com McFate, são raros os casos nos Estados Unidos de empresas que façam propostas para militares ainda na ativa. No entanto, de acordo com Kinsey (2014) existem relatos de que isso ocorra no Reino Unido (os relatos não são específicos para a *DynCorp*).

A *DynCorp* abre também chamados públicos para vagas de especialidade, em geral para vagas que não sejam especificamente militares. Num acompanhamento do segundo semestre de 2015, a *DynCorp* ofereceu, através da seção de carreiras de seu website,^{40 41} diversas vagas para exercer funções dentro de diversos contratos e missões. Abaixo consta uma seleção de vagas que auxiliam a compreensão da ampla gama de funções exercida pela empresa:

a) mecânicos especializados em manutenção de aeronaves (*aircraft mechanic*). Essas vagas são normalmente oferecidas para bases aéreas em território norte-americano. Mas, ao longo do período estudado, foram oferecidas também para diversas localidades, incluindo Arábia Saudita, Iraque e Paquistão;⁴²

⁴⁰ <https://dyncorp.taleo.net/careersection/>

⁴¹ Algumas das vagas anunciadas no website se tornam inacessíveis depois do primeiro acesso. Existe a hipótese de que essas vagas tenham sido ocupadas em tempo real, enquanto a pesquisa ocorria. O mais provável é que as informações dessas vagas tenham algum mecanismo de segurança que impede o acesso continuado a suas informações.

⁴² Para descrição aprofundada das missões para as quais são oferecidas essas vagas, avançar ao capítulo 3.

b) supervisor de controle de movimentos (*Movement Control Supervisor*), responsável por liderar um *Movement Control Team*, cuja responsabilidade é organizar o movimento de provisões, equipamento e passageiros militares. A vaga oferecida é para Kandahar, no Afeganistão, e faz parte do contrato LOGCAP IV.⁴³

c) especialista técnico em bases de campo (*Base Camp Technical Specialist*), responsável pela instalação e manutenção de bases e quartéis dentro e fora dos EUA. Essas vagas foram oferecidas para Fort Worth, no Texas. Isso significa que alguns desses funcionários serão contratados em tempo integral, e não apenas para uma missão específica.

d) analista de imagens (*image analyst*), responsável por analisar fotografias aéreas digitais e imagens obtidas de satélites comerciais. Essa vaga é oferecida para a base aérea de Patrick, na Flórida. Essa base abriga a estação do Cabo Canaveral, de onde ocorrem lançamentos espaciais. A vaga de trabalho faz parte do contrato da *DynCorp* com o DoS, especificamente com o *Bureau of International Narcotics and Law Enforcement Affairs (INL)*, para operar a missão *Geographical Intelligence*. A função é uma das poucas encontradas em vagas anunciadas publicamente que pode ser associada ao setor de inteligência;

e) professor de inglês (*English Language Instructor*), vaga oferecida em Kabul, no Afeganistão, para instruir os recrutas afegãos treinados pela *DynCorp* para integrar as novas forças de segurança do país;

Nenhuma dessas vagas é exclusiva para norte-americanos, e as mesmas vagas constam em diferentes websites de recrutamento, oferecidas para diferentes localidades e diferentes idiomas. Não é incomum, nas seções de comentários para essas vagas, encontrar currículos de ex-militares de forças armadas de países no Leste Europeu, no norte da África e na América do Sul.

Além dessas funções, também são anunciadas no website da empresa algumas vagas específicas para funções militares, embora raramente sejam

⁴³ O contrato LOGCAP será descrito com mais detalhe na seção 3.2.

empregos que envolvam funções armadas. De acordo com o que já foi discutido anteriormente, isso não significa que ao longo da missão o funcionário não deverá se envolver em combates. Uma das vagas anunciadas, por exemplo, é a de “*Afghanistan National Defense Security Force Human Resource*”, responsável por selecionar e coordenar os recrutas afegãos que serão treinados para formar as novas forças armadas do país. De acordo com a especificação de requerimentos físicos para a vaga, consta que o funcionário deverá operar nas condições austeras do Afeganistão. “*Must be able to operate in harsh and austere conditions of Afghanistan*” (DYNCORP, 2015). Ou seja, embora não conste que o trabalho irá exigir disponibilidade para combate, subentende-se que combates estão previstos como parte do contexto onde o funcionário irá operar.

O acesso a bancos de dados vastos de currículos permite aos recrutadores da *DynCorp* que consigam encontrar mão-de-obra já experiente e com capacidades e conhecimento específico. Isso significa que a empresa raramente precise investir em treinamento para sua mão-de-obra militar. Pelo contrário, a atividade da empresa consiste em contratar pessoal militar especializado e ocioso, e disponibilizar essa força de trabalho para contextos nos quais haja demanda. Nas vagas de especialidade anunciadas em 2015, como por exemplo o cargo de “*Afghanistan National Defense Security Force Human Resource*”, são exigidos dez anos ou mais de experiência em funções desse tipo, além de uma graduação mínima como oficial das Forças Armadas dos Estados Unidos (graduação O-5 ou superior, o que corresponde ao posto de tenente-coronel ou superior) (DYNCORP, 2015). A necessidade de graduação nas Forças Armadas dos Estados Unidos também demonstra um caráter específico desse tipo de vaga de emprego: a necessidade de que o empregado seja um cidadão dos EUA.

Adicionalmente, os cargos que envolvem funções que serão exercidas junto às Forças Armadas dos Estados Unidos exigem graus variados de credenciamentos de segurança. Além de exigências técnicas, os antecedentes de qualquer funcionário são considerados como critérios de avaliação. Para funções que terão pouco acesso a informações confidenciais de grande

relevância, ou que estarão envolvidos diretamente com planejamento, as exigências são menores. Por exemplo, para um mecânico de equipamentos de solo (*Ground Support Equipment (GSE) Mechanic*) alocado em Kabul, a exigência de segurança da vaga é um “*Moderate Risk Public Trust*”, autorização obtida através de um levantamento de antecedentes simples. Já para o caso do cargo de “*Afghanistan National Defense Security Force Human Resource*”, exige-se que o candidato seja capaz de obter o “*DoD SECRET Level Security Clearance*”, cujo processo de verificação pode demorar até um ano. Em alguns casos, funções de pouca especialização dependem também de uma autorização de alto nível. É o caso da vaga para zelador (*custodian*), responsável pela limpeza e manutenção das bases administradas pela *DynCorp*. Uma vaga para essa função numa base aérea no Qatar, depende do mesmo nível de verificação descrito anteriormente, o nível “*secret*”. Isso se deve ao fato de que, apesar da ausência de acesso a informações de inteligência e planejamento, um zelador deverá circular por todas as diferentes áreas da base, incluindo os quartos de altos oficiais, além de conhecer as escalas de segurança e de logística do quartel (DYNCORP, 2015).

A seleção de funcionários pela *DynCorp* apresenta uma dimensão importante de controle por parte de seu grande cliente, o governo dos EUA. A natureza dos serviços contratados impõe condições específicas à empresa. Essa exigência se revela na rigidez dos processos de seleção. Numa entrevista em 2007, o então CEO da *DynCorp* fornece dados sobre a seleção de seguranças armados contratados pela empresa:

On the selection process, roughly 50% to 65% of the people that we interview in this protection area are declined for employees either because of background checks, physical exams or lack of experience. An additional 15% are rejected because they don't pass our psychological tests. (FALCONER, 2007)

Apesar da grande variedade de vagas oferecidas para cargos de especialidade, é importante destacar a importância da interface entre o Estado e as PMSC no que se refere à mão-de-obra especializada. As vagas abertas

pela *DynCorp* para funcionários que trabalharão junto a alguma das operações das Forças Armadas dos EUA geralmente exigem experiência pregressa dentro das Forças Armadas. De fato, o que ocorre, na maioria das vezes, é que o Estado fica responsável por formar essa força de trabalho que será, eventualmente incorporada pelo mercado de trabalho privado. Essa condição situa as PMSC numa situação privilegiada, pois podem prescindir de investir no treinamento de seus funcionários. O Estado fica também responsável por fazer as verificações de segurança e as análises de antecedentes. Apesar dessa função ser, em muitos casos, também terceirizada para organismos privados, o que isso significa de fato para empresas como a *DynCorp* é que a responsabilidade por uma análise detalhada dos antecedentes fica terceirizada. Como será tratado adiante, no capítulo 3, a grande quantidade de casos de violações por funcionários da empresa poderia ser associada a essa idiosincrasia dos recrutamentos de pessoal pelas PMSC.

2.2.5. Os contratados locais e de terceiros países – informalidade e precariedade

Como já destacado no início da seção anterior, os funcionários de campo das PMSC podem ser divididos em três categorias, de acordo com sua origem e o país onde estão alocados. São 1) os contratados no país de origem, que para o caso da empresa *DynCorp* são os funcionários da empresa contratados nos Estados Unidos; 2) os contratados nos locais onde a empresa opera, por exemplo, a contratação de afegãos para operações no Afeganistão, iraquianos para operações no Iraque etc.; e 3) os contratados de terceiros países (TCN), funcionários que não sejam provenientes nem dos locais da operação, nem dos locais de origem das empresas.

A quantidade de informação disponível sobre esses três grupos de funcionários segue, também, essa mesma hierarquia. A informação disponível sobre os funcionários norte-americanos da empresa é relativamente vasta. Sobre os funcionários locais a informação é nebulosa, provavelmente relacionada à ausência de autoridades e organizações que fiscalizem esses empregos. Já no caso do terceiro grupo, os chamados TCNs, a informação é praticamente inexistente. Isso significa que, em termos de transparência e *accountability*

existe, de fato, uma diferença entre contratar norte-americanos ou contratar funcionários locais imigrantes de países pobres.

Os relatos dão conta de que as operações da *DynCorp* fora do território norte-americano contam com contratados locais para funções de baixa especialização. McFate (2014), por exemplo, afirma que no caso da operação na Libéria, havia contratados locais e de terceiros países que trabalhavam como motoristas, carregadores, faxineiros, pedreiros etc. No entanto, essas vagas não aparecem na página oficial da empresa para vagas de empregos.

Um avião de transporte da *DynCorp* que levava funcionários da empresa que trabalham junto à missão de paz da ONU na Somália foi derrubado em 2009. Toda a tripulação morreu. Entre as vítimas não havia nenhum passageiro norte-americano. De acordo com cabo vazado pelo wikileaks, “*There were four Russians (aircrew), two Ugandans (one air crew member and a Ugandan major), one South African de-miner working for AMISOM, one Indian national (DynCorp) accountant*” (WIKILEAKS, 2009). Apesar de estarem sob contrato da empresa norte-americana, a ausência de cidadãos dos EUA nas equipes da *DynCorp* demonstra a grande importância de contratados em diferentes partes do mundo. A origem nacional demonstra, também, a busca por diferentes especialidades em diversas partes do mundo. Os pilotos e equipe de vôo eram de origem russa, um indiano trabalhava como contador da empresa, e um sul-africano operava na missão para retirada de minas terrestres.

Além de contratados diretos de terceiros países, uma prática comum para a *DynCorp* é a subcontratação de empresas locais. As empresas que operam o LOGCAP⁴⁴, o contrato para manutenção de bases do Exército, tem como prática subcontratar empresas estabelecidas no Oriente Médio para fornecimento de mão-de-obra barata. É o caso da *Prime Projects International* ou da *Ecolog*, de Dubai, que contratam pessoal de países do sul e sudeste da Ásia. De acordo com o jornalista David Phinney,

Largely hailing from impoverished south Asian countries such as the Philippines, India, Pakistan, Sri Lanka, Nepal, and

⁴⁴ Mais sobre o LOGCAP na seção 3.1.2.

Pakistan, these laborers earn monthly salaries between \$200 and \$1,000. They work as truck drivers, construction workers, carpenters, warehousemen, laundry workers, cooks, accountants, beauticians and similar blue-collar jobs for the U.S. military. (PHINNEY, 2005)

Isso quer dizer que grande parte das funções não-militares disponibilizadas pelas PMSC são, na verdade, um sistema de intermediação entre os grandes contratos provenientes das Forças Armadas dos Estados Unidos, e a mão-de-obra barata interessada e disposta a enfrentar trabalhos em condições precárias. O Inspetor geral para a reconstrução do Afeganistão (SIGAR) equiparou algumas das práticas da *DynCorp* e da *Fluor* como análogas ao tráfico de pessoas, para contratação de TCNs. Esse processo é, muitas vezes, completado através de subcontratações também de empresas locais. No Afeganistão, a *DynCorp* subcontrata a *Omran Construction Consulting & Engineering*, empresa de construção local, com funcionários afegãos, para prestação de serviços de construção (BISHOP, 2013). Se para esses casos, as alegações de tráfico de pessoas não procedem, as condições de trabalho permanecem igualmente precárias.

O SIGAR enviou uma solicitação de informações para a *DynCorp* a respeito da gestão de TCNs dentro do contrato LOGCAP. De acordo com o SIGAR, após conduzir entrevistas com esses funcionários, advogados e ativistas, foram relatadas uma série de violações, como o pagamento de taxas ilegais para recrutamento. Muitos dos trabalhadores que vão para o Afeganistão precisam pagar por suas próprias viagens, e contraem empréstimos em seus países de origem. Isso gera uma condição de trabalho precária, muitas vezes análoga a escravidão.

My staff has interviewed workers' advocates and lawyers who indicate that TCN workers usually must borrow substantial sums of money at high interest rates in their home countries in order to pay these recruitment fees. In some cases, the substantial sums that the TCN workers borrow to pay these fees will take many months of work to pay back. The high levels

of indebtedness that often result may make it difficult for these TCNs to leave their jobs. (SIGAR, 2014, p.1)

No Afeganistão, localidade onde a *DynCorp* mais emprega funcionários graças ao contrato LOGCAP para administração de bases e logística todo o sul do país, a preponderância é de funcionários locais. Em 2011, aproximadamente 51% dos funcionários terceirizados do DoD eram contratados locais. 26% eram contratados de terceiros países, e mais 23% eram contratados norte-americanos (SCHWARTZ, SWAIN, 2011).

Já no caso do Iraque, o grande contingente de funcionários de PMSC são de terceiros países. No ano de 2011, os funcionários terceirizados do DoD eram quase 57% TCNs, 15% iraquianos e 29% norte-americanos.⁴⁵ A maior quantidade de vagas disponíveis, algumas com elevados salários; a maior acessibilidade, principalmente para falantes do árabe; o nível mais alto de renda da população local; e a presença mais importante de grandes empresas multinacionais ajudam a explicar a prevalência dos TCNs no Iraque (SCHWARTZ, SWAIN, 2011).

A precariedade dos trabalhos para trabalhadores TCN é marcante ainda em dois sentidos. Em primeiro lugar, esses trabalhadores não se beneficiam de leis trabalhistas claras, já que estão em situações de vazio jurídico, pois são imigrantes, muitas vezes sem papéis, de terceiros países. Soma-se a isso a falta de capacidade de fiscalização das autoridades locais, seja no Iraque ou no Afeganistão. Novamente, de acordo com relato de Phinney

TCNs frequently sleep in crowded trailers, wait outside in line in 100 degree heat to eat "slop," lack adequate medical care and work almost every waking hour seven days a week for little or no overtime pay. Frequently, the workers lack proper safety equipment for hard labor. (PHINNEY, 2005)

O segundo agravante de precariedade é a própria condição de conflito. Os trabalhadores empregados por empresas norte-americanas são alvejados pelas forças insurgentes como se fossem membros da ocupação. No entanto,

⁴⁵ Ver figura 8.

não recebem a mesma proteção que os civis norte-americanos recebem trabalhando nessas mesmas condições. Isso criou uma situação na qual as vítimas dos conflitos se tornaram crescentemente civis dentro do grupo TCN.

And when insurgents fire incoming mortars and rockets at the sprawling military camps, American contractors slip on helmets and bulletproof vests, but TCNs are frequently shielded by only the shirts on their backs and the flimsy trailers they sleep in.
(PHINNEY, 2005)

No Afeganistão, das 222 mortes de contratados não-afegãos do governo norte-americano até 2010, apenas 68 eram cidadãos norte-americanos. O restante foram mortes de terceiros países. Já os dados sobre os próprios afegãos são inexistentes. Com base nos dados de contratados totais mortos, 1173, é possível supor que 951 sejam civis afegãos, 154 TCNs e os 68 norte-americanos. Já no Iraque, das 1569 mortes de contratados civis, 257 são de norte-americanos. As mortes restantes são de funcionários locais de de TCNs, mas os dados não são detalhados (TOBIN, 2012).

A *DynCorp* foi, em geral, transparente em relação às mortes de seus funcionários. Sempre que houve baixas de contratados da empresa, uma nota de imprensa foi emitida (ISENBERG, 2010b). No Afeganistão, as baixas da empresa foram principalmente de funcionários americanos. Entre as nacionalidades das baixas estão também nepaleses, canadenses e britânicos. Nenhum afegão aparece nas notas de imprensa, provavelmente por serem subcontratados através de uma outra empresa local.⁴⁶

Os níveis de especialização e as condições de trabalho para os funcionários das PMSC, e da *DynCorp* especificamente, variam muito. As diferenças de remuneração entre grupos que exercem as mesmas funções mas tem procedência diferente é impressionante. Se alguns contratos para trabalhadores de construção civil recrutados nos Estados Unidos estiveram em torno de US\$80.000 anuais, o relato de Phinney (2005) dá conta de que o

⁴⁶ Nesse sentido, as grandes PMSC operam da mesma forma que o Estado. Ao subcontratar e terceirizar funções, a *DynCorp* também terceiriza custos e riscos para empresas locais menores.

mesmo trabalho para um filipino pagaria aproximadamente mil dólares por mês, ou US\$12.000 anuais, quase 12% da remuneração de um norte-americano. No capítulo 4 serão discutidas as motivações para contratação de funcionários de terceiros países. Essa é uma das capacidades das PMSC que não estiveram historicamente disponíveis para as Forças Armadas, e podem ajudara explicar o enorme crescimento do mercado para PMSC.

2.3. O big business no “mercado da força”

A trajetória de desenvolvimento da *DynCorp* demonstra uma tendência de associação da empresa a empresas de outros setores da economia além da prestação de serviços militares. Seja através de aquisições de outras empresas nos anos em que a *DynCorp* foi uma empresa administrada independentemente, seja através de vínculos derivados dos grupos de investidores que adquiriram a empresa a partir de 2003, o setor de serviços militares terceirizados sempre teve vínculos empresariais diversos.

No entanto, ao concentrar esforços na história particular da *DynCorp* ao longo de sua trajetória, corre-se o risco de perder de vista o crescimento de uma indústria complexa de prestação de serviços militares, que ocorreu em paralelo ao crescimento da própria *DynCorp*. O crescimento da importância dos contratos militares da empresa, assim como de outras companhias, fez com que a PMSC se tornassem um ator cada vez mais relevante, e com cada vez mais visibilidade ao longo dos anos 1990, e principalmente a partir da Guerra do Iraque, iniciada em 2003.

O objetivo da presente seção é apresentar os vínculos da *DynCorp* com suas concorrentes, empresas que apresentam diversas das mesmas características da *DynCorp*. Além de apresentarem características semelhantes, as grandes PMSC norte-americanas compartilham, principalmente, de um mesmo mercado, bastante particular, com tendências de expansão e encolhimento exacerbadas pelos movimentos de seu grande cliente, o governo federal dos Estados Unidos. Isso significa que, além de concorrentes, as PMSC passaram a manifestar uma percepção de que compartilham interesses comuns, como por exemplo a manutenção de sua reputação e o controle da repercussão

pública de suas ações. Se a primeira seção deste capítulo lança pontes para o capítulo 3, que discute a atuação da *DynCorp* em campo, a presente seção lança pontes para o que será discutido no capítulo 4, a relação da *DynCorp* com seu maior cliente, o governo dos Estados Unidos.

2.3.1. Tendências de concentração e especialização de funções – a concorrência no “mercado da força”

A leitura atual sobre o mercado para as PMSC aponta em duas direções distintas e aparentemente contraditórias. Por um lado, é possível perceber, de acordo com a própria trajetória da *DynCorp* desde sua formação, um processo de centralização de capital, no qual pequenas empresas especializadas são adquiridas por empresas maiores ou por grandes grupos de investimento. Esse processo sugere uma tendência de diversificação de investimentos: um mesmo grupo controla empresas ou divisões capazes de fornecer uma ampla gama de funções demandadas pelo Estado. Uma dinâmica no sentido inverso, sugerida por exemplo por McFate (2014), aposta no desaparecimento de grandes empresas como a *DynCorp*. Para o autor, o cenário que se desenha é de surgimento de um número cada vez maior de empresas cada vez menores, mais especializadas em serviços específicos. Isso não quer dizer que essas pequenas empresas não fariam parte de conglomerados ou de grupos maiores de empresas, ou que possam ser controladas por grandes fundos de investimentos. Mas significaria que as gigantes do ramo, como a *DynCorp*, seriam dinossauros extintos pelas dinâmicas do mercado.

A história da *DynCorp* pode apontar em ambos os sentidos. A empresa avançou em especialização, por exemplo se desfazendo de setores inteiros de sua atividade, como os setores de energia nos anos 1980, e de TI no início dos anos 2000. No entanto, dentro do setor militar, é possível observar o processo contrário. A empresa que fornecia mecânicos para bases aéreas nos anos 1950; que passou a fornecer pilotos para os helicópteros sauditas nos anos 1980; expandiu, de maneira gradual, suas operações para uma série de outras áreas ligadas às atividades das PMSC. Hoje a *DynCorp* se dedica ao treinamento de tropas e forças de segurança pública, construção e manutenção de bases militares, fornecimento de pilotos para governos

estrangeiros, serviços de inteligência, além de sua tradicional área de atuação, a manutenção de aeronaves.

Se o presente estudo tivesse como objetivo apenas ser transposto para a compreensão de outros casos semelhantes ao da *DynCorp*, a lista seria bastante pequena. Empresas como a *L-3 Communications*, especificamente sua subsidiária MPRI; a KBR, originalmente subsidiária da *Halliburton*; a PAE; e possivelmente as recém integradas *Triple Canopy* e *Academi*, a antiga *Blackwater*, sob o nome *Constellis Group*, correspondem a um mercado bastante concentrado para as grandes PMSC. São essas as empresas que tem capacidade de competir com a *DynCorp* nos grandes contratos firmados com o Governo dos EUA. Ao verificar os vencedores dos grandes contratos, principalmente de prestação de serviços de segurança e logística, é fácil perceber que as empresas vencedoras são sempre as mesmas.⁴⁷ Apesar de se concentrarem em áreas específicas, todas as empresas listadas acima são capazes de operar os diferentes contratos junto ao governo dos EUA. Como a *DynCorp*, essas empresas vêm de um histórico de prestação de serviços terceirizados ao governo em diferentes áreas associadas às forças armadas (computação, comunicação, construção etc) e incorporaram novas funções de acordo com as demandas por novos serviços.

A semelhança entre as grandes PMSC é tão grande, que elas em geral utilizam os mesmos funcionários para os contratos pelos quais concorrem. A *DynCorp* é detentora de uma série de contratos firmados no âmbito dos CFT⁴⁸, para manutenção de aeronaves para diferentes divisões das Forças Armadas dos Estados Unidos. Um desses contratos, de prestação de serviços junto à marinha dos Estados Unidos, para o *Aviation Support Fleet Readiness Center*, esteve nas mãos da empresa até o início do ano de 2015. Em março de 2015 a companhia perdeu a concorrência para renovação desse serviço depois de aproximadamente trinta e cinco anos de renovações bem-sucedidas. O último contrato havia sido firmado em novembro de 2013, e tinha valor de aproximadamente US\$27 milhões. A perda do contrato significa que a *DynCorp*

⁴⁷ Dados sobre os contratos específicos e as empresas vencedoras estão disponíveis nos capítulos 3 e 4.

⁴⁸ Sobre o contrato CFT, ler a seção 3.1.1.

deixou de trabalhar em doze localidades além da base do programa, em Solomons, estado de Maryland. Em termos de postos de trabalho, a perda do contrato representa a demissão de aproximadamente 380 funcionários (AITORO, 2015). Apesar da transição de um contrato da *DynCorp* para uma outra empresa do grupo que detém as licenças para concorrer pelos CFT, uma característica peculiar da indústria de prestação de suporte militar chama atenção: nenhum dos 380 funcionários que serão demitidos pela *DynCorp* ficarão desempregados. A prática comum para os contratos CFT é que a nova empresa controladora do serviço absorva os mecânicos que trabalharam anteriormente para a *DynCorp*. É provável que os mecânicos funcionários da *DynCorp* não precisassem nem mesmo se deslocar, poderiam trabalhar, no dia seguinte à mudança no contrato, nas mesmas condições e funções, apenas sob um novo empregador.

“Those 380 workers will likely be hired by the company to take over for DynCorp, as is pretty typical under the CFT program (DynCorp employees in Greater Washington will not be impacted by the job cuts).” (AITORO, 2015)

A dinâmica que esse processo apresenta é clara: as PMSC funcionam, na maioria dos casos, como intermediárias entre uma mão-de-obra qualificada e as diferentes instituições militares nos Estados Unidos, de onde provém a demanda por trabalho. Se pouco importa para qual empresa estão trabalhando os mecânicos, já que ocuparão os mesmos cargos dentro de contratos semelhantes, qual a função das empresas, e que tendências para o mercado isso apontaria?

Em primeiro lugar, cabe retornar à questão da concentração ou dispersão do mercado em empresas maiores ou menores. Para alguns tipos de contratos, que envolvam quantidade pequenas de funcionários, as empresas pequenas poderiam apresentar boas condições de concorrência. Já que normalmente não fica a cargo das companhias a preparação e treinamento inicial de seus empregados, isso também possibilitaria que empresas sem capacidade de promover longos períodos de preparação da mão-de-obra pudessem concorrer em termos iguais com grandes empresas como a *DynCorp*. No entanto, a

capacidade de oferecer estrutura para contratos intensivos em mão-de-obra e capital fica restrita a algumas poucas empresas. De fato, são poucas as empresas que poderiam ser consideradas “pares” da *DynCorp*, a maioria delas listadas acima.

Em segundo lugar, é importante perceber que, se por um lado essas grandes empresas concorrem e competem umas com as outras, por outro é possível perceber que existe consciência de que elas compartilham um mercado novo, delicado e volátil. O fato de o mercado norte-americano se apresentar como um monopsônio,⁴⁹ um mercado com um único cliente, forçou as empresas a se aproximarem. Esse processo se deu através da formação de *joint ventures*, iniciativas nas quais as empresas unem forças para vencer uma concorrência; através das trocas e circulação de funcionários de altos cargos, incluindo membros de seus conselhos; e através das organizações de indústria, que serão descritas a seguir. O significado dessa proximidade é que as grandes PMSC competem e cooperam dentro de um ambiente bastante restrito.

2.3.2. A ISOA, a PSCAI e as associações empresariais – as PMSC em defesa de seu mercado

Por conta de seu perfil eclético de serviços, a *DynCorp* é filiada a uma ampla gama de associações empresariais. Essas organizações representam tanto as diferentes funções exercidas pela empresa, quanto os diversos vínculos internacionais firmados ao longo dos anos de contratos cumpridos no exterior. Como foco inicial, são mencionadas duas das associações, a ISOA e a PSCAI. Essas duas organizações são de relevância maior para a presente pesquisa, pois são duas das mais importantes representantes da indústria das PMSC. Posteriormente, no capítulo 4, daremos destaque a um outro tipo de organização, voltada para os setores militares.

A principal organização representante do setor de PMSC é a chamada *International Stability Operations Association* (ISOA). Fundada em abril de 2001 com o nome de IPOA, a iniciativa surgiu através de Doug Brooks, que redigiu um código de conduta para PMSC que operassem em missões de paz.

⁴⁹ Sobre o monopsônio, avançar para a seção 4.1.

Brooks era, então, um pesquisador do *South African Institute of International Affairs* fazendo trabalho de campo em Serra Leoa. O documento foi redigido depois da realização de entrevistas junto a ONGs, organizações humanitárias e PMSC que trabalhavam na missão de paz da ONU em Serra Leoa. A intenção do código de conduta era criar padrões para regulação das operações de empresas em situações de conflito e pós-conflito (BROOKS, 2009).⁵⁰ No entanto, o verdadeiro intuito da organização foi o de defender o papel das PMSC em operações de paz.

Entre as empresas que tiveram contratos e fizeram parte da missão de paz em Serra Leoa está a *DynCorp*. A empresa era corresponsável, junto com a empresa norte-americana PAE, por fornecer apoio logístico para as tropas dos países que contribuíram para a missão da ONU. Dentre as funções exercidas pelas empresas constavam logística e construção de instalações militares. A *DynCorp* e a PAE foram também duas das seis empresas originalmente signatárias do código de conduta da IPOA. Além dessas, a *Southern Cross Security*, e a *Wackenhut Security* também fizeram parte da missão de paz, e foram também duas das primeiras signatárias do documento (BROOKS, 2009). O momento inicial de formação da IPOA foi certamente propício aos interesses da organização, já que apenas alguns meses depois, os atentados do 11 de setembro fariam crescer a quantidade de PMSC operando no mercado. Seria necessário criar algum elemento de distinção no mercado.

A partir dos ataques do 11/9 nos Estados Unidos, e do subsequente anúncio de operações militares no Afeganistão e no Iraque, o código de conduta da IPOA viria a ser cada vez mais visado por empresas interessadas em se situar dentro de um grupo selecionado de empresas que passassem uma imagem “positiva”. A IPOA modificou seu nome para *International Stability Operations Association* (ISOA) em 2010, provavelmente como reflexo da participação reiterada das PMSC em operações que não estivessem sob mandatos da ONU, notadamente no Iraque e no Afeganistão. Não fazia mais sentido que a organização se enquadrasse apenas em operações de paz, já que os conflitos do período apresentavam um aspecto bastante distinto. Em 2015 a IPOA conta

⁵⁰ As funções regulatórias da ISOA serão retomadas na seção 4.4.

com 37 membros, a grande maioria de empresas norte-americanas. Fazem parte da organização também empresas britânicas e a *FSI Worldwide*, dos Emirados Árabes.

A última versão do código de conduta de 2011, a 13ª escrita desde 2001, inclui quatorze pontos para regradar as condutas das empresas membro. O primeiro diz respeito aos direitos humanos. Os seguintes pontos tratam de algumas das questões que são pontos centrais da presente pesquisa. Transparência, *accountability*, clientes e segurança são algumas das principais preocupações de ativistas, jornalistas, pesquisadores e, portanto, se tornaram pontos sobre os quais a indústria teve que responder. Apesar da preocupação em mencionar esses pontos, os artigos que tem ambição de regular esses temas em geral são vagos. Em relação aos clientes por exemplo, o código define: “*Signatories shall only work for legitimate, recognized governments, international organizations, non-governmental organizations and lawful private companies*” (IPOA, 2011). Nominalmente, o código não exclui nenhum cliente. Mais dois dos pontos do código merecem menção na presente seção: funcionários e subcontratos. A origem e conduta dos funcionários das PMSC veio a se tornar um dos principais pontos de questionamento das empresas. Dessa forma, o código de conduta se preocupou também em criar mecanismos para controlar funcionários. Mas, como no caso dos clientes, as palavras do código limitam muito pouco as capacidades das empresas. A única limitação clara é relativa ao emprego de crianças e pessoas traficadas.

A ISOA também é responsável pela *Stability Operations Magazine*. A revista publica artigos focados no papel do setor privado para as operações de estabilização. A revista reforça o papel inaugural da organização, criar uma imagem positiva para a participação de PMSC em missões de paz. A revista veio a se tornar um dos principais meios de produção de conhecimento para ação, ou de produção de ideologia articulada aos interesses das PMSC. Conforme os termos de Cruck, mencionados no capítulo 1, a ISOA e sua revista se tornaram um canal para que a indústria exerça influência sobre seus clientes, em especial seu principal cliente, o Governo federal dos Estados Unidos.

Em 2007, um contencioso dentro da ISOA chamou atenção para o funcionamento do organismo. Em setembro daquele ano, ocorreu um dos casos de maior repercussão internacional sobre violações cometidas por PMSC. Funcionários da empresa *Blackwater* abriram fogo numa movimentada praça de Bagdá, matando dezessete pessoas e ferindo mais vinte e quatro. A *Blackwater* era, então, membro signatário da IPOA. Três semanas após o incidente, a empresa retirou sua filiação da IPOA depois que circularam informações de que o grupo abriria uma investigação sobre o incidente em Bagdá. Uma das empresas que lideraram a ofensiva contra a *Blackwater* foi a *DynCorp*. A tentativa das PMSC era utilizar a IPOA para tentar diferenciar as atividades da *Blackwater*, então bastante visada pela *mídia*, das demais empresas signatárias. Para tanto, o então CEO da *DynCorp*, Herb Lanese, afirmava que apenas 2% das receitas da empresa provinham de contratos de segurança, o mesmo tipo de contrato sob os quais operavam os funcionários da *Blackwater* no Iraque. Em entrevista, Lanese afirma:

Only 2 percent of DynCorp's revenues come from security work. So, when you compare us to Blackwater, 2 percent of our revenue is on the same basis of Blackwater. Unfortunately, it's very visible work that tends to attract a disproportionate amount of attention that I believe unfairly distorts the image of DynCorp... I do want you to know that in this narrow space in which we compete with Blackwater, we believe we are a very different company. (FALCONER, 2007)

Por fim, ao se referir ao incidente com a *Blackwater*, Lanese destaca o impacto que esse tipo de acontecimento pode ter para a indústria. Ao hierarquizar suas preocupações, o CEO destaca a importância das relações com o governo, com a população iraquiana, e principalmente com os investidores da *DynCorp*, que poderiam vir a questionar os padrões de responsabilidade da empresa:

(...) we're not taking any pleasure in Blackwater's troubles, because I think it's harmful for not only other companies that do this work, like ourselves, but it's harmful for our country as well and our relations with Iraqi people. But I think our investors deserve to know how very seriously we take the work we

perform and how responsibly we carry it out. (FALCONER, 2007)

As preocupações de Lanese apontam, finalmente, para as principais forças que atuam sobre as PMSC. Em primeiro lugar, evidentemente, o governo dos EUA, o grande cliente das PMSC. Em segundo lugar, os investidores da *DynCorp*, uma força relevante para as decisões da empresa. E, em terceiro lugar, a opinião pública, responsável por repercutir as violações das PMSC, e que poderiam impactar nos dois outros atores mencionados.

A segunda importante associação de PMSC da qual a *DynCorp* fez parte é a *Private Security Company Association of Iraq* (PSCAI). Formada em 2004, a organização foi extinta em 2011. A PSCAI chegou a contar com mais de 40 empresas antes de sua dissolução. Diferentemente da ISOA, a PSCAI contou com companhias de diversos países, incluindo empresas locais. Nos anos em que existiu, a organização serviu a três propósitos. Dois deles coincidem com os propósitos da ISOA. A PSCAI foi um instrumento para defesa dos interesses das PMSC no Iraque, e também serviu como uma tentativa de regulação para as empresas. A PSCAI teve uma atribuição adicional para o caso do Iraque. Em 2004, a *Coalition Provisional Authority*, o governo de transição no Iraque, foi extinta. Uma parte da autoridade era dedicada ao controle das PMSC que funcionaram no país. O chamado *Private Security Company Working Group* foi também extinto no momento em que o governo retornou às mãos de autoridade iraquianas. A partir desse momento, a PSCAI cumpriu a função de interlocutor entre as PMSC instaladas no país e os governos do Iraque e dos Estados Unidos.

No período de formulação das leis que regeriam a segurança privada no Iraque, a PSCAI teve papel ativo no processo legislativo. Em sua carta de intenções, a PSCAI afirma que seu primeiro objetivo é “*To assist Members and MOI with Private Security Company (PSC) Registration and Regulation*” (PSCAI, 2006). O Ministério do Interior do país trabalhou juntamente com o DoS e a PSCAI para desenvolver o projeto de lei. Em setembro de 2006, um encontro reuniu o Ministério e a PSCAI para discutir o projeto de lei referente ao registro de empresas no país (PSCAI, 2006). O projeto final, foi bastante

favorável às PMSC, e incluía diversos dos dispositivos que haviam sido instituídos pela autoridade provisória. O mais importante, revogou a lei iraquiana anterior que impedia empresas de segurança estrangeiras de se instalar no país. A versão final da lei incluía a PSCAI como um dos instrumentos para o registro de empresas no país. Se as associações de indústria têm a função fundamental de *advocacy* a favor de seus interesses, a PSCAI foi muito além, funcionando parcialmente como autoridade e legisladora. As empresas que foram, em parte, fruto das reformas neoliberais em seus países de origem, haviam se tornado atores ativos na expansão da reformulação dos Estados neoliberais em outras partes.

Uma terceira organização de indústria, não específica para as PMSC, congrega também setores das empresas militares e de segurança privada. A *National Defense Industry Association* (NDIA) foi formada a partir da fusão de duas outras organizações. A mais antiga precursora da NDIA, a *American Defense Preparedness Association* (ADPA) é uma organização fundada em 1919 com o intuito de conectar funcionários do governo e organizações que representam as forças armadas, com profissionais militares e da indústria. A organização se tornou um símbolo do chamado complexo militar-industrial, já que tinha como objetivo conectar as forças armadas norte-americanas ao desenvolvimento de uma indústria bélica nacional. O diagnóstico ao final da I Guerra Mundial era de que os Estados Unidos haviam dependido demais de armamentos e equipamentos europeus. A outra organização que precedeu a NDIA, a *National Security Industrial Association* (NSIA) havia sido fundada em 1944 com o intuito de servir os mesmos propósitos da ADPA mas para se relacionar com o extinto Departamento da Marinha. Com a criação do DoD, em 1949, a NSIA ampliou suas operações e passou a ocupar um espaço sobreposto ao da ADPA. Em 1997, a NSIA e a ADPA se fundiram para formar a NDIA, uma grande confederação de organizações de classe que representam os diferentes setores da indústria armamentista e de defesa dos Estados Unidos junto ao governo.

A *DynCorp* é membro da NDIA. Uma das ramificações importantes da associação é a *National Training and Simulation Association* (NTSA)

organização que congrega companhias especializadas em treinamento militar, da qual a *DynCorp* também é membro. A NTSA foi originalmente fundada em 1988, num momento em que se previa uma diminuição dos volumes de gastos militares nos Estados Unidos, conforme já tratado neste capítulo. De acordo com a descrição de funções da associação, seu principal objetivo é promover a indústria do treinamento militar junto ao governo dos Estados Unidos. Adicionalmente, a associação busca cumprir também um papel regulador, seja através de influência junto a legisladores para aprovação de normas que regulem essa indústria, seja através de códigos de conduta e manuais de ética e boas práticas para as empresas membro (NTSA, 2015).

A *DynCorp* é também membro de diversas associações de lobby militar, que representem os interesses específicos de algumas de suas áreas de especialidade. A *Army Aviation Association of America* (AAAA); a *National Guard Association of the United States* (NGAUS); a *Association of the US Army* (AUSA); e a *Armed Forces Communications and Electronics Association* (AFCEA). Essas organizações, formadas principalmente por militares da ativa e da reserva, serão apresentadas em mais detalhe no capítulo 4, pois apresentam características que as distinguem das organizações tratadas na presente seção. São duas as características distintivas dessas organizações que as tornam particulares. Em primeiro lugar, não são organizações comerciais, embora aceitem filiações empresariais. Isso significa que representam os interesses de militares e ex-militares, e não necessariamente interesses comerciais. Ademais, essas organizações servem também a um propósito associado a boas relações com os militares, mas distinto da busca por influência política. Essas organizações são espaços relevantes de recrutamento para as PMSC.

O mercado para as PMSC no Oriente Médio sempre foi relevante, como já pudemos observar ao acompanhar a história da *DynCorp*. O valor atribuído a esse mercado fica mais evidente ao observarmos a importância que as câmaras de comércio e as organizações bilaterais de promoção de comércio possuem dentro do quadro de vínculos corporativos da *DynCorp*. A empresa faz parte da *American Chamber of Commerce in Afghanistan*; *American Turkish*

Council (ATC); National Council on U.S.-Arab Relations; U.S. Business Council in Iraq (USBCI); e U.S.-UAE Business Council (DYNCORP, 2015). Essa é a única região do globo para a qual a *DynCorp* apresenta vínculos em associações. É também a região que mais recebe fluxos de ajuda militar norte-americana. Mais adiante no capítulo 4, serão descritos os mecanismos existentes nos Estados Unidos para exportação de serviços militares. Os gastos militares norte-americanos com governos aliados tornam-se uma fonte de receita adicional cativa para empresas norte-americanas, como é o caso de diversas das grandes PMSC.

Em resumo, é possível afirmar que a *DynCorp* investe, em primeiro lugar, em participar de organizações e associações que representem seus interesses junto ao governo dos EUA, seu principal cliente. Essas associações são formadas por empresas concorrentes da *DynCorp*, mas que apresentam interesses comuns, como a defesa de sua reputação. Como é também nos Estados Unidos que maior parte da “repercussão negativa” da atuação das PMSC se manifesta, e, portanto, é ali que se desenrola uma batalha pela percepção pública que se tem dessas empresas. Apesar do crescimento das organizações que representam especificamente as PMSC, essas mesmas empresas estão representadas dentro de grupos de interesse mais amplos, notavelmente a NDIA, maior representante das indústrias militares nos EUA. Adicionalmente, a *DynCorp* busca estreitar vínculos com governos aliados dos Estados Unidos que recebam grandes fluxos de ajuda militar, e que utilizam esses valores na aquisição de material e serviços nos EUA. Ou seja, uma terceira preocupação comum das PMSC está relacionada à exportação de serviços militares. No capítulo 4 serão retomadas mais especificamente duas dinâmicas aqui apresentadas: os vínculos das PMSC com seus grandes clientes, especificamente com o governo dos Estados Unidos; e os esforços de regulação do mercado para as empresas militares e de segurança privada.

Capítulo 3 – A *DynCorp* em campo – operações e atividades da PMSC

O presente capítulo tem como objetivo investigar a dimensão da *DynCorp* que se manifesta nos seus palcos de atuação. Isso significa que as diferentes partes desse capítulo proporcionam uma viagem por diferentes partes do globo, seguindo a empresa *DynCorp* onde quer que ela tenha estabelecido suas atividades. Nas palavras utilizadas na introdução, investigaremos aqui a atuação da empresa nos Estados territoriais. No entanto, cabe uma ressalva: conforme já tratado na introdução, utilizar os espaços territoriais nacionais como lente analítica é uma limitação à qual a presente pesquisa não tem o intuito de incorrer. É por esse motivo que alguns dos casos aqui mencionados irão extrapolar as fronteiras estabelecidas no título de cada uma das partes.

Foram selecionados, para o presente capítulo, os casos de maior visibilidade e que permitirem *insights* sobre a atuação das PMSC. Uma breve discussão seguirá a descrição em cada um dos casos tratados. Alguns dos casos mencionados serão tratados com menor aprofundamento, já que podem ser redundantes com os demais esforços de investigação. Existem também os casos que sofrem por falta de clareza de informação. Nesses casos as fontes estarão comentadas com referência ao seu viés específico.

Como é possível perceber na figura 2, a *DynCorp* não tem uma única especialidade, ou uma área predominante de atuação. Pelo contrário, é possível perceber um grande equilíbrio entre as fontes de receitas da empresa divididas por função. Em vista desse grande equilíbrio nas fontes de receitas, é necessário que o foco de análise seja também difuso, em busca de compreender quais são as principais especialidades da *DynCorp*, e como ela se tornou uma empresa prestadora de cada um desses serviços.

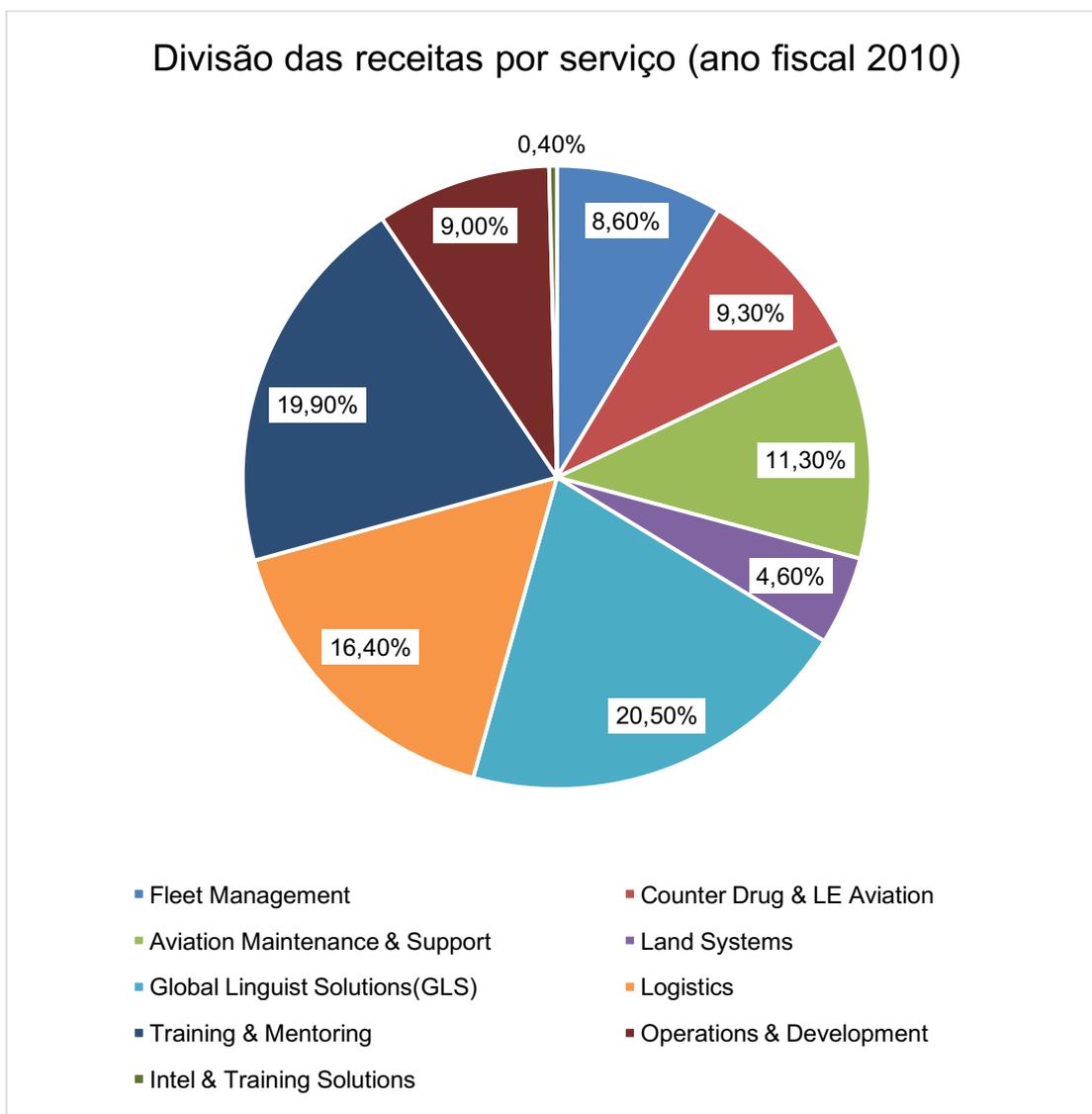


Figura 2 - Divisão das receitas da DynCorp, por serviço (ano fiscal 2010)

Fonte: (DYNCORP, 2010, p.8)

As diferentes subdivisões do presente capítulo não são independentes umas das outras. Isso quer dizer que alguns dos casos tratados em diferentes partes apresentam interfaces ou relações entre si. Por exemplo, os casos do treinamento da polícia no Afeganistão, e da manutenção de bases do exército no mesmo país, encontram-se em partes separadas, embora sejam evidentemente relacionados. As operações aqui descritas estão organizadas em termos da divisão, ou da taxonomia, criada pela literatura específica para as PMSC. Existem três grandes tipos de palcos aqui tratados. 1) os casos em que a empresa atua fora de zonas de conflito, ou nas zonas de conflito, mas

distantes do campo de batalha. Essa é a face da *DynCorp* que se apresenta como uma “empresa de apoio militar”. 2) casos em que a empresa atua no treinamento e na capacitação de forças fora dos Estados Unidos. Essa é a face da *DynCorp* que se apresenta como uma “empresa consultora militar”. E 3) casos em que a empresa atua disponibilizando mão-de-obra militar, ou seja, disponibilizando soldados e combatentes.⁵¹ Para a *DynCorp*, isso significou, ao longo de sua história, a disponibilização de dois serviços, pilotos e guarda-costas. Nesse aspecto, a companhia é uma “empresa prestadora militar”. Dentro de cada uma das seções, as operações estarão organizadas do ponto de vista cronológico quando pertinente, em termos temáticos, levando em conta qual o serviço prestado e quais os contextos de atuação da *DynCorp*.

3.1. A *DynCorp* como empresa de apoio militar

Conforme discussão no capítulo anterior, desde sua fundação a *DynCorp* se especializou na prestação de serviços terceirizados para o Governo Federal dos Estados Unidos. Mais especificamente, serviços de manutenção e mecânica para as Forças Armadas. Isso significa que a *DynCorp* se apresentou, ao menos parcialmente, como uma PMSC, desde seu primeiro contrato para operação de uma base militar, no ano de 1951. Esse período não coincide com a demarcação já disputada no primeiro capítulo, que situa no final da Guerra Fria o momento de surgimento dessa indústria. Na verdade, poderíamos cogitar que o surgimento da indústria de apoio militar tenha surgido com a criação dos primeiros *Contract Field Teams*, equipes de funcionários privados que operavam junto às forças militares regulares, em 1951.

Um segundo marco importante para a explosão de crescimento dos serviços terceirizados de logística é a criação do contrato LOGCAP, em 1985. Esse contrato previa a ampla terceirização e privatização dos serviços de logística do exército dos Estados Unidos. O ano de 1985 é especialmente importante para amparar a hipótese de que um fator de fundo, a formação do Estado neoliberal, seja um forte elemento explicativo para o surgimento e expansão das PMSC. A

⁵¹ A taxonomia das PMSC foi discutida na seção 1.3.1.

primeira parte do presente capítulo ajuda a elucidar, através da história das operações da *DynCorp*, de que maneira se construiu a condição que permitiu que hoje todo o setor logístico para as Forças Armadas dos Estados Unidos esteja nas mãos de empresas privadas.

Se levarmos em conta o gráfico anterior (figura 2), as funções incluídas nessa chave incluem *Logistics, Land Systems, Aviation Maintenance & Support*, e *Fleet Management*. A soma da participação dessas áreas de especialidade nas receitas da *DynCorp*, em 2010, representava 40,9%. Isso quer dizer que esse setor foi ao longo da história, e segue sendo hoje, a principal fonte de receitas da empresa. Se a empresa não é predominantemente voltada para funções de manutenção e logística, ela foi, sem dúvida, construída sobre essas áreas de especialidade.

3.1.1. A *DynCorp* em formação - manutenção de aeronaves, os CFT e o surgimento do mercado para as PMSC

Como já mencionado no capítulo anterior, a *DynCorp* se originou da fusão de duas empresas fundadas no ano de 1946, a *Land-Air, Inc.*, e a *California Eastern Airways*. Em 1951 a *Land-Air* venceu uma licitação que é considerada, pela própria empresa, como um importante marco para a história da companhia. O contrato entre a *Land-Air* e a *Air Force Logistics Command*, organismo responsável pela logística da aeronáutica norte-americana, formou os primeiros *Contract Field Teams* (CFT). Os CFT são as primeiras equipes de contratados privados que passaram a atuar junto às forças armadas dos EUA. É a partir dos CFT que o DoD passou a empregar empresas privadas como parte de sua força de trabalho. À princípio as funções terceirizadas foram relacionadas à logística e manutenção. O contrato firmado em 1951 previa que a *Land-Air*, precursora da *DynCorp*, seria uma das responsáveis pela manutenção de aeronaves e dos sistemas de armas da Força Aérea dos Estados Unidos no mundo todo. Desde então, a *DynCorp* e suas predecessoras prestaram continuamente serviços no âmbito dos CFT, o que significa que a *DynCorp* garantiu ao menos um dos contratos em todas as concorrências abertas pela Força Aérea desde 1951.

O primeiro CFT concedido à *Land-Air* consistia na operação da base aérea de *White Sands Missile Range*, a maior instalação militar dos EUA, localizada no Novo México. A base foi principalmente utilizada como campo de testes militares, e foi o local da primeira explosão de uma bomba atômica, em 1945. A base aérea foi um campo de testes para tecnologias militares e aeroespaciais. O contrato da *DynCorp* para operação de *White Sands* perdurou por mais de 50 anos, até que em meados dos anos 2000, quando outra empresa passou a operar a base (DYNCORP, 2015).

A *DynCorp* esteve presente, através dos CFT, em todos os grandes palcos de conflito que envolveram as Forças Armadas norte-americanas desde 1951, começando pela Guerra da Coréia. Os contratos se mantiveram ou foram ampliados ao longo da segunda metade do século XX, conforme cresceu a demanda por serviços mais complexos relacionados ao desenvolvimento tecnológico dos arsenais aéreos, e à crescente dependência do apoio de aeronaves, sejam aviões ou helicópteros, para as operações do exército norte-americano. Se a princípio a opção foi por procurar empresas terceirizadas como forma de baratear e flexibilizar a manutenção dos equipamentos militares, logo a relação se tornou de dependência.

Durante a Guerra do Vietnã, a *DynCorp* implantou oficinas para aeronaves em diversas localidades no país. A partir daquele momento existem relatos de outras empresas aéreas também operando os CFT. Embora a *DynCorp* tenha sido a única a fornecer técnicos e mecânicos na Guerra do Vietnã no ano de 1966, a partir de 1967, a *Lear Siegler* também passa a fazer parte do conflito. A partir de 1968 também a *Lockheed* também se torna uma prestadora de serviços no conflito (JLBR, 1970, p.253). É interessante notar que naquele momento as empresas que operavam os CFT não eram propriamente PMSC, mas por empresas de tecnologia aérea e fabricantes de aeronaves. A *DynCorp* já se destacava como uma empresa diferenciada, pois não era fabricante de aeronaves, embora seu passado estivesse associado ao setor de aviação.

O CFT é um dos muitos *multiple award contracts* dos quais a *DynCorp* faz parte. Esse tipo de concorrência tem diversos vencedores, que na verdade recebem a possibilidade de concorrer aos serviços. O contrato entre a *DynCorp*

e o Departamento de Defesa é do tipo *Indefinite Delivery Indefinite Quantity*, ou seja, a empresa gasta o quanto precisar dentro de um limite estabelecido, e depois recebe como pagamento um reembolso, mais uma taxa de lucro. Embora o contrato não detalhe especificamente qual serviço será prestado, já que dependem do desgaste e falhas específicas de cada equipamento, a *DynCorp* em geral se especializou na mecânica de aeronaves e na manutenção dos armamentos que equipam os aeronaves norte-americanas (AIR FORCE AUDIT AGENCY, 2007).

Em 1997 o contrato CFT foi concedido a quatro empresas, entre elas a *DynCorp*. O contrato teria duração de dez anos, e, portanto, seria auditado, revisto e aberto a uma nova concorrência em 2007. O enorme crescimento dos compromissos militares dos EUA no período fez com que o contrato extrapolasse em muito suas previsões. Da previsão de US\$4,2 bilhões feita em 1997 para dez anos, o valor final subiu para US\$7,6 bilhões.

In 1997, the OC-ALC awarded four Indefinite Delivery Indefinite Quantity basic CFT contracts, with a cumulative value of \$4.2 billion over a 10-year performance period. As of October 2006, over \$7 billion had been obligated against the four contracts and the revised cumulative value was \$7.65 billion. (AIR FORCE AUDIT AGENCY, 2007, p.3)

Apesar de o valor do CFT ter excedido os limites em mais de 80%, um novo contrato foi firmado para o período seguinte. O último contrato CFT premiou sete empresas que poderiam concorrer pelos serviços específicos. Além da *DynCorp* concorrem as empresas *AECOM*, *CSC*, *DS2*, *L-3*, *URS* e *Nothropp Gruman*. O contrato firmado entre a *DynCorp* e a Força Aérea dos Estados Unidos esteve em vigor entre outubro de 2008 e julho de 2015. O valor total do contrato foi de quase US\$1,05 bilhões para o período de duração de pouco menos de sete anos. Nos termos do contrato, a *DynCorp* deveria operar em bases distribuídas por sete estados norte-americanos, além de operar também nas bases da Força Aérea na Alemanha, no Japão e em Guam.

A parte mais vultuosa do contrato, cerca de um bilhão de dólares é destinada à manutenção, reparação e reconstrução de equipamentos, especificamente armas. Uma parte menor do contrato, cerca de US\$45 milhões é dedicada à manutenção de mísseis e equipamentos militares. Esse contrato é o último de uma série de contratos firmados entre a empresa e a Força Aérea, que datam originalmente do contrato firmado pela *Land-Air* para operar a base *White Sands* (DYNCORP, 2008a).

Em 2012, além das missões em bases no exterior, principalmente para apoio das tropas no Afeganistão, a *DynCorp* detinha contratos de operação e manutenção das bases de *Patuxent River*, de *Sheppard Air Force Base* e *Andrews Air Force Base*. A última é a base de operações das aeronaves presidenciais, que inclui o serviço de adaptação e manutenção da principal aeronave presidencial, o *Air Force One*. A empresa foi a principal responsável pelas modificações para adaptar a aeronave ao uso presidencial. Além dos serviços de modificação, os funcionários da empresa cuidam da manutenção e apoio para operação da aeronave (DYNCORP, 2015).

O histórico da *DynCorp* como provedora de serviços de mecânica e administradora de bases aéreas iria qualificar a empresa para a revolução que aconteceria a partir dos anos 1990. Nesse período, as forças armadas dos EUA vão criar um gigantesco movimento de privatização e terceirização de todas as suas funções de logística. Se até então esse tipo de prestador de serviço era inexistente, algumas empresas que já trabalhavam junto às Forças Armadas saíam na frente em sua capacidade de integrar contratados privados às tropas oficiais.

3.1.2. A *DynCorp* como empresa de apoio militar - O contrato LOGCAP e a privatização da logística das tropas em campo

O *Logistics Civil Augmentation Program* (LOGCAP) é um programa do Exército dos Estados Unidos formulado com o intuito de ampliar sua capacidade operacional, através da privatização e terceirização de funções que não sejam parte do seu núcleo de especialidades. O projeto havia sido planejado originalmente como forma de permitir reação rápida em casos de emergências

ou de operações com tempo reduzido de planejamento. O que o LOGCAP veio a significar de fato é que a grande maioria dos serviços de logística e provisão das Forças Armadas em operações fora do território americano, como correspondência, lavanderia e alimentação, passaram a fazer parte dos contratos com empresas privadas.

O contrato LOGCAP foi ativado pela primeira vez em 1988, quando a *United States Army Corps of Engineers* (USACE) terceirizou a construção de oleodutos no sudeste asiático. Na ocasião o LOGCAP ainda não havia tomado a forma que veio a ter posteriormente. Naquele momento, o intuito do programa era a terceirização de obras e reformas anteriormente formuladas pelo corpo de engenheiros do exército. Também não existia, naquele período, a demanda logística que as operações militares internacionais norte-americanas vertiam a ter nos anos seguintes. A Guerra do Golfo, iniciada em 1990, parece ser um marco importante para o crescimento da terceirização dos serviços de logística. O LOGCAP seria reformulado nos anos subsequentes a esse conflito, e a quantidade de funcionários terceirizados para serviços de logística terá grande impacto se compararmos com a Guerra dos Balcãs (GLOBALSECURITY.ORG, 2015).⁵²

O conceito atual do LOGCAP foi firmado pela primeira vez em 1992. O contrato foi assinado depois de uma concorrência na qual a empresa *Brown & Root Services Corporation*, atual KBR foi selecionada. O contrato é do tipo *cost-plus-award-fee contract*, que significa que a empresa recebe por todas as suas despesas autorizadas, mais um adicional que representa o lucro. Esse tipo de contrato, extremamente flexível, não prevê um valor fixo para as operações. Pelo contrário, ele é expandido ou reduzido conforme as exigências de gastos definidas caso a caso. A KBR passou a operar o contrato naquele mesmo ano, provendo apoio às tropas da Missão de Paz das Nações Unidas na Somália. De acordo com a KBR, a empresa operou dentro do LOGCAP para prestar apoio logístico para tropas na Bósnia, Kosovo, Macedônia, Hungria, Arábia Saudita, Haiti, Itália e Ruanda. Em 1996, o controlador do LOGCAP passou a

⁵² O impacto específico do LOGCAP entre as guerras do Golfo e dos Balcãs será tratado no capítulo 4.

ser a *Army Materiel Command*, ou seja, passou a representar de maneira mais explícita o setor de logística (KBR, 2015).

A *DynCorp* recebeu o contrato LOGCAP II pela primeira vez em 1997, através de uma concorrência aberta. A *DynCorp* operou esse contrato de maneira exclusiva entre 1997 e 2001. Esse interim não favoreceu a *DynCorp* nos anos que operou o contrato, por dois motivos. Em primeiro lugar, os anos coincidem com um período de pouco movimento das Forças Armadas dos Estados Unidos em grandes operações militares. A Guerra da Bósnia havia se encerrado, e as Guerras no Afeganistão e no Iraque ainda não haviam se iniciado. As missões de apoio a forças norte-americanas no período ficaram restrita a operações de pequeno porte. De acordo com Axelrod (2014), no período a *DynCorp* ficou responsável pela logística das tropas norte-americanas nas Filipinas, Guatemala, Colômbia, Equador, Timor Leste e Panamá. A exceção é a Guerra de Kosovo, e esse momento apresenta um caso de discussão relevante.

Em 1996, no ano em que foi aberta a nova concorrência para o LOGCAP, as tropas norte-americanas seguiam estacionadas na Bósnia para a implementação da Missão de Paz da ONU. Pouco tempo depois, as forças da Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN), responsável pela missão de paz, se engajariam numa nova fase do conflito, dessa vez em Kosovo. No entanto, o comando norte-americano para os Balcãs havia se tornado de tal maneira dependente do apoio da KBR, referente ao LOGCAP I, que no momento da assinatura do LOGCAP II foi requisitado que a região dos Balcãs fosse excluída da jurisdição da *DynCorp*. Para o caso da Bósnia, a KBR seguiria sendo a provedora dos serviços de logística.

The U.S. commanders in the Balkans were satisfied with the support they received from KBR. They did not wish to switch to a new contractor. Rather than having DynCorp take over LOGCAP support in the Balkans, the United States Army Europe (USAREUR) awarded a new Balkans Support Contract to BRS (the company that was later called KBR) in 1997 on a sole source basis. They competed for this work in 1999 and

BRS won the new contract and remained as the Balkans support contractor. (SMITH, 2012, p.36)

De acordo com Smith (2012, p.37) a mudança de empresa, esperada do ponto de vista da concorrência e e da redução de custos, pode esbarrar em restrições para as operações em campo. No caso da Bósnia, o autor cogita que o pessoal terceirizado tinha mais experiência em campo do que os oficiais do exército, que rodavam para outros postos de tempos em tempos. Isso passou a significar que os funcionários da KBR obtiveram status dentro dos comandos, servindo como conselheiros para os oficiais do exército. No entanto, isso não significa que os funcionários terceirizados estejam cumprindo seu papel com eficiência.

The contractor also becomes quite good at doing those things that make the commander happy. However, that the commander and his staff are happy with the contractor does not mean the contractor is doing a good job. It is difficult for the commander to judge whether the contractor is spending money wisely. The contractor's business systems are not visible to the commander. Overstaffing, faulty subcontracting, redundant systems, etc. will not register as problems for the commander. Under LOGCAP III, commanders were consistently pleased with KBR work, even while auditors, administrators and whistleblowers were identifying major problems. (SMITH, 2012, p.37)

O contrato da KBR se tornou crescentemente lucrativo quando as organizações geralmente responsáveis pela acomodação de refugiados, particularmente a Cruz Vermelha, pediram ajuda à OTAN para lidar com os crescentes fluxos de refugiados kosovares. A OTAN, por sua vez, ativou o contrato LOGCAP “alternativo” com a KBR para construção dos campos de refugiados. Ao final da operação, a estimativa de gastos original de US\$180 milhões havia alcançado a quantia de US\$1 bilhão (AXELROD, 2014, p.283).

Em 2001 o contrato LOGCAP III voltou às mãos da *Brown & Root Services Corporation*, então chamada *Halliburton-KBR*. Nesse momento, o contrato que

teria duração de até dez anos não previa limite de valor para os gastos. O contrato gerou controvérsia, já que os auditores do governo não foram capazes de prestar contas de uma série de gastos apresentados pela empresa, e justificar os pagamentos que deveriam ser efetuados pelo Pentágono (DID, 2011). De acordo com Holan (2010) a KBR recebeu aproximadamente US\$553 milhões em pagamentos indevidos no período que operou o LOGCAP III. Além desse valor, a *Defense Contract Audit Agency* ainda reteve mais US\$289 milhões em pagamentos provenientes de cobranças consideradas indevidas. A polêmica foi agravada pelo fato do então vice-presidente dos Estados Unidos, Dick Cheney, ter sido o CEO da Halliburton entre 1995 e 2000, quando se afastou do cargo para concorrer à presidência. Até o final de seu contrato, em 2006, a KBR havia recebido aproximadamente US\$22 bilhões para provisão de serviços de apoio às tropas americanas no Iraque (REUTERS, 2007). Ao final de 2006, em meio à polêmica da auditoria no contrato LOGCAP III, a Halliburton vendeu sua participação na KBR. Coincidentemente, apenas alguns meses depois, foi anunciado o lançamento da concorrência para o LOGCAP IV.

A condição contratual que permitia gastos sem um teto estabelecido iria se modificar em 2007, quando o LOGCAP IV foi reformulado para que diversas empresas pudessem se habilitar a prestar serviços dentro desse sistema de terceirização. A partir de junho de 2007, duas outras empresas além da KBR, a *DynCorp* e a *Fluor Intercontinental* foram premiadas com o contrato. O novo mecanismo permitia que as três companhias pré-selecionadas pelo contrato concorressem entre si para cumprimento das funções específicas. O contrato poderia ser renovado por até dez anos, e segue vigente em 2015. As operações norte-americanas no Afeganistão, e principalmente no Iraque, que envolviam uma ocupação militar com grande quantidade de tropas no solo, haviam aumentado tanto a demanda por serviços de logística que os contratos LOGCAP passaram a incluir uma limitação de gastos. Nesse momento, cada uma das empresas poderia receber, no máximo, US\$5 bilhões anualmente. Dado que o contrato havia sido dividido por três empresas, isso ainda significaria um gasto total de US\$15 bilhões anualmente. Para fins de comparação, o gasto total das Guerras do Afeganistão e do Iraque, no ano de

2006, foi de US\$72 bilhões. Isso significa que o LOGCAP corresponde a aproximadamente 1/5 dos gastos militares dos Estados Unidos nas duas grandes guerras que empreendeu ao longo da primeira década do século. Adicionalmente, também em 2007, um contrato de US\$45 milhões anuais, chamado *LOGCAP Support Contract* foi destinado à empresa *Serco, Inc.* O contrato tem como objetivo monitorar e coordenar as três outras empresas envolvidas no contrato principal do LOGCAP (DID, 2011).

No contrato LOGCAP IV, firmado em 2007, a *DynCorp* recebeu uma série de *task order* (ordens de tarefa), atribuições específicas para demandas do exército dos Estados Unidos. A primeira *task order*, comum às três empresas que operaram o LOGCAP IV, é a formação de um *Program Management Office* (PMO). O PMO é responsável pelo planejamento estratégico do LOGCAP. A PMO fica responsável pela formulação de planos gerais e planos operacionais específicos. Além disso, as empresas que integraram a PMO tiveram grande influência nos desdobramentos futuros de planejamento de operações, pois ficaram responsáveis por criar uma biblioteca de planos de operações de contingência para diversos países. É também de responsabilidade da PMO a coordenação entre as diferentes empresas prestadoras de serviços, e a divisão de tarefas entre as três empresas. Por fim, representantes da PMO estão presentes nas instalações onde operam as empresas do LOGCAP para gerenciar e supervisionar as diferentes atividades. Esse é a única das quatro ordens recebidas pela *DynCorp* que é remunerado num valor fixo.

A segunda *task order* gerida pela *DynCorp*, a partir de 2008, é o *Kuwait AOR LOGCAP Support Ops*. Dentro dessa divisão do LOGCAP IV, a *DynCorp* ficou responsável por toda a operação das funções de logística e apoio para as tropas americanas estacionadas ou em trânsito pelo Kuwait. Existiam quatro bases norte-americanas no Kuwait no ano de 2008, quando a *DynCorp* passou a operar essa subdivisão do contrato LOGCAP IV. A mais importante, o *Camp Arifjan* tem uma população de aproximadamente 9000 pessoas. Além da base de *Camp Arifjan*, ficam no Kuwait a *Ali Al Salem Air Base*, e o *Camp Patriot*, base naval que serve a Quinta Frota da Marinha dos Estados Unidos.

De acordo com o comunicado da *DynCorp* no ato da assinatura do contrato, a empresa ficaria responsável por:

(...) movement control operations, managing the in-transit logistics and facilities needed for U.S. military personnel to arrive and depart the Kuwait AOR. This includes base camp services, life support and operations and maintenance for U.S. government facilities, including designated debarkation seaport and airports. (DYNCORP, 2015a)

A terceira *task order* da *DynCorp* dentro do LOGCAP IV foi a manutenção do *Udairi Airfield – Airfield Support Ops*, também no Kuwait. A empresa passou a operar esse contrato a partir de 2009. A base é utilizada como ponto de entrada em território iraquiano, ao norte. A base se tornou o principal hub aéreo das Forças Armadas dos Estados Unidos no Oriente Médio (LIEWER, 2003). De acordo com a empresa, suas funções dentro desse contrato eram “*firefighting, fire protection support, equipment and vehicle maintenance, airfield operations, flight dispatch, air traffic control tower services, and weather observation and forecasting services*” (DYNCORP, 2015a). Em outras palavras, para esse contrato específico, a *DynCorp* ficou responsável pela operação completa de todas as funções de operação do aeroporto.

A quarta *task order* recebida pela *DynCorp* dentro do contrato LOGCAP IV foi a *Afghanistan South Basic Life Support*. Ainda em 2009, a *DynCorp* recebeu sua maior tarefa até então dentro do contrato LOGCAP: a provisão de serviços de logística para todas as bases de operações na região de comando estabelecida no sul do Afeganistão. De acordo com a empresa, entre suas responsabilidades estão:

(...) operations and maintenance support, including but not limited to: facilities management, electrical power, water, sewage and waste management, laundry operations, food services and transportation motor pool operations. DynCorp International will also provide various construction services for additional sites. (DYNCORP, 2009b)

O tamanho do contrato da *DynCorp* no Afeganistão é bastante superior ao dos contratos anteriores para operações de apoio à Guerra do Iraque. Enquanto o *Kuwait AOR LOGCAP Support Ops* previa remunerações de US\$77 milhões por ano, e a operação da base aérea de *Udairi* previa remunerações de US\$20,8 milhões por ano, a *Afghanistan South Basic Life Support* previa remunerações de até US\$643,5 milhões por ano. Esse valor representava a segunda maior “*task order*” dentro do LOGCAP (DYNCORP, 2009b).⁵³

As últimas duas *task order* recebidas pela *DynCorp* em 2015, não são mais ligadas às operações norte-americanas no Oriente Médio. As novas funções da *DynCorp* dentro do LOGCAP IV são voltadas para a manutenção de bases militares norte-americanas já existentes, em regiões onde o exército não está envolvido em grandes conflitos ou projetos de reconstrução. A *DynCorp* fica responsável pela provisão de serviços de logística para o *Geographic Combatant Command*, instalação militar que faz parte do *United States North America Command* (NORTHCOM) e o *United States Pacific Command* (PACOM). O NORTHCOM é responsável pelas operações militares norte-americanas na América do Norte, incluindo seu território. Já o PACOM é responsável pelas operações na região do Oceano Pacífico, incluindo o Leste Asiático e Oceania. Apesar de grande importância geográfica, o “*task force*” para essas regiões prevê gastos anuais de até US\$77 milhões, valor bastante inferior ao alcançado pelos contratos anteriores para o Oriente Médio (DYNCORP, 2015b).

3.1.3. Os contratos AFCAP e GCSC – a *DynCorp* e os desdobramentos do LOGCAP

Em 1997, a Força Aérea dos Estados Unidos criou um contrato nos mesmos moldes do LOGCAP, o chamado *Air Force Contract Augmentation Program* (AFCAP). O AFCAP já surgiu com previsão de inclusão de uma ampla gama de serviços, como por exemplo construção e serviços logísticos. De maneira geral,

⁵³ A maior *task order* dentro do LOGCAP IV foi destinada à empresa KBR, que provê apoio logístico para todas as operações do exército norte-americano no Iraque. O contrato firmado junto à KBR prevê remunerações de até US\$2,345 bilhões por ano. Entre as funções estão: *CTP – Corps Logistics Support Services (CLSS)*, *Theater Transportation Mission (TTM)*, *Postal Services*, *Ice Plant Operations*, *Air Terminal Operations*.

o AFCAP surgiu para cumprir as exatas mesmas especificações que o LOGCAP veio a ter para o exército. A concorrência para o contrato AFCAP I, aberta em 1997, foi vencida pela empresa *Readiness Management Support* (RMS), parte do grupo IAP. A mesma RMS venceu uma nova concorrência em 2002, quando assumiu o contrato AFCAP II.

Entre 2005 e 2014 vigorou o contrato AFCAP III, que selecionou quatro empresas para concorrerem pelas “task orders” para a Força Aérea. A RMS-IAP seguiu como uma das empresas incumbidas pelo AFCAP. Além dessa empresa, a *DynCorp International*, a *URS*, e a *CH2MHill* também ficaram responsáveis pelo cumprimento desse contrato. A *DynCorp* pode, através do AFCAP III expandir sua relação com a Força Aérea dos Estados Unidos também para serviços de apoio e logística, além dos serviços de manutenção e mecânica.

Em 2008, a *DynCorp* recebeu sua primeira *task order* sob o AFCAP, para manutenção e operação logística da base aérea de Al Udeid, no Qatar. As funções da empresa variavam desde a contratação de zeladores até serviços de saneamento, como fornecimento de água e esgoto (DYNCORP, 2008). Em 2012 a *DynCorp* recebeu mais cinco *task order* no âmbito do contrato AFCAP III, para operar junto à Força Aérea em três localidades. Na Academia da Força Aérea, no estado do Colorado, e nas instalações nos Emirados Árabes, onde a empresa deveria instalar serviços de alarme e combate a incêndios. E a parte mais importante do contrato, o fornecimento de materiais e manutenção de todas as instalações da Força Aérea dos Estados Unidos no Afeganistão. Os serviços incluem também acompanhamento dos esquadrões de engenheiros civis que trabalham na reconstrução do país, e serviços de manutenção de todos os veículos utilizados pela Força Aérea no país (DYNCORP, 2012a; 2012b). A última *task force* recebida pela *DynCorp* dentro da AFCAP foi a operação do *Bagram Air Field*, base localizada também no Afeganistão. De acordo com a empresa, suas funções serão: “*team members will support operations in engineering, logistics, human resources, and information technology services*” (DYNCORP, 2015b).

Em 2015 a *DynCorp* foi novamente selecionada, assim como mais sete empresas, para continuar prestando serviços de logística para a Força Aérea dentro do contrato AFCAP IV. O novo contrato AFCAP, com duração de até seis anos, tem valor máximo de gastos previsto de US\$5 bilhões para o período. Além da *DynCorp*, as companhias selecionadas são a mesma RMS, que esteve presente em todos os AFCAP até então, AECOM, CH2M Hill, *Exelis Systems Corp.*, *PAE-Perini*, além das empresas *Fluor* e KBR, que também dividem com a *DynCorp* o contrato LOGCAP (EDWARDS, 2015). Mais adiante serão consideradas as motivações para o crescente número de empresas compreendidas dentro dos contratos de prestação de serviços logísticos.

A *DynCorp* venceu, no ano de 2006, a concorrência para obter o contrato *Global Contingency Services Contract* (GCSC), o contrato similar ao LOGCAP para a Marinha dos Estados Unidos. Para essa concorrência, a *DynCorp* formou uma joint venture com outras duas empresas, a *Parsons Global Services*, e a *PWC Logistics*, para formar a empresa *Contingency Response Services* (CRS). O contrato teve duração de cinco anos, e valor total estimado de até US\$450 milhões para o período. No mesmo ano de 2006, a Marinha dos Estados Unidos concedeu à CRS, grupo formado pela *DynCorp* dois contratos, um para manutenção de aeronaves no Kuwait, e outro para a administração das instalações médicas da marinha em solo e em suas embarcações. Em 2007, a CRS, passou a operar as instalações da marinha norte-americana nas Filipinas.

No ano de 2011 o contrato GCSC passou por nova concorrência. Nessa ocasião, seis empresas foram selecionadas para concorrerem às *task orders* específicas. A CRS, grupo formado pela *DynCorp* foi novamente selecionado, ao lado da KBR e da *Fluor*. Juntas, as três empresas compartilham o LOGCAP IV. Além dessas também participam as empresas IAP, *Pacific Contingency Services* e *URS Group*. IAP e URS são também duas das empresas responsáveis pelo contrato AFCAP junto à Força Aérea. Nesse ponto é possível afirmar que, apesar da tentativa de diversificar os fornecedores e ampliar a concorrência entre as empresas para os contratos de logística, as empresas selecionadas parecem ser as mesmas na maioria dos casos. Com

isso, é possível retomar a discussão presente na última seção do capítulo 2, a respeito da concentração ou dispersão do mercado. Ao menos para os grandes contratos de logística, o mercado impõe uma condição de centralização e concentração em algumas grandes empresas, capazes de fornecer a ampla gama de serviços internacionais demandados por esse tipo de demanda. As mesmas empresas que concorrem para os LOGCAP, concorrem também para o AFCAP e para o GCSC.

Em relação aos valores envolvidos nos contratos de logística, seguem sendo o maior setor para as PMSC. Como já exposto, o valor do LOGCAP IV chega a representar quase 20% do valor total das operações norte-americanas no Iraque e Afeganistão. Os valores para os programas AFCAP e GCSC foram, historicamente, mais baixos do que os valores para os contratos LOGCAP. Isso não significa que os valores para os contratos junto à Força Aérea e a Marinha sejam insignificantes. O contrato para a base aérea no Qatar previa remunerações de até US\$26 milhões, enquanto que os três contratos firmados em 2012 previam, juntos, remunerações de aproximadamente US\$40 milhões anuais. Já o contrato com a Marinha previa remunerações de até US\$450 milhões para os cinco anos de duração. Apesar de valores importantes, todos eles estão bastante distantes dos quase US\$650 milhões anuais para a operação do exército no sul do Afeganistão, parte do LOGCAP IV.

3.2. A *DynCorp* como consultora militar – missões de treinamento e formação

A *DynCorp* iniciou sua história como uma PMSC focada nas funções de manutenção e logística, ou seja, como uma empresa de apoio militar. No entanto, desde cedo a empresa disponibilizou serviços de capacitação e treinamento de pilotos, além de também disponibilizar diretamente a contratação de pilotos.⁵⁴ Isso significa, de acordo com o que revela a história da companhia, que em nenhum momento específico é possível isolar uma das diferentes áreas de especialidade para descrever a *DynCorp*. O que é possível perceber, de acordo com a presente seção do texto, é um crescimento

⁵⁴ Na seção 3.3 do presente capítulo

importante nas missões de treinamentos, principalmente associados a projetos de reconstrução pós-conflito e reforma no setor de segurança (SSR), a partir dos anos 1990.

A *DynCorp*, empresa que desde os anos 1970 disponibilizou serviços para treinamento de pilotos passou a integrar, a partir dos anos 1990, grandes projetos para treinamento de polícias civis e forças armadas. Essas missões estiveram associadas principalmente a seu grande cliente nessa área, o Departamento de Estado dos Estados Unidos (DoS). A *DynCorp* é uma das operadoras do contrato CivPol do DoS, gerenciado especificamente pelo *State Department Bureau of International Narcotics and Law Enforcement Affairs*. O CivPol é o programa responsável por disponibilizar forças de segurança pública internacionais para zonas de conflito em missões de paz. O programa foi formulado de maneira que policiais voluntários de diversas nacionalidades fossem enviados para cumprir funções policiais nas localidades onde se desenvolvessem missões de paz. Para o caso da participação norte-americana, em vez de voluntários, a opção foi pela terceirização desse serviço para empresas privadas. Até 2004, a *DynCorp* foi a única responsável pelo contrato. A partir desse ano, a empresa passou a dividir os contratos com outras empresas, nos mesmos moldes do que ocorreu para os contratos LOGCAP, AFCAP e GCSC. Os casos de treinamento de polícias que veremos a seguir foram feitos no âmbito desse programa, que em geral se divide em três grupos de mandatos: provisão de guardas armados para funções policiais; treinamento e equipamento de forças policiais locais; e monitoramento e supervisão das atividades de polícias locais. Veremos a seguir casos que ilustrem essas diferentes funções.

3.2.1. Treinamento de pilotos – a velha *DynCorp* consultora militar

O primeiro grupo de instrutores da *DynCorp* para treinamento de pilotos fora dos Estados Unidos foi formado para missão na Arábia Saudita. Desde meados dos anos 1970, pilotos da empresa foram contratados pelo governo saudita para pilotar helicópteros que seriam usados para monitorar as peregrinações para a cidade de Meca. Esses mesmos pilotos ficaram responsáveis, posteriormente, por treinar pilotos locais para que pudessem

continuar operando as aeronaves da força aérea saudita. Os contratos entre a *DynCorp* e governos estrangeiros são de difícil acesso. Isso significa que existe pouca informação disponível sobre esses contratos específicos. Para o caso dos pilotos da *Dynalectron* na Arábia Saudita, as principais fontes de informação são manuais jurídicos norte-americanos que tratam de um caso de assédio de um piloto da empresa empregado na Arábia Saudita.

Os voos de helicópteros dos pilotos da *DynCorp* deveriam acompanhar as peregrinações a Meca. De acordo com as leis da Arábia Saudita, apenas muçulmanos podem entrar na cidade. Isso significava que apenas pilotos muçulmanos poderiam sobrevoar a cidade. O caso de assédio se desenrolou quando a *Dynalectron* fez com que seus pilotos se convertessem ao islamismo, para que pudessem desempenhar o contrato junto à Arábia Saudita. Em 1979, um dos pilotos contratados pela empresa, Wade Kern, abriu um processo contra a *Dynalectron*, por discriminação religiosa (JTA, 1980). Nos autos do processo, consta que a *Dynalectron* ofereceu uma posição a Kern como instrutor de voo na Arábia Saudita, cargo que não tinha a obrigação de conversão (LEAGLE, 1983). Esse é o único relato disponível de que a empresa tivesse também um contrato de treinamento com a Arábia Saudita já na década de 1970. Em 2015, a *DynCorp* ainda oferece vagas de instrutor de voo para aeronaves militares em localidades na Arábia Saudita, embora não existam informações públicas de um contrato entre o governo saudita e a empresa.

Por mais de vinte anos, desde meados da década de 1990, a *DynCorp* foi responsável pelo treinamento dos pilotos da Força Aérea dos Emirados Árabes (EAU). Essa missão faz parte de um contrato mais amplo sob o qual a *DynCorp* fica responsável por uma ampla gama de serviços relacionados à aviação de combate no país. De acordo com a empresa, as unidades que operam atualmente nos EAU são *Aviation Unit Maintenance*, *Aviation Intermediate Maintenance*, *Limited Depot-Level Maintenance*, *UAE Student Technician Training*, *Formal and OJT*, *UAE Pilot Aircraft Qualification Training* (DYNCORP, 2016). Os grupos responsáveis por manutenção de aeronaves e equipamentos podem ser os mesmos que estão incluídos nos contratos da AFCAP, já discutidos anteriormente. O diferencial, dentro desse contrato, é a provisão de

instrutores para voos de aeronaves militares, notadamente os *Lockheed Martin* F-16 e os helicópteros *Boeing Apache*, todos de fabricação norte-americana.

A Força Aérea dos EAU conseguiu, através de seu treinamento com a *DynCorp*, um grau de especialização que permite que seus pilotos operem junto aos pilotos norte-americanos. Pilotos dos EAU são também responsáveis pela operação de *drones* em diversas missões dos EUA na região do Oriente Médio.

U.S. military officers say that UAE fighter pilots, operators of HAWK surface-to-air missile batteries, and special operations forces are highly proficient and have demonstrated their effectiveness in recent air combat missions, particularly in Libya in 2011 and against the Islamic State. (KATZMAN, 2015a, p.18)

No capítulo 4 serão retomados os mecanismos de cooperação entre EUA e UAE que permitem que a *DynCorp* opere como um intermediário da política externa norte-americana para o país.

Em 2015, foram oferecidas vagas de empregos da *DynCorp* para instrutores de voo de aviões e helicópteros em Abu Dhabi, nos Emirados Árabes; em Riad, Karj e Taif, na Arábia Saudita; em Kabul, no Afeganistão e em Bogotá, na Colômbia. As vagas em Abu Dhabi provavelmente fazem parte dos programas *UAE Student Technician Training, Formal and OJT, UAE Pilot Aircraft Qualification Training*. As vagas em Riad, Karj e Taif, três localidades na Arábia Saudita, não podem ser claramente associadas a algum contrato público. Não existem informações disponíveis sobre as missões para as quais esses instrutores sejam utilizados. Essas vagas de emprego não são necessariamente relativas ao treinamento de tropas locais. Por exemplo, parte dos treinamentos das forças de segurança do Afeganistão são feitas fora daquele território, como poderá ser visto adiante. As vagas em Bogotá, na Colômbia, fazem parte de uma missão que será descrita também adiante, parte do programa de erradicação de drogas dentro do Plano Colômbia. As vagas em Kabul, no Afeganistão, fazem parte do programa da *DynCorp* que treina os pilotos da nova força aérea afegã, parte da missão mais ampla de formação

das novas forças de segurança do país. Essa missão também será descrita adiante na presente seção.

3.2.2. Treinamento da polícia e formação das novas Forças Armadas na Libéria

A segunda guerra civil na Libéria foi encerrada mediante a assinatura do Acordo de Paz de Accra, em 2003. O acordo foi assinado após a renúncia do então presidente Charles Taylor, e estabeleceu um governo de transição até que fossem celebradas novas eleições. O presidente escolhido para o governo de transição foi o empresário Charles Gyude Bryant, indicado pelos Estados Unidos, e considerado parte neutra tanto pelas forças armadas da Libéria quanto pelos grupos rebeldes. Dentre as obrigações do governo provisório no período de imediato pós-conflito estava executar uma ampla desmobilização de combatentes e executar uma ampla reforma do setor de segurança (RSS). No período imediatamente anterior à assinatura do acordo, ao longo do ano de 2003, formou-se uma força de intervenção internacional para auxiliar a construção da paz no país. O impasse sobre o cerco de Monrovia, capital do país sitiada pelos grupos insurgentes durante dois meses, estimulou a entrada das forças internacionais no país. A Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO) enviou uma força formada principalmente por soldados nigerianos, para garantir a transição pacífica entre governos. Os Estados Unidos prestaram apoio logístico, disponibilizando três navios estacionados na costa da África. Durante o período do sítio, os Estados Unidos já contavam com duzentos homens em Monrovia para garantir a segurança de sua embaixada.

O acordo de paz assinado em Accra requisitou e autorizou a instalação de uma missão de paz da ONU na Libéria. Em outubro de 2003 a Missão das Nações Unidas na Libéria (UNMIL) substituiu as tropas da CEDEAO nas funções de garantia da segurança do governo de transição e do cumprimento do acordo de paz. As forças africanas, principalmente nigerianas, seguiram sendo a parte mais importante das tropas de paz, às quais se juntaram tropas paquistanesas

e bengalis. O mandato da missão autorizava o envio de até 15.000 homens, sendo 1.150 policiais civis.⁵⁵

Em 2005, dois anos depois da assinatura do acordo de paz e do estabelecimento da missão de paz, o presidente Gyude Bryant anunciou que desmobilizaria completamente as Forças Armadas da Libéria. O esforço fazia parte dos termos do acordo de paz de Accra, que incluía em seus termos o processo de RSS. O Artigo VII do acordo definia que as Forças Armadas deveriam ser reformadas e ter uma nova estrutura de comando. Ademais, os Estados Unidos deveriam ter papel de liderança no processo de reformulação.

*The Armed Forces of Liberia shall be restructured and will have a new command structure. The forces may be drawn from the ranks of the present GOL forces, the LURD and the MODEL, as well as from civilians with appropriate background and experience. The Parties request that ECOWAS, the UN, AU, and the ICGL provide advisory staff, equipment, logistics and experienced trainers for the security reform effort. The Parties also request that the United States of America play a lead role in organizing this restructuring program.*⁵⁶ (ONU, 2003, p.9)

Até o ano de 2005 a missão de paz e o governo de transição já haviam desmobilizado mais de 103.000 pessoas entre rebeldes e ex-soldados. A necessidade de desmobilização também das forças oficiais partia da percepção de que o exército havia se tornado hipertrofiado por conta dos longos anos de conflito. Ademais, as próprias forças armadas haviam sido parte integrante de uma série de violações de direitos humanos ocorridas nos anos da guerra. Por fim, os comandantes e chefes das forças armadas eram figuras políticas importantes que poderiam utilizar sua posição para desestabilizar o governo e fazer ressurgir o conflito. As novas forças armadas liberianas deveriam contar com membros das antigas forças armadas, e

⁵⁵ Adiante será descrito o contrato CivPol da *DynCorp* com o DoS.

⁵⁶ Peace Accords Matrix (Date of retrieval: (7/30/2015), <https://peaceaccords.nd.edu/provision/military-reform-accra-peace-agreement>, Kroc Institute for International Peace Studies, University of Notre Dame.

combatentes dos grupos rebeldes que combateram contra as forças oficiais. A estrutura de comando seria completamente renovada.

A RSS foi desenhada pelo Departamento de Estado dos Estados Unidos, conforme determinava o texto do acordo de paz. Em entrevista à rede de notícias IRIN, Andy Michels, o oficial do Departamento de Estado dos Estados Unidos que liderou a equipe de Reforma da Segurança em Monróvia afirmava sobre a missão: *“besides financing the training of a new Liberian army the United States would refurbish the Defence Ministry and retrain its staff. It would also refurbish military barracks around the country”*. (IRIN, 2005, p.1)

O contrato para treinamento das tropas liberianas foi formulado e assinado pelo Departamento de Estado. O objetivo inicial do Departamento de Estado americano era que o próprio exército americano se responsabilizasse pela preparação das novas forças armadas liberianas. No entanto, o Pentágono recuou alegando que seus compromissos prioritários estavam no Afeganistão e no Iraque. A solução encontrada pelos negociadores norte-americanos foi contratar no mercado privado. Para o treinamento das novas Forças Armadas da Libéria foram selecionadas as empresas norte-americanas *DynCorp* e *Pacific Architects & Engineers* (PAE). O contrato de US\$35 milhões previa que as empresas deveriam recrutar e treinar 4.000 homens (IRIN, 2005).

U.S. assistance for these post-war military security sector reform (SSR) activities was administered by the State Department and carried out primarily by the defense services contractors DynCorp International and Pacific Architects and Engineers (PAE). DynCorp was charged with helping to vet, recruit, and provide basic training and equipment for the new force. It also refurbished and provided operations and maintenance services for two AFL bases, Camp Sandee Ware (formerly known as VOA Camp) and Barclay Training Center (BTC), and provided O&M for the two bases. PAE provided construction services and specialty training, equipment, logistics, and base services. (COOK, 2010, p.22)

O mandato para a Libéria não previa que forças internacionais cumprissem funções policiais, que deveriam ser exercidas pelas forças de segurança africanas. Isso significa que ficou reservado às empresas apenas a função de treinamento das tropas (SERAFINO, 2004).

O contrato entre a *DynCorp* e o DoS faz parte de um contrato mais amplo com PMSC, o chamado *Criminal Justice Program Support Contract* (CJPS). Esse programa visa terceirizar para empresas privadas funções de cooperação internacional para apoio a políticas de justiça e de segurança pública. No mesmo período da missão de treinamento na Libéria, a *DynCorp* fez parte também de missões de formação policial no Haiti.⁵⁷

The U.S. Department of State (DoS) Bureau of International Narcotics and Law Enforcement Affairs (INL) has as one of its responsibilities the provision of a wide array of support to criminal justice sector development programs worldwide. Program countries/areas include Afghanistan, Haiti, Iraq, Kosovo, Lebanon, Liberia, Sudan, and the West Bank. Awardees include DynCorp International, Justice Services International, MPRI, PAE Government Services and Civilian Police International. (DOS, 2015)

Ao final da guerra civil na Libéria a ajuda internacional saltou de US\$106 milhões em 2004 para US\$1,25 bilhões em 2008. O PIB da Libéria no mesmo

⁵⁷ A opção por privilegiar o caso da Libéria em detrimento do caso do Haiti se deve a dois motivos. Em primeiro lugar, o caso da Libéria oferece quantidade maior de informação disponível. Ademais, esse caso teve participação maior da *DynCorp*. Em segundo lugar, como ocorreram de maneira concomitante, obedecem a um mesmo contrato e a um mesmo contexto da política externa norte-americana.

O primeiro contrato da *DynCorp* no Haiti, de 2008, consistia em: “*Under the Haiti Stabilization Initiative task order, DynCorp International will provide training support for up to 444 Haitian National Police. The task order includes DynCorp International procurement of the Haitian police force's basic and specialized non-lethal equipment, vehicles and communications equipment. The value of this work is \$3 million. DynCorp International has also been tasked to refurbish the main police station in Cite Soleil. This station will function as the primary location for this new specialized unit. The refurbishment work will be more than \$600,000.*” (DYNCORP, 2008)

Já o segundo contrato, de 2013, consistia em: “*DI team members will recruit and support up to 100 UNPOL and 10 U.N. Corrections Advisors. DI will also provide logistics support to the Haitian National Police (HNP) Academy and each academy class. In addition, DI will supply five high-level French and Haitian Creole speaking subject matter experts to advise senior HNP officials.*” (DYNCORP, 2013)

ano de 2008 foi de US\$843 milhões, valor menor do que o total de ajuda recebida (BANCO MUNDIAL, 2008). Em 2008 o valor da ajuda internacional representava 771% do valor dos gastos do governo (FINANCIAL TIMES, 2015). Parte importante desses gastos foram provenientes da ajuda americana para executar a RSS. De acordo com relatório do congresso, até 2009, ou seja, num período de cinco anos, os Estados Unidos repassaram mais de 240 milhões de dólares apenas para a reforma.

State Department expenditures for U.S. assistance for military SSR and the training of the reconstituted post-war AFL are estimated at \$240.56 million through the end of FY 2009, when the bulk of new AFL training had been completed. Part of this funding supported base reconstruction and operations and maintenance. Additional funding for these and related purposes may be provided in FY 2010 and FY 2011, respectively; \$5.2 million had been obligated as of early FY 2010 (see below). FMF and IMET Defense Security Cooperation Agency (DSCA) - administered assistance programs for Liberia, which are not formally a component of U.S. military reform/restructuring assistance programs, have bolstered and complemented these efforts. (COOK, 2010, p.22)

Em 2008 as atividades de treinamento da *DynCorp* na Libéria foram ampliadas. A empresa venceu licitação do Departamento de Estado para treinar e equipar 500 homens da Polícia Nacional da Libéria que seriam responsáveis por estabelecer uma unidade de respostas de emergência em conjunto com a Polícia das Nações Unidas e a UNMIL. Além disso, a *DynCorp* ficou responsável pela construção e reforma das instalações da polícia liberiana para abrigar essa unidade, num contrato adicional de US\$3,5 milhões (BUSINESS WIRE, 2008). A unidade de respostas de emergência contava, em 2011, com 340 homens, e era a única divisão da polícia da Libéria completamente armada e equipada, já que a RSS na Libéria preconizava que a nova polícia deveria operar desarmada. O objetivo específico da unidade de emergência era o controle de distúrbios e manifestações, e as atividades de contra-insurgência (ROEHNER, 2011).

O novo contrato da *DynCorp*, de 2008, coincide com o término do contrato anterior, de treinamento das forças armadas. As atividades seriam completamente encerradas em 2009, e o comando das Forças Armadas da Libéria foi entregue ao governo liberiano no começo de 2010. Isso não significou que a retirada da *DynCorp* do território liberiano.

DynCorp International has been contracted to provide \$5.2 million worth of support for electrical power generation, water supply, waste disposal, and vehicle maintenance at two AFL bases during the first half of 2010. (COOK, 2010, p.23)

É possível perceber que a operação da *DynCorp* na Libéria incluiu uma enorme gama de funções junto à missão de paz e às autoridades provisórias. Como já demonstrado, a taxonomia para as PMSC baseada em suas funções em campo é útil para desenharmos mapas de sua atuação, mas quase sempre incompleta quando observamos a dinâmica das interações das empresas com diferentes missões.

O caso da Libéria revela mais uma característica importante para as operações de PMSC em funções de consultoria militar. No caso do treinamento das Forças Armadas da Libéria, a *DynCorp* compartilhou seu contrato e mandato com outra empresa, cada uma responsável por parte distinta das funções de remodelamento do exército da Libéria. O processo é semelhante aos contratos compartilhados nos casos de provisão de logística. Enquanto a *DynCorp* se responsabilizou pela seleção de homens, treinamento individual e provisão de equipamentos para os novos soldados, a PAE ficou responsável pela parte logística da operação.

After reviewing both contractor proposals, the State Department decided to divide the duties between the two firms, giving them different roles based on their expertise. PA&E, a security support company, would build the logistical infrastructure, such as roads and military bases, necessary to support the AFL and then supply the military once it was in place. DynCorp would build the army "from the ground up," which entailed designing,

recruiting, vetting, training, equipping, and fielding the new force. (MCFATE, 2014, p.359)

Além da divisão de funções entre as duas empresas, adicionalmente, a PAE acabou também por formular uma *joint venture* com a empresa norte-americana *MPRI*, com maior experiência em missões de treinamento.

Although only DynCorp and PA&E could bid on the contract, MPRI joined PA&E as a subcontractor on the Liberia assessment mission, given MPRI's background in restructuring military forces and PA&E's lack of it. (MCFATE, 2014, p.355)

O caso do treinamento das forças policiais na Libéria é considerado por Sean McFate (2014) um dos casos bem-sucedidos de reforma do setor de segurança conduzida por uma empresa privada. De acordo com McFate a *DynCorp* foi capaz de disponibilizar uma série de habilidades que as Forças Armadas norte-americanas não poderiam exercer. Por exemplo, a notável capacidade das PMSC de contratar mão-de-obra de terceiros países.⁵⁸

DynCorp could recruit personnel from around the planet—Canada, Mexico, Australia, Ghana, Germany, the United States, and, of course, Liberia—to create a bespoke staff customized for the mission, something the US military cannot do. (MCFATE, 2014, p.375)

Além disso, para McFate, a capacidade da empresa de atuar “por fora” da burocracia de Washington pode ser uma vantagem. De acordo com o autor:

This does not suggest that DynCorp could act autonomously in Washington or Monrovia; it could not. But DynCorp managers did enjoy significantly more bureaucratic latitude than their US government counterparts, especially along interagency fault lines of defense, development, and diplomacy. (MCFATE, 2014, p.378)

⁵⁸ A questão dos funcionários de terceiros países foi discutida no capítulo 2.

No entanto, essa mesma capacidade de autonomia significou também uma grande ausência de supervisão por parte do Departamento de Estado, responsável pela atividade da empresa. A ausência de regulação somada a falta de compromisso com o acompanhamento dos contratos gera uma condição que favorece desvios de conduta.

The investigators also found that the State Department staff responsible for the program in Washington rarely visited Liberia. The report concluded that it “does not believe that such irregular visits assure adequate project oversight for this substantial program which spent \$127 million through [fiscal year] 2007.” Outside observers agree. The International Crisis Group found that in Liberia, “oversight structures employed by the US State Department have been shoddy” and recommended that “the State Department, therefore, should radically revamp its oversight system.”³⁰ To be clear, weak oversight conditions do not infer exploitation by DynCorp. But they do demonstrate that such concerns exist when contracting, and this is an important distinction between private and public armies, since the former has a profit motive and the latter does not. This example is representative of a larger problem echoed by many industry critics. The United States has limited regulation of and oversight over the private military industry despite employing it widely. This creates opportunities for abuse by contractors as firms subtly steer client decisions in favor of profit over policy goals, altering strategic outcomes in the process. (MCFATE, 2014, pp.394-395)

A consequência dessa dinâmica, para o autor, é que as empresas têm capacidade de desviar as decisões de seus clientes para que favoreçam seus interesses. Essas mesmas condições se repetiram para o caso do Afeganistão, onde a *DynCorp* esteve também envolvida num contrato de treinamento da polícia, parte do projeto de reconstrução do país.

3.2.3. Treinamento de polícias no Afeganistão e Iraque – as missões CivPol fora dos mandatos da ONU

Se o caso do treinamento da polícia e das forças armadas na Libéria foram considerados por certos observadores como uma missão bem-sucedida, os casos do treinamento das forças de segurança pública no Afeganistão e no Iraque podem ser considerados um fracasso (MCFATE, 2014). O fato de as missões terem ocorrido quase simultaneamente, e coordenadas pela mesma empresa, serve como contraponto importante sobre as possibilidades e limitações para o treinamento de forças armadas por PMSC.

A primeira diferença entre os casos afegão, iraquiano e liberiano é a maneira como se construiu a missão. Se no caso da Libéria a CivPol fez parte de um processo de missão de paz coordenado pela ONU, no caso do Afeganistão e do Iraque, o trabalho foi efetuado unilateralmente pelos Estados Unidos, como parte dos processos de reconstrução dos países ocupados.

In a few cases, such as Afghanistan and Iraq at this time, coalition and U.S. military forces, and not the United Nations, train and work with indigenous police forces to provide security. (SERAFINO, 2004, p2)

Os programas de treinamento de forças policiais para os dois casos continua sendo, no entanto, gerido pelo contrato CivPol firmado pelo DoS. No caso do Afeganistão, a CivPol é formada por pessoal dos Estados Unidos, Reino Unido e Alemanha. Para o caso do Iraque, a CivPol é formada por pessoal dos Estados Unidos e Jordânia. Para esses casos as contribuições dos Estados Unidos são unilaterais.

Some 408 police officers and support personnel are deployed as unilateral U.S. contributions: Afghanistan (30/20) and Iraq (295/63). As of that date, the United States also provided six police officers to monitor several high-profile prisoners in a prison in Israel, although that deployment is not considered an international police program. (SERAFINO, 2004, p.21)

De acordo com o relatório do *Special Inspector General for Afghan Reconstruction* (SIGAR), dos US\$4 bilhões gastos pelo DoE com ajuda para a reconstrução no Afeganistão, aproximadamente US\$3,5 bilhões, ou cerca de 87% do orçamento foram gastos nos chamados "*rule-of-law*" projects, projetos para o desenvolvimento de instituições de justiça e segurança pública. Desses US\$3,5 bilhões, mais de US\$2,7 bilhões foram dirigidos a contratos assinados com a *Dyncorp*. De acordo com o relatório: "*Dyncorp received approximately \$2.8 billion in contracts, accounting for 69 percent of total State Department reconstruction awards*" (SIGAR, 2014, p.8). Para termos de comparação, a segunda empresa na lista de maiores beneficiários dos contratos com o DoE, a *PAE Government Services*, recebeu cerca de US\$600 milhões em contratos, menos de 1/4 do valor recebido pela *Dyncorp*.

De acordo com o relatório da SIGAR, as funções exigidas pelos contratos da *DynCorp* no Afeganistão foram de treinar a polícia nacional afegã e das forças de combate ao narcotráfico.

Dyncorp contracts dealt principally with training and equipping the Afghan National Police and counternarcotics forces. Dyncorp contracts included police trainers, construction of police infrastructure, and fielding police equipment and vehicles. (SIGAR, 2014, p.8)

O expandido mandato da *DynCorp* no Afeganistão poderia ser considerado a síntese de seus demais grandes projetos junto ao DoE. Se a proposta do presente esforço de pesquisa se resumisse a um caso específico, o caso do Afeganistão seria o mais relevante para uma investigação que explorasse as diferentes facetas das operações da *DynCorp* em campo. Além das operações desenvolvidas no âmbito da LOGCAP, já tratadas anteriormente nesse capítulo, o contexto afegão permitiu que a empresa oferecesse uma gama de serviços que unisse as experiências de suas principais missões até então: o combate ao narcotráfico na Colômbia, descrito adiante, e o treinamento de forças policiais nas missões de paz da ONU.

Para o caso do Iraque, a *DynCorp* passou a operar um contrato assinado com o INL, órgão do DoS, para treinamento das forças policiais a partir de 2004. O contrato foi renovado até o ano de 2010, quando foi auditado e contestado pelo SIGIR. Entre as funções para as quais a *DynCorp* foi selecionada estavam o recrutamento de até 2000 especialistas em segurança pública para remodelar o sistema policial iraquiano, incluindo a seleção e o treinamento de aproximadamente 32000 recrutas iraquianos, que seriam treinados em instalações na Jordânia (ISENBERG, 2010).

Após a invasão do Iraque, o Departamento de Defesa (DoD) recrutou uma dúzia de instrutores para coordenar toda a polícia do país. De acordo com Isenberg (2010), apenas um dos conselheiros do Pentágono ficou responsável por coordenar 4000 iraquianos. Outro dos conselheiros ficou responsável por supervisionar todo o sistema de vigilância de fronteiras. Depois da queda de Bagdá, grande parte dos policiais iraquianos haviam abandonado suas funções, o que significou que a polícia do país teria que ser totalmente remodelada. O Departamento de Justiça (DoJ) havia preparado um plano que envolvia o envio de mais de 6000 técnicos em segurança pública para suprir a ausência de policiais, e preparar um novo contingente de acordo com as reformas previstas no plano de reconstrução. O projeto do DoJ foi negado, e em seu lugar, uma força de 3000 mil homens, incluindo 1150 funcionários da *DynCorp*, foram enviadas para o Iraque. Em 2008, ano em que a competição foi reaberta, a *DynCorp* foi novamente selecionada para o treinamento da polícia iraquiana (DYNCORP, 2008b).

O *Special Inspector General for Iraq Reconstruction* (SIGIR), órgão que foi responsável por auditar e supervisionar os contratos firmados no âmbito da reconstrução do Iraque, aponta problemas nos contratos da *DynCorp*. O órgão afirma que a companhia recebeu um valor de aproximadamente US\$2,5 bilhões para o treinamento da polícia iraquiana nos anos que o contrato esteve em vigor. Desse valor, aproximadamente US\$1 bilhão em gastos não passaram por prestações de contas (SIGIR, 2010). As transferências de dinheiro público para PMSC acabaram se tornando, ao longo do período, um dos principais pontos de oposição a terceirização de funções militares.

Se as operações da CivPol no Iraque e no Afeganistão seguiram moldes distintos do que ocorreu na Libéria, a questão da ausência de supervisão dos gastos por parte do DoS se manteve. Assim como no caso do Iraque, onde grande parte dos contratos esteve sujeita a fraudes ou gastos injustificados, no Afeganistão o caso se repetiu. Num relatório de 2008, além de mais de US\$600 milhões gastos não serem justificados, aproximadamente 120 itens sensíveis, como veículos, armas e eletrônicos sob responsabilidade da empresa não puderam ser encontrados (CHATERJEE, 2010).

O principal problema encontrado nos programas de treinamento no Iraque e no Afeganistão foi a falta de eficiência em cumprir com a entrega de forças policiais preparadas. No caso do Iraque, desde 2004 existem relatos de grandes contingentes de policiais abandonando seus postos, inclusive com relatos de que alguns se juntassem a grupos insurgentes. Depois da ascensão do grupo Estado Islâmico, novos relatos passaram a repercutir fugas e abandonos de postos por parte das forças de segurança treinadas pelo programa CivPol. Cogita-se que parte das armas utilizadas pelo Estado Islâmico tenham sido roubadas ou entregues por policiais iraquianos (CARTER; ABDELAZIZ; TAWFEEQ, 2014).

De acordo com Mike Heidingsfield, chefe do programa de treinamento da polícia iraquiana em 2005, o treinamento da polícia em meio a um conflito impôs condições que tornaram a polícia mais uma frente de combate à insurgência.

Traditional police-training missions include the introduction of democratic principles, notes Heidingsfield. "But the insurgency is so strong, the police became a counterinsurgency force. The challenge is to not end up with a paramilitary unit that doesn't respect democratic principles." He admits the task is very difficult. Under Saddam, he says, the police were "a system to shake down the local population for bribes. We had to change the cultural attitude of what police duty is." (ROSEN, 2007)

Se o diagnóstico do chefe da missão, que aponta déficit democrático na formação das novas forças policiais do Iraque, for levado em conta,

encontramos choque entre a atuação da *DynCorp* e instituições democráticas em duas frentes. A empresa falha em formar forças de segurança que tenham compromisso com procedimentos democráticos, operando como forças de repressão política. Por outro lado, a empresa também apresenta falhas ao prestar contas e demonstrar transparência para seus contratantes, o Departamento de Estado dos EUA.

O desempenho das forças policiais treinadas pela *DynCorp* no Afeganistão foi igualmente problemático. Estimativas afirmavam, em 2010, que o Taliban pagasse até duas vezes o que recebiam os recrutas, criando uma alta taxa de deserções. Adicionalmente, os policiais afegãos morriam numa taxa quase duas vezes maior do que os soldados do exército afegão e as forças da OTAN (CHATERJEE, 2010). Esses dados revelam um componente importante das operações de treinamento policial em casos de conflito: a ausência de linhas claras de distinção entre as funções policiais e militares. O fato dos treinamentos de novas forças policiais serem feitos dentro de programas de reforma no setor de segurança, focadas principalmente em contra insurgência e combate ao narcotráfico, agravam esse quadro.

Para o caso do Afeganistão, emerge ainda um problema adicional, derivado da falta de coordenação entre as diferentes agências do governo. O DoD formulou um relatório, em 2010, no qual classificava o programa de treinamento policial do DoS como insuficiente para garantir a segurança do Afeganistão. “*The DOS [State Department] Civilian Police Program contract does not meet DOD [Pentagon]’s needs in developing the ANP [Afghan National Police] to provide security in countering the growing insurgency in Afghanistan*” (DOD, 2010b). Curiosamente, apesar das críticas, a *DynCorp* também foi a empresa responsável por auxiliar as tropas americanas no treinamento dos exércitos iraquiano e afegão.⁵⁹

⁵⁹ Se o treinamento das polícias ficou reservado ao Departamento de Estado, o treinamento das forças armadas do Afeganistão e do Iraque ficou a cargo do Departamento de Defesa. Esse trabalho foi feito por soldados ativos das Forças Armadas dos Estados Unidos e dos demais participantes da coalizão, com o apoio de contratados privados. A partir de 2014, a *DynCorp* foi uma das vencedoras da concorrência para operar esses contratos. De acordo com a empresa: “*The contract will see DI supply trainers and interpreters to provide practical exercise training in the areas of project planning, survey and design, heavy equipment*

Um problema adicional pode ser mencionado para o caso dos treinamentos de polícia no Afeganistão e no Iraque. A grande demanda por especialistas em segurança pública recrutados nos Estados Unidos para trabalhar no Iraque e no Afeganistão gerou grande desfalque nas forças de segurança das municipalidades e dos estados nos Estados Unidos. A demanda foi principalmente grande para membros das Guardas Nacionais. A Guarda Nacional é um corpo particular dentro do aparelho repressivo americano. Organizadas em cada um dos 50 estados, elas servem dupla função – são utilizadas como forças de reserva do exército americano, sob o Departamento de Defesa, e são utilizadas como contingente adicional e emergencial para funções de segurança pública. Apesar das polícias norte-americanas serem, em grande medida, responsáveis das municipalidades e condados, em eventos de maior magnitude a Guarda Nacional é chamada para apoio às forças locais. As Guardas são formadas principalmente por voluntários, geralmente trabalhadores em outros empregos, e que servem apenas durante alguns períodos do ano. Apesar de serem utilizadas como forças de segurança pública, o treinamento e organização das guardas é majoritariamente militar. Seus uniformes, equipamento, táticas e procedimento são militarizados.

While the current recruitment program has enabled the United States to provide CivPols to U.N. police missions for several years, and more recently to dispatch them unilaterally to Iraq, experts have disagreed on the relative utility of this recruitment method. DynCorp (to date, and other companies in the future) recruits police officers who are serving or have recently served with state and local law enforcement agencies. Most police officers take a leave of absence; others resign to perform international police service, and some are recent retirees. Many analysts recognize that the system draws from overextended municipal and state forces. In recent years, problems with adequate police staffing of municipal and state departments have been exacerbated by the repeated call-ups of U.S. military reserve forces for homeland security, Afghanistan, and Iraq, as

utilisation and maintenance, as well as basic electrical, carpentry, masonry and plumbing skills.”
(DYNCORP, 2014)

a significant number of U.S. police officers are members of the reserve, according to some analysts. (SERAFINO, 2004, p.22)

O processo mencionado no segundo capítulo, através do qual as PMSC recrutam mão-de-obra especializada e já bastante treinada em por outras agências se repete para os casos de treinamentos policiais. A enorme demanda por profissionais de segurança no Iraque e no Afeganistão revela, portanto, choques entre as diferentes organizações que compõe o Estado nos Estados Unidos. Uma tensão importante se desenvolve entre os departamentos de Estado e de Defesa, além de falta de coordenação com o DoJ.

3.2.5. O treinamento da polícia na Bósnia e a outra face do contrato CIVPOL

O caso do treinamento da polícia na Bósnia é bastante controverso, e boa parte da informação disponível sobre essa missão está associada a um escândalo que se desenvolveu no período. Em termos cronológicos, esse deveria ser o primeiro caso tratado para missões de treinamento, já que passa a ocorrer a partir de 1995. De fato, a missão na Bósnia foi a primeira a chamar atenção pelo uso de forças policiais privadas.

(...) the American PMSC DynCorp for civilian policing units in Bosnia and Kosovo in the 1990s drew attention to the ways in which the State Department was outsourcing post-conflict reconstruction. (CARMOLA, 2010, p.5)

No entanto, o principal motivo pelo qual a *DynCorp* chamou atenção na Bósnia foram os casos de prostituição e tráfico de pessoas. A maioria dos relatos sobre essa missão estão relacionados com esses casos, e não necessariamente com o cumprimento (descumprimento) das tarefas de policiamento e treinamento. Isso quer dizer que a obtenção de informação sobre essa missão está sempre condicionada a um viés que privilegia os desvios, e dispensa menos atenção ao contrato e às funções da empresa.

A *DynCorp* já operava o contrato CivPol do Departamento de Estado, e esse contrato tem dois desdobramentos. Ele é utilizado tanto para fornecimento de policiais para as forças policiais internacionais formadas pela ONU, quanto para o fornecimento de instrutores para o treinamento das polícias. Os casos das operações da *DynCorp* na Bósnia e em Kosovo foram os únicos casos nos quais a empresa teve poder de autoridade executiva. Mais precisamente, os funcionários da *DynCorp* tinham poder de polícia, responsáveis por efetuar investigações e prisões (DOS, 2009, p.1). Isso deu à empresa poderes que até então não haviam sido colocados nas mãos de funcionários terceirizados para empresas privadas. Depois do caso da Bósnia as PMSC sob contrato com o DoS deixaram de ter essa prerrogativa.

Em 1999, Kathryn Bolkovac, então funcionária da *DynCorp*, expôs um esquema internacional de tráfico de mulheres do qual participavam funcionários da empresa. Antes de trabalhar na Bósnia, Bolkovac havia servido como policial especializada em crimes sexuais durante 13 anos no estado de Nebraska. Ela foi selecionada pelo Alto Comissariado de Direitos Humanos da ONU para coordenar um programa piloto para violência contra a mulher. As investigações de Bolkovac levaram-na a cada vez mais casos de tráfico de mulheres bósnias, e de mulheres de outras partes do leste europeu que passavam pelo país rumo a outros destinos. Suas conclusões indicavam que diversos policiais bósnios e da CivPol, incluindo uma série de funcionários da *DynCorp*, estavam nas listas de pagamentos dos traficantes, e em muitos casos participavam diretamente do tráfico (DIU, 2012).

Alguns dias depois de apresentar os resultados de sua investigação para diversos chefes da Operação de Paz, Bolkovac foi removida de seu posto. Alguns meses depois foi demitida da *DynCorp*. De acordo com a investigadora, os criminosos envolvidos nas violações foram enviados de volta a seus países de origem ou removidos de seus cargos, mas não houve punições. O chefe da Missão da ONU na Bósnia Jacques Paul Klein, foi escolhido, ao final da missão em 2003, como chefe da Missão na Libéria da qual a *DynCorp* também participou, já discutida no presente capítulo (DIU, 2012; SIMM, 2013). No

capítulo 4 o caso do vácuo jurídico e de ausência de punições para funcionários de PMSC será discutido com mais atenção.

Julga-se que a missão para treinamento da polícia na Bósnia foi bem-sucedida. No entanto, a *DynCorp* não menciona esse caso nem em seu website, nem em nenhum dos comunicados de imprensa (DYNCORP, 2016). O silêncio sobre o caso das violações na Bósnia demonstra uma tentativa de dissociar a empresa dos desvios de conduta e violações de direitos humanos. Para o caso da Bósnia a tentativa de acobertamento seria malfadada, já que a história de Bolkovac acabou se tornando filme de 2010 chamado *The Whistleblower*. No filme o nome da *DynCorp* é substituído por *Democra Security*. Apesar da tentativa de ocultar o nome da empresa, a repercussão midiática do caso cumpriu o papel de associar a empresa definitivamente à história de violações. A tentativa da *DynCorp* de “limpar” a imagem das PMSC vai se manifestar novamente no caso da suspensão da *Blackwater* na IPOA depois dos relatos de violação no Iraque, iniciativa liderada pela *DynCorp*.

3.3. A *DynCorp* como empresa provedora militar – pilotos e guarda-costas

Apesar de ser o setor que mais se assemelha ao mercenarismo clássico, as funções da *DynCorp* como provedora militar não se encaixam numa imagem típica do mercenário. Ao longo de sua história, a empresa se concentrou na contratação de dois tipos de combatentes, guarda-costas e pilotos de aeronaves militares. Embora tenham sido empregados em conflitos militares, os contratos que regem essas funções da *DynCorp* foram firmados junto ao DoS. Em ambos os casos, os contratos são relativos a funções de segurança pública. No caso dos pilotos, no combate ao cultivo de drogas. Já no caso dos guarda-costas, principalmente proteção de autoridades políticas.

Apesar de não aparecerem nas linhas de frente do combate, como tropas, os funcionários da *DynCorp* enfrentaram combates em diversos momentos. Isso se deve principalmente ao fato de que as funções descritas, normalmente mais associadas a problemas de segurança pública, se transformam e mudam de caráter em ambientes de conflito. Conforme discussão no capítulo 1, para

casos dos conflitos contemporâneos, as chamadas novas guerras, é difícil definir quais são as linhas de frente. Adicionalmente, para os casos de uso de táticas de guerrilha e terrorismo, instalações e pessoas se tornam alvos preferenciais, em detrimento dos alvos militares. Isso quer dizer que guardacostas em ambiente de conflito podem se envolver em batalhas mais frequentemente do que soldados regulares. Já para o caso do cultivo de drogas, nos casos de conflito está associado a uma fonte de financiamento para o próprio conflito, parte de uma tecnologia de guerra. Isso quer dizer que, para os pilotos que fazem pulverização de herbicidas, muitas vezes os riscos serão tão importantes quanto para pilotos militares.

3.3.1. Os pilotos da *DynCorp*: o Plano Colômbia e além

A iniciativa conhecida como Plano Colômbia foi anunciada no ano de 1999 pelo presidente colombiano Andrés Pastrana. O plano foi formulado junto ao governo norte-americano do presidente Bill Clinton, com o objetivo de combater os grupos de crime organizado e grupos guerrilheiros associados ao tráfico de drogas internacional. O plano teve, portanto, um duplo viés, antidrogas e contra-insurgente (CAPDEVILA, 2008). O projeto original previa um investimento de US\$7,5 bilhões, dos quais os Estados Unidos se comprometeram a contribuir com US\$1,3 bilhões a partir do ano 2000. O grande investimento dos Estados Unidos na Colômbia fez com que o país se tornasse o terceiro maior destino para ajuda internacional proveniente dos EUA.

Apesar do anúncio oficial do Plano Colômbia em 1999, a *DynCorp* já tinha operações de erradicação dos cultivos de drogas na América Latina desde 1993 (OSPINA, 2004). Isso foi possível graças a um acordo feito por vias alternativas às tradicionais transferências de auxílios nas áreas de defesa, que ocorrem através do DoD. Como já evidenciado nos capítulos anteriores, uma das importantes potencialidades das PMSC está relacionada à sua capacidade de permitir que agências que não são tradicionalmente responsáveis por emprego de forças militares, como o DoS, possam empregar soldados para

diferentes funções.⁶⁰ O primeiro contrato da *DynCorp* com o DoS para erradicação do cultivo de drogas data de 1991. De acordo com um memorando do gabinete de contabilidade do congresso

The Department of State's Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs is responsible for implementing policies and programs to combat international narcotics and crime. As part of this effort, the Bureau operates a fleet of aircraft supporting foreign governments in their efforts to locate and eradicate drug crops. The Bureau's total budget for this program has grown to about \$50 million annually, with current operations in the major coca-growing countries of Bolivia, Colombia, and Peru. The Bureau manages the aviation program from its office at Patrick Air Force Base, Florida. Since 1991, State has awarded two contracts to DynCorp Aerospace Technology for aviation services to support the Bureau's counternarcotics aviation program. (GAO, 2001)

Esse contrato foi renovado no ano de 1997, quando a *DynCorp* foi a vencedora de uma licitação do DoS no valor de US\$600 milhões para coordenar ações com objetivo de combater a produção e o tráfico de narcóticos. O acordo entre a *DynCorp* e o DoS foi novamente renovado no ano de 2005, num valor de aproximadamente US\$174 milhões por ano. No período a empresa atuou em operações de erradicação de lavouras e de treinamento de agentes para o combate ao narcotráfico também junto aos governos do Peru e da Bolívia, além da própria Colômbia (BUSINESS WIRE, 2005b).

A pergunta que ecoou nos meios de comunicação norte-americanos nos primeiros meses que sucederam o anúncio do Plano Colômbia é a mesma levantada no primeiro capítulo da presente pesquisa, e que será retomado no capítulo 4: de que maneira os Estados Unidos podem elevar de maneira significativa seus gastos com ajuda militar sem que isso signifique um aumento importante no envio de tropas oficiais? Nas palavras de Robberson (2000) a pergunta seria a seguinte: *"How can Washington send \$1.6 billion in mostly*

⁶⁰ Discutiremos de maneira mais aprofundada a competição entre diferentes agências governamentais no capítulo 4.

military aid to Colombia without sharply increasing the current level of U.S. military staffing needed to support that aid?" (2000, p.1) A presença da *DynCorp* em solo colombiano, mesmo antes do anúncio do Plano Colômbia revela que a questão era retórica mesmo para os principais formuladores do plano de combate ao narcotráfico. De acordo com Ospina (2004) o Plano Colômbia significou que as PMSC que já atuavam na Colômbia em contratos de cooperação entre o DoS e os governos locais teriam, adicionalmente, suas operações autorizadas pelo congresso.

Ao aprovar o plano, em julho de 2000, o Congresso autorizou, além da presença dos militares, a de 400 agentes de investigação civil, restrição facilmente contornável. Como a lei refere-se a "americanos", o Departamento de Estado e as empresas como a *Dyncorp* empregam pessoal da Guatemala, Honduras ou Peru, ultrapassando tranqüilamente os limites fixados.

Em 2002, o congresso dos Estados Unidos aprovou o aumento - até 500 - do número de membros das Forças especiais presentes na Colômbia, suprimindo o teto dos terceirizados autorizados. (OSPINA, 2004, p.1)

Parte importante do Plano Colômbia foi dedicada à erradicação dos plantios de coca em território colombiano. Para esse fim, as forças Armadas da Colômbia e o Departamento de Estado dos Estados Unidos (DoS) adquiriram uma frota de 11 aviões agrícolas do tipo Turbo-Thrasher que seriam utilizados para aplicar o herbicida sobre as plantações de coca e de papoula (GOMEZ, 2000). O DoS, no entanto, não possui pilotos como parte de seus quadros de funcionários. Isso significou que as missões de sobrevoo seriam executadas por pilotos privados. Para o caso da Colômbia existia um problema adicional: vários dos campos dedicados ao cultivo de coca encontravam-se em regiões controladas por grupos insurgentes e guerrilheiros com capacidade de fogo suficiente para derrubar os aviões que estivessem executando as operações de fumigação. Isso significaria que as missões de combate ao cultivo de drogas nunca ocorreriam sem apoio de pessoal armado para garantir a segurança dos voos.

O primeiro relato público da atuação da *DynCorp* em solo colombiano ocorreu em 1998, quando as Forças Armadas Revolucionárias da Colômbia (FARC) atacaram uma base aérea do governo colombiano. A base aérea Luis F. Gómez Niño, em Apiay, centro das operações anti-narcóticos, não era controlada por forças do governo colombiano, mas por funcionários da empresa *DynCorp*. Nela ficariam estacionados 30 funcionários da empresa por turnos que duravam 15 dias. Ao final desse período os 30 funcionários seriam substituídos por outros estacionados na base da empresa no estado da Flórida nos EUA. De um total de 80 homens que entravam e saíam da Colômbia, cerca de metade eram pilotos, e a outra metade, mecânicos e outros responsáveis pela logística e manutenção das aeronaves. Até que fosse anunciado o Plano Colômbia, os funcionários da *DynCorp* trabalhavam em cooperação com a polícia colombiana, através de contratos de auxílio para o combate ao narcotráfico firmados entre o governo colombiano e o DoS (GOMEZ, 2000). As atividades da empresa eram, até então, envoltas em segredo.

Autores como Robberson (2000) levantam dúvidas sobre a possibilidade de que empresas como a *DynCorp* e a *MPRI* tenham recebido informação privilegiada sobre o desenvolvimento do Plano Colômbia, já que se instalaram no país pouco tempo antes da abertura das concorrências.

At least six U.S. military-specialty companies have set up operations in the region, apparently in anticipation of future Colombia-related contracts, according to U.S. military sources. Two Virginia-based companies, DynCorp Inc. and Military Professional Resources Inc., or MPRI, are completing contracts related to logistical support and training of Colombian police and counterinsurgency forces, officials of those companies say.
(ROBBERSON, 2000, p.1)

É possível perceber a excelente oportunidade de negócios que se inaugura com o Plano Colômbia ao observarmos a evolução dos valores de ajuda enviada pelos EUA para a Colômbia. Em 1996, o valor da ajuda foi de aproximadamente US\$54 milhões. Em 1997, o valor da ajuda sobe para aproximadamente US\$88. Em 1998, ano do anúncio do plano Colômbia, a

ajuda chega a US\$112 mi. Já a partir de 1999, ano de anúncio do plano, a ajuda chega a US\$309 milhões, e em 2000 alcançará seu mais alto valor, US\$765 milhões. Apesar desse enorme crescimento, a *DynCorp* já operava os contratos muito antes da escalada nos fluxos de ajuda.

O próprio Ministro da Defesa colombiano, assumiu, na época, que as empresas já haviam se antecipado ao anúncio do crescimento da ajuda norte-americana dedicada ao Plano Colômbia. Ademais, o Ministro também revela sua preferência pela alegada “eficiência” disponível através da terceirização de funções militares.

Colombian Defense Minister Luis Fernando Ramirez acknowledged that private U.S. military companies already are providing assistance to the armed forces and that more probably would be contracted if the U.S. aid package is approved. "We must put in place the best people to manage these resources," he explained, adding that private military companies often provide personnel "with much more experience . . . at a lower cost" than either his government or Washington can provide. (ROBBERSON, 2000, p.1)

As operações da *DynCorp* na Colômbia que precederam o anúncio do Plano Colômbia ficaram restritas, em grande medida, a voos para fumigação de herbicidas. Para essas missões foram utilizados os pequenos aviões Turbo-Thrush. Posteriormente ao anúncio da ampliação da ajuda militar norte-americana, a *DynCorp* levou para a Colômbia pilotos que fossem capazes de operar antigos aviões utilizados na guerra do Vietnã, os OV-10. Essas aeronaves foram desenvolvidas especialmente para operações de contra-insurgência no período da Guerra Fria, e foram uma das aeronaves utilizadas para despejar Napalm nos palcos de conflito no sudeste asiático. Apenas um piloto colombiano tinha treinamento adequado para pilotar a aeronave cedida pelos EUA para o Plano Colômbia. Isso significou que coube à *DynCorp* suprir a demanda por pilotos, através da contratação de aproximadamente 20 veteranos da Guerra do Vietnã (GOMEZ, 2000).

O contrato assinado pela *DynCorp* junto ao DoS é vago tanto em termos geográficos quanto em termos dos procedimentos e ações que seriam aplicados pela empresa. É possível perceber novamente de que maneira agências governamentais podem explorar a “flexibilidade” dos contratos fechados com contratados privados. O contrato amplo deu ao DoS a possibilidade de empregar os funcionários e equipamentos da empresa em diversas situações, não necessariamente restritos ao território colombiano, e para diversas funções. Apesar de ser direcionado à América Latina e Caribe, o contrato não traça nenhuma limitação geográfica ou espacial às operações da empresa: “*mission deployments may be made to any worldwide location, including, potentially, outside of Central and South America*” (BIGWOOD, 2001, p.1)

O contrato também permitia que o escopo de ação da *DynCorp* fosse compreendido de maneira ampla, o que significa que a empresa poderia modificar seu *modus operandi* de acordo com a situação encontrada e com as especificidades de cada operação. O contrato define que a *DynCorp* poderá:

(...) *participates in eradication missions, training, and drug interdiction, but also participates in air transport, reconnaissance, search and rescue, airborne medical evacuation, ferrying equipment and personnel from one country to another, as well as aircraft maintenance.* (BIGWOOD, 2001, p.1)

O leque amplo de funções incluídas no contrato permitiu que a *DynCorp* combinasse suas operações com múltiplos atores. A empresa operou ao lado de outras empresas privadas, junto à polícia e ao exército colombianos, junto às forças armadas norte-americanas e aos funcionários enviados por outras agências, como por exemplo de inteligência. A empresa também ampliou o escopo de atividades que cumpria ao redor de sua missão original, de erradicação dos plantios de coca e de papoula.

As operações de fumigação são feitas, normalmente, por aviões pequenos, que precisam voar baixo, junto às áreas de plantio, e, portanto, vulneráveis a

tiros disparados do solo. Como as missões foram em geral empreendidas em áreas controladas por grupos insurgentes, a *DynCorp* alegou que seria necessário que o voo de fumigação fosse acompanhado por aeronaves capazes de “proteger o solo” antes que o herbicida fosse despejado. Para esse propósito, a *DynCorp* solicitou, em 1998, o envio de 18 helicópteros *Blackhawk* para fortalecer a frota de helicópteros colombianos que já faziam o trabalho de contra-insurgência.

Because Turbo-Thrushes have to fly at an altitude of 300 feet during fumigation, where they are vulnerable from guerrilla fire, DynCorp's helicopters have to "secure the ground" before each mission. (GOMEZ, 2000, p.1)

A combinação das missões de contra-insurgência com as missões de fumigação dos plantios de coca é uma característica idiossincrática do Plano Colômbia, mas que se potencializa pela flexibilidade da utilização de uma PMSC. Embora o contrato entre a empresa e o DoS não preveja especificamente missões de combate, o pretexto da proteção das aeronaves envolvidas no combate ao cultivo de drogas permite que a empresa, de fato, combata diretamente os grupos insurgentes. Como é o caso de diversos dos contextos tratados neste capítulo, a violência não se manifesta, necessariamente, seguindo as linhas de frente de campos de batalha. A dinâmica dos conflitos contemporâneos apresenta elevada complexidade espacial devido às dinâmicas dos grupos participantes, dos tipos de missões, como por exemplo missões de erradicação do cultivo de drogas, e também devido aos tipos de alvos selecionados, em muitas circunstâncias alvos civis ou não-militares. O resultado para as empresas militares e de segurança que atuam nesses contextos é que serão envolvidas com frequência em combates, mesmo que o combate não faça parte de sua descrição de serviço. A consequência tratada no primeiro capítulo em dimensão teórica e no presente capítulo do ponto de vista empírico, é que seja impossível precisar até que ponto as atividades de empresas em palcos de conflito sejam ou não atividades de combatentes. De acordo com nossa observação, na maioria dos casos que observamos são de combate de fato, mesmo que não sejam *de jure*.

A ausência de restrições geográficas também permitiu que a *DynCorp* utilizasse o espectro amplo do contrato para uma série de operações fora dos limites de suas funções originais de combate ao cultivo de drogas. Na Colômbia as missões que contavam com pilotos da *DynCorp* extrapolaram, em diversos momentos, as funções de aplicação do herbicida. Em um caso que ganhou repercussão na imprensa colombiana, um helicóptero da polícia colombiana foi derrubado por grupos guerrilheiros que protegiam uma área de cultivo de coca. Uma equipe de busca e socorro foi enviada para resgatar as vítimas do helicóptero. A equipe de resgate era formada por funcionários da *DynCorp* que operavam helicópteros do DoS (CARPENTER, 2002). Embora em sua descrição de funções não estivesse incluído o combate direto a forças insurgentes, esse tipo de missão de resgate deve, evidentemente, envolver contato direto com os grupos insurgentes contra os quais se dedica o Plano Colômbia.

A *DynCorp* também extrapolou o espaço territorial colombiano em suas missões de sobrevoo dos plantios de coca. Dessa “flexibilidade” geográfica advieram também os primeiros relatos de abusos contra a empresa para o caso de suas operações na Colômbia. Em setembro de 2001 um grupo de agricultores equatorianos de uma região fronteiriça com a Colômbia entraram com um processo contra a *DynCorp* no Distrito de Columbia, alegando que a empresa havia despejado herbicida diariamente em território equatoriano, de forma imprudente, causando danos à saúde dos moradores locais, incluindo a morte por intoxicação de quatro crianças. Além disso, os danos pela utilização do herbicida causaram a destruição de culturas e pecuária de aproximadamente 10.000 moradores da região de fronteira. Em 2013, depois de mais de 11 anos do desenrolar do processo, os tribunais norte-americanos deram ganho de causa à *DynCorp* por considerarem as provas contra a empresa insuficientes. Parte importante das provas, no entanto, foi mantida em sigilo, fora do julgamento, por ser considerada informação estratégica. (BUSINESS & HUMAN RIGHTS RESOURCE CENTRE, 2015)⁶¹ Numa segunda ação do ano de 2006, registrada nas cortes do estado da Flórida, um

⁶¹ Discussão detalhada sobre os caminhos jurídicos para as vítimas de violações econtra-se na seção 4.4.3. Discussão sobre os desdobramentos e consequências das violações das empresas pode ser encontrada também no capítulo 4.

grupo de 1660 equatorianos processaram a *DynCorp* por danos à saúde por conta da fumigação em território do Equador.

O contrato entre o DoS e a *DynCorp* foi também estendido para que os pilotos da empresa fizessem as missões para abater aviões suspeitos de transportar drogas. Essas operações ocorreram na Colômbia, e também em cooperação com o governo do Peru. Nessas missões, os pilotos da *DynCorp* utilizaram pequenos aviões de combate. No caso do Perú, a empresa ganhou repercussão quando pilotos peruanos treinados e apoiados pela empresa abateram um avião tripulado por missionários norte-americanos. De acordo com relatos da força aérea peruana, o avião tinha registros de voo, mas os operadores de voo da *DynCorp* liberaram o ataque de qualquer maneira (GUMA, 2009).

A maioria dos relatos de violações de direitos humanos cometidos na América do Sul, e das baixas de contratados privados mortos em ações de combate na região são de difícil acesso. Essa condição de baixa repercussão reforça a percepção de que as PMSC são atores que ajudam a diminuir de maneira eficiente o chamado “efeito CNN”. De acordo com um lobista entrevistado por Robberson (2000) esse é, de fato, um dos efeitos desejados para o emprego de empresas privadas em situações de conflito. Ao comentar sobre a diferença de tratamento dispensado pela mídia à morte de três funcionários da *DynCorp* numa queda de helicóptero, em relação à manchete de primeira página sobre a morte de cinco militares da ativa numa queda de avião, no mesmo período, o lobista comenta:

‘exposure risks for Uncle Sam’ are greatly reduced when private contractors take over the dangerous assignments. ‘The life is certainly just as important, whether it’s a contract employee or a soldier. But exposure-wise, whoa, it’s much less,’ the retired officer said, asking not to be identified. ‘If something goes wrong, it’s important for Washington to be able to say, ‘There wasn’t a soldier killed.’ It still gets attention with a private contractor, but to the public, it has nowhere near the same impact,’ the retired officer said. (ROBBERSON, 2000, p.1)

Se alguns casos de violações cometidas pela *DynCorp* ganharam repercussão elevada tanto na imprensa colombiana quanto na norte-americana, outros foram encobertos e pouco investigados.

Um acordo para cooperação em defesa e segurança firmado entre o governo norte-americano e o governo colombiano,⁶² em 2009, estabelece parâmetros para a utilização de contratados privados em território colombiano. Estabelece, por exemplo, o livre trânsito de contratados privados e funcionários de PMSC em sete bases aéreas em território colombiano, entre elas a base Luis F. Gómez Niño, em Apiay, já mencionada como um dos centros das operações da *DynCorp* na Colômbia. Embora não mencione a *DynCorp* especificamente, o acordo dá conta de resguardar os contratados privados de uma série de questões relacionadas às violações cometidas por funcionários da empresa no período em que atuaram na Colômbia. Isso significa que, no lugar de avançar em regulação e controle das atividades das PMSC no combate ao narcotráfico e às guerrilhas, os governos colombiano e norte-americano garantiram por escrito os mecanismos de exceção utilizados anteriormente pela *DynCorp* para operar na América do Sul.⁶³

3.3.2. Guarda-costas: o contrato WPPS com o Departamento de Estado

Uma das áreas de maior crescimento para as atividades das PMSC é a provisão de guarda-costas para autoridades e pessoas importantes em palcos de conflito ou de violência armada. O DoD é a única divisão do Estado norte-americano que fornece dados precisos sobre as quantidades de guardas privados a seu serviço. Embora o número de seguranças armados represente uma porcentagem pequena do total de contratados privados do DoD, o número é, ainda assim, surpreendente. Em 2009, de aproximadamente 220 mil contratados privados pela Defesa, aproximadamente 20 mil eram guardas armados, ou aproximadamente 8% do total (DEPARTMENT OF DEFENSE, 2009). No caso do DoD o número é bastante mais surpreendente se levamos

⁶² *Supplemental Agreement for Cooperation and Technical Assistance in Defense and Security between the Governments of the United States of America and the Republic of Colombia*, assinado em 30 de outubro de 2009.

⁶³ Mais sobre a regulação das PMSC na seção 4.4.

em conta o fato de que o Pentágono é responsável exatamente pelas Forças Armadas dos EUA, um enorme contingente de homens armados. A *DynCorp* disponibiliza guardas armados para as bases norte-americanas no Afeganistão, dentro do seu contrato LOGCAP. A segurança e vigilância das bases fazem parte dos serviços de logística terceirizado à empresa.

No entanto, o principal cliente da *DynCorp* para a guardas armados e guarda-costas não é o DoD, mas o DoS. O Departamento de Estado dos Estados Unidos dependia, em 2009, de aproximadamente 2000 contratados privados para oferecer proteção ao seu pessoal e instalações em diferentes localidades. Nesse número estão incluídos guarda-costas para os funcionários do corpo diplomático norte-americano e seguranças e guardas para as instalações do DoS, como embaixadas, por exemplo. Os guardas para o DoS são fornecidos por diferentes empresas, entre elas a *DynCorp* (PRADO, 2015).

O *Boureau of Diplomatic Security*, órgão responsável pela segurança de diplomatas, embaixadas e consulados dos EUA, foi reformado em 1986. Até então, os homens da segurança diplomática eram funcionários públicos. O presidente Reagan, assina, em 86 o *Diplomatic Security And Antiterrorism Act*, que reformaria a segurança diplomática para lidar com o número crescente de atentados terroristas contra instalações norte-americanas. Além de um enorme aumento nas verbas de segurança para o DoS, o ato também estabelecia novas regras para a contratação de empresas privadas, que deveriam complementar as atividades do *boureau*.⁶⁴ A partir de então, as quantidades de funcionários públicos da agência diminuiriam, enquanto a diplomacia dependeria, cada vez mais, de contratados terceirizados. A partir de 1994, a *DynCorp* se torna uma das principais beneficiárias dos contratos de segurança pessoal do DoS, responsável por contratar os chamados *Personal Security Specialists* (ISEMBERG, 2008).

Em 2000, o *Boureau of Diplomatic Security* reformulou sua política de contratações de empresas através do contrato *Worldwide Personal Protective*

⁶⁴ Pouco antes, em 1983, Reagan havia atualizado a circular A-76, que determinava que os setores do governo que fornecessem serviços também encontrados no Mercado deveriam competir em igualdade pelas verbas públicas. Mais sobre a circular no capítulo 4.

Services (WPPS). A concorrência foi vencida pela *DynCorp*, que se tornou a fornecedora exclusiva de seguranças privados para a diplomacia americana. No período, além de prestar segurança para as autoridades norte-americanas no exterior, a empresa também forneceu seguranças para líderes de regimes apoiados pela política externa dos EUA. A seguir, serão descritos três casos dessa natureza. Em 2005 o WPPS teve que ser reformulado. No período entre 2000 e 2005, a demanda por seguranças privados explodiu depois da invasão do Iraque e da instalação da gigantesca embaixada em Bagdá, que emprega mais de 15 mil pessoas. A nova concorrência do WPPS premiou três empresas, a *Triple Canopy*, a *U.S. Training Center*, parte da Xe (então *Blackwater*) e a *DynCorp International*. A parte principal do contrato no Iraque ficou a cargo da *Blackwater*. Em 2007, num dos casos de maior repercussão internacional sobre as PMSC, funcionários da *Blackwater* operando no âmbito do contrato WPPS abriram fogo na praça Nisour, em Bagdá, matando 17 pessoas. A repercussão do caso e consequente investigação desgastaram a empresa, até que em 2009 a *DynCorp* incorporou as funções. Nesse caso, o “controle de mercado” premiou a *DynCorp*.⁶⁵

Além da proteção de diplomatas norte-americanos, coube à *DynCorp* a proteção de algumas das principais figuras nos processos de reconstrução e missões de paz integrados pelos Estados Unidos. Essas missões fazem parte dos mesmos contratos com o DoS para provisão de *Personal Security Specialists*. Coincidentemente, os serviços de guarda-costas fornecidos pela *DynCorp* ocorreram para alguns dos mesmos casos onde a empresa operou serviços de CivPol. Destacaremos aqui três casos: a proteção do presidente do Haiti, Jean-Bertrand Aristide; a proteção do presidente do Afeganistão, Hamid Kharzai; e a proteção do presidente do Burundi, Domitien Ndayizeye.

O primeiro contrato de proteção de autoridades políticas da *DynCorp* foi aplicado no Haiti. Em 1994 uma missão militar dos EUA foi mobilizada para devolver o presidente deposto Jean Baptiste Aristide ao poder. Nesse contexto, a INL, que já operava um contrato com a *DynCorp* na Colombia, contratou a *DynCorp* para recrutar e contratar 45 policiais civis para o Haiti. Alguns meses

⁶⁵ A concorrência entre a *DynCorp* e a *Blackwater* no âmbito da ISOA, nesse mesmo período, já foi discutida na seção 2.3.2.

depois, a *DynCorp* assinou um novo contrato, dessa vez junto ao *Boureau of Diplomatic Security* para fornecer guarda-costas para os diplomatas norte-americanos e para o próprio Aristide (ROHDE, 2013).

No ano de 2004, um novo golpe com participação norte-americana derrubou o presidente Jean Baptiste Aristide. O então chefe da suprema corte, Boniface Alexandre, assumiu a presidência e requisitou uma intervenção da ONU, que viria a se tornar a MINUSTAH. A transição política no Haiti não significaria a perda da oportunidade de negócios para a *DynCorp*. A empresa assumiu a segurança de Alexandre, e expandiu suas funções de CivPol contratadas pelo DoS. A *DynCorp* voltou às manchetes quando os seguranças da empresa que escoltavam Alexandre espancaram jornalistas que tentavam cobrir uma cerimônia com a participação do presidente (DEMOCRACY NOW, 2005).

Concomitantemente à missão no Haiti, em 2003, duas outras missões da *DynCorp* se ocupavam da segurança de presidentes de países estrangeiros sob mandato do DoS. Domitien Ndayizeye foi eleito presidente do Burundi depois de um processo de paz que encerrou a guerra civil no país. Em 2004, durante o processo de reconstrução, agências de inteligência dos EUA receberam informações de que a *National Liberation Forces*, um dos grupos envolvidos no conflito, planejava um atentado contra a vida do presidente. Havia temor de que o assassinato do presidente reacendesse o genocídio, assim como aconteceu após os assassinatos dos presidentes do Burundi e Raunda em 1994. Nesse momento, a diplomacia americana desenhou um plano para proteger o presidente sem que ele tivesse que se afastar de aparições públicas, e sem que se soubesse publicamente que o plano havia sido traçado pelos EUA. A solução encontrada foi o envio de guarda-costas terceirizados, membros da *DynCorp* (MCFATE, 2014, p.17).

Um dos funcionários da *DynCorp* enviados para o Burundi é Sean McFate, já mencionado no capítulo anterior. McFate foi o responsável por coordenar o plano de defesa da vida do presidente e de sua família entre 2004 e as eleições de 2005. No mesmo período a *DynCorp* ficou responsável por treinar a Guarda Presidencial, a princípio para trabalhar junto aos guarda-costas

terceirizados, e posteriormente para que pudessem assumir o trabalho independentemente.

Não é claro se a participação da *DynCorp* na proteção do presidente do Burundi fez parte do contrato WPPS. A missão teve que contar com um alto grau de sigilo, pois não poderia envolver os Estados Unidos como o principal ator. No entanto, dado que a proteção do presidente se deu dentro do âmbito da missão de paz da ONU para o país, o mais provável é que esse contrato fosse operado pelo DoS. Os relatos de McFate dão conta de que a *DynCorp* esteve também envolvida na missão de paz (MCFATE, 2014, p.453).

Ainda em 2002, a *DynCorp* conduziu uma missão semelhante à do Burundi. Depois de uma tentativa de assassinato contra o presidente Hamid Karzai, o DoS contratou a *DynCorp* para fazer a segurança do presidente e para treinar uma nova guarda presidencial. A *DynCorp* se retirou da missão assim que o treinamento dos afegãos responsáveis pela segurança presidencial foi completado. Seguidos relatos de conduta brutal por parte dos seguranças da *DynCorp* anteciparam sua retirada. Num caso de repercussão, os seguranças da empresa quebraram máquinas fotográficas de um repórter do *New York Times* que tentava fotografar o presidente. Um outro relato dá conta de que os seguranças agrediram diversas autoridades diplomáticas e o próprio ministro dos transportes do Afeganistão. Percebe-se que o comportamento violento dos guarda-costas da empresa é recorrente para os diferentes casos tratados (BARKER, 2011, p.26).

Até que a *DynCorp* assumisse a segurança do presidente Karzai, a segurança do presidente do Afeganistão era feita pelas *American Special Operations*. O caso apresenta, portanto, uma especificidade em relação aos outros dois aqui mencionados, pois as forças da *DynCorp* substituíram soldados regulares dos EUA. O caso apresenta, também, de maneira patente, a competição entre o DoD e o DoS que se formou no período das ocupações no Afeganistão e no Iraque. No momento da transição entre equipes de segurança, o Pentágono reagiu declarando que os seguranças do DoS não seriam capazes de garantir a segurança do presidente num ambiente de conflito. Mesmo porta-vozes do DoS reagiram dizendo que os funcionários da segurança diplomática seriam

adequados para um cenário de “estado de direito”, mas não para um cenário de conflito. Essas afirmações serviram, na verdade, para apoiar a contratação da *DynCorp*, que poderia disponibilizar homens com treinamento militar contratados pela segurança diplomática (DAO, 2002).

O grupo de atividades que inclui a provisão de guarda-costas e guardas para segurança de instalações e embaixadas fora do território norte-americano, principalmente em espaços de conflitos armados, se inclui na linha tênue e mal articulada entre a provisão de serviços militares e serviços de segurança. Outros termos dicotômicos utilizados por analistas para tentar criar essa distinção, como contratados privados ativos ou passivos, acabam por reforçar o mesmo dilema. Nos palcos mencionados, a própria noção de “linha de frente” e a percepção de qual seja o palco do conflito armado é tênue. O resultado, conforme já mencionado, é que muitas vezes serão os guarda-costas e seguranças de instalações que estarão envolvidos em combate armado. Para o caso da equipe de segurança de Hamid Karzai, que de acordo com o Pentágono foi o alvo mais visado no Afeganistão, isso foi especialmente relevante.

Capítulo 4 – As PMSC à serviço da política externa dos EUA e a política externa dos EUA à serviço das PMSC

Uma das questões centrais para a presente pesquisa está relacionada ao vínculo formado entre as grandes empresas militares e de segurança privada, e seu maior cliente, o Estado norte-americano. A hipótese traçada na introdução para o presente estudo deixa aberta a relação de precedência entre a formação das PMSC e a criação da demanda por esses serviços. Isso quer dizer que nem os interesses dos atores privados elucidam completamente a maneira como se criam espaços para esse tipo de serviço, nem as oportunidades encontradas pelo Estado na exploração de suas relações no mercado privado esgotam as possíveis causas para o fenômeno. Pelo contrário, como será possível perceber adiante, as duas hipóteses podem ser complementares. A relação lógica possível a partir desse dado é: os benefícios mútuos retirados da relação entre as PMSC e o Estado sugerem que as duas dinâmicas se criaram concomitantemente. O Estado fez as PMSC tanto quanto as PMSC fizeram o contemporâneo Estado neoliberal.

O presente capítulo será dedicado a explorar a relação entre a *DynCorp* e o seu maior cliente, o Estado norte-americano. O objetivo é chamar atenção para a via de duas mãos que interliga os diferentes setores da administração com as empresas, de maneira a alimentar interesses mútuos. Como veremos, a indústria militar cavou espaços para que pudesse influenciar as decisões dos governos, processo que tornou possível chegarmos ao estágio atual de dominância da opção privada em diversos setores associados à segurança. Por outro lado, o Estado norte-americano estimulou, desde meados do século XX, a formação de um “mercado da força”, do qual colhe uma série de benefícios.

O capítulo está dividido em quatro partes. A primeira demonstra a enorme preponderância do governo federal dos EUA como o principal cliente da *DynCorp*. Essa empresa, na forma como ela se constitui nos dias de hoje, não

existiria sem a força da demanda de seu principal cliente. A segunda parte, um reflexo do que foi descrito na seção 2.1, traça um histórico do processo de transferência de funções militares ao mercado por parte do governo dos EUA. A enorme demanda por serviços militares não se criou em um ato, mas sim dispersa por um longo período de tempo que se inicia no pós-II Guerra Mundial. A terceira parte investiga a outra face da moeda, ou seja, como a *DynCorp* se tornou, por seu lado, uma força de demanda por mais privatizações e terceirizações. Serão descritos os principais meios utilizados pela empresa para influenciar a ação de Estado. Por fim, a quarta parte discute as tentativas atuais de se regular, ou não, a atuação das PMSC. Como será possível perceber, tanto as empresas quanto os Estados colhem benefícios de um setor que opera em grande medida sem regulação.

No limite, o que se busca demonstrar nesse capítulo é que se formou uma relação mutualista entre o Estado e as PMSC. Reiterando, a explicação que enxerga as empresas como parasitas de um Estado que sofre pressões para agravar os processos de terceirizações parece não esgotar as explicações possíveis. Por outro lado, uma hipótese que enxergue o Estado como uma instituição completamente autônoma dos processos sociais e econômicos, na qual as empresas seriam apenas acessórios para a ampliação de seu poder e capacidade de ação, também perderá de vista parte importante dos processos.

4.1. O grande cliente – a *DynCorp* e o governo federal dos Estados Unidos

Conforme mostrado no capítulo anterior, o Governo Federal dos Estados Unidos foi, ao longo da história recente da *DynCorp*, o maior cliente da empresa. Essa condição não é privilégio da empresa. Pelo contrário, a grande força de demanda para as PMSC foi proveniente desse grande cliente. O governo norte-americano fez com que o mercado para as grandes PMSC tivesse um aspecto bastante particular, o que Sean McFate chama de monopsonio, um mercado com apenas um comprador, ou um monopólio pelo lado da demanda e não da oferta. De acordo com o autor:

At present, the market for force is not a free market but rather a monopsony, a market with a single buyer. The current market marker for modern force is the United States, as it has turned to the private sector in unprecedented ways to support its wars in Iraq and Afghanistan. (MCFATE, 2014, p.71)

O conceito de monopsonio explica a condição da *DynCorp* de maneira bastante precisa. De acordo com dados de 2010, os últimos dados detalhados abertos disponíveis, 97% das receitas da *DynCorp* provinham de contratos com o governo dos Estados Unidos. Como já foi possível observar no capítulo anterior, mesmo em casos onde o cliente envolvido não é algum setor do governo dos Estados Unidos, as verbas e receitas são provenientes de fluxos de cooperação ou ajuda provenientes dos EUA. É o caso, por exemplo, das verbas destinadas ao combate ao cultivo de drogas na Colômbia. Para o caso da Colômbia, embora os contratados da *DynCorp* estejam envolvidos em atividades junto à polícia ou exército locais, os pagamentos para seus serviços são canalizados pelo seu contrato junto ao DoS (DYNCORP, 2010, p.14). Mesmo para os casos dos clientes que não sejam o governo federal dos Estados Unidos, as operações da *DynCorp* obedecem às fidelidades da política externa desse cliente. Os três demais clientes da empresa, Kuwait, Oman e EAU, são Estados que recebem ajuda militar, e onde estão instaladas bases militares norte-americanas.

Além de uma grande concentração das receitas para um cliente, existe também uma grande predominância de algumas agências do governo. Abaixo podemos observar de que maneira estavam distribuídas as fontes de receitas da *DynCorp* em 2010:

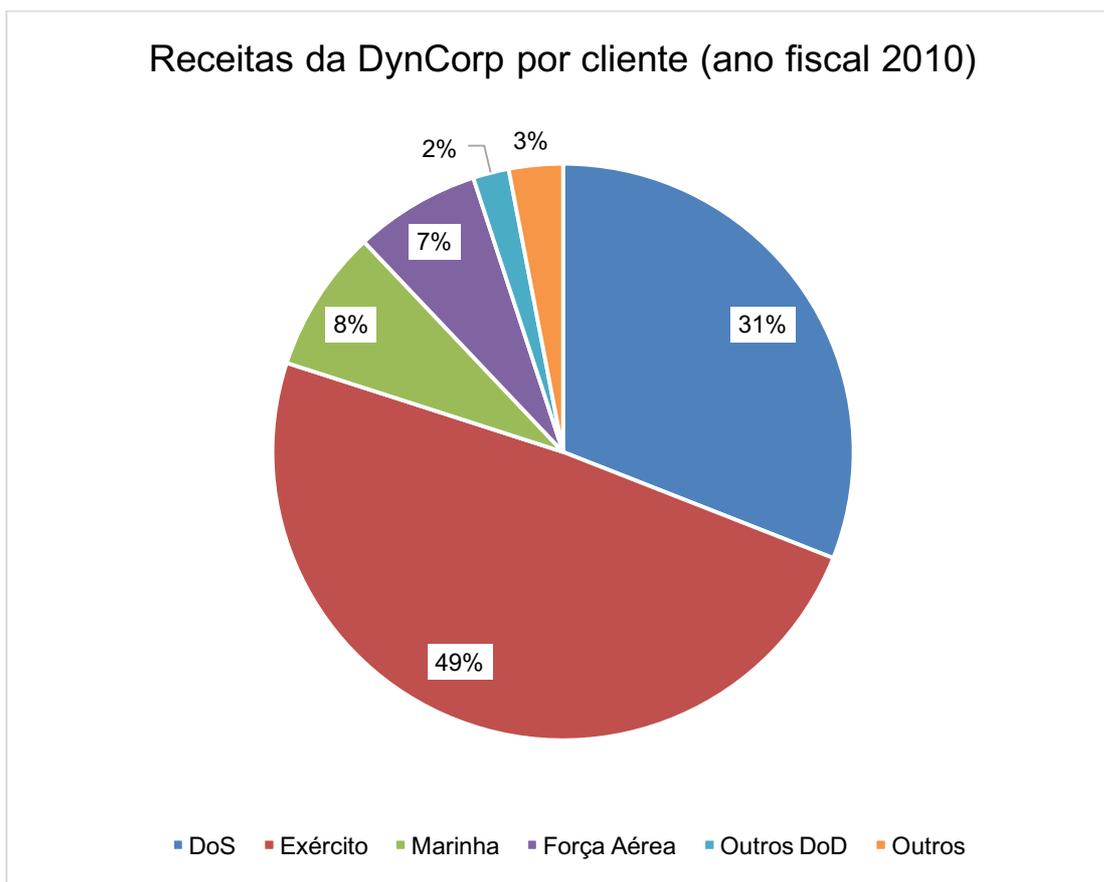


Figura 3 - Receitas da DynCorp, por cliente (ano fiscal 2010)

Fonte: (DYNCORP, 2010, p.5)

A distribuição das receitas da companhia dentre as diferentes instituições do governo obedece a algumas linhas de ação da *DynCorp*. Como podemos perceber na figura acima, as receitas da companhia são provenientes majoritariamente de dois departamentos, de Defesa e de Estado. No ano de 2010, a *DynCorp* não tinha receitas de nenhum outro setor do governo. As receitas provenientes apenas do DoD totalizam 66% de todas as receitas da empresa. Os serviços prestados dentro dessa agência são principalmente relacionados com operações, logística, manutenção e serviços de tradução e linguísticos. Isso quer dizer que, ao se relacionar às Forças Armadas diretamente, a *DynCorp* opera, geralmente, como uma empresa de apoio militar. Funções de combate e de treinamento e instrução não são parte dos processos de privatização e terceirização das Forças Armadas.

Mesmo dependente do DoD para suas receitas, dentro dessa agência a *DynCorp* também tem um cliente bastante específico, o Exército. As receitas provenientes de contratos com o Exército representavam quase a metade de tudo que a *DynCorp* faturou em 2010. Conforme demonstrado no capítulo anterior, essa grande preponderância do Exército norte-americano para a *DynCorp* está relacionada ao contrato LOGCAP, do qual a companhia é uma das três beneficiadas.⁶⁶ As longas ocupações em território estrangeiro fizeram com que os contratos LOGCAP crescessem de maneira bastante importante, principalmente nos períodos em que os EUA mantiveram tropas no Iraque, no Afeganistão, e em diversas bases em países vizinhos, todas administradas e gerenciadas por PMSC.

Os contratos de logística e apoio representam também parte importante dos contratos da empresa com a Marinha e a Força Aérea. Dentro da subdivisão *Global Platform Support Solutions*, responsável pelos serviços de manutenção e operação de sistemas, os contratos com o Exército correspondem a 28,8% das receitas; os contratos com a Marinha correspondem a 18,7% das receitas; e os contratos com a Força Aérea correspondem a 15,1% das receitas. Isso quer dizer que, em termos das funções tradicionais da *DynCorp*, associadas principalmente a serviços de aviação, a empresa consegue encontrar alguma diversificação entre as diferentes divisões das Forças Armadas.

Dois grandes movimentos dentro do governo norte-americano foram responsáveis pela criação do mercado para a *DynCorp*. O primeiro, interno ao Departamento de Defesa, está relacionado ao processo de terceirização de funções de logística e manutenção, que ocorre de maneira desigual entre as diferentes subdivisões do departamento. Um segundo movimento está relacionado a uma competição inter-burocrática. A existência das habilidades de PMSC disponíveis no mercado, permitiu que o DoS pudesse também incluir funções militares entre suas atribuições. Essa dinâmica teve grande impacto para a distribuição de receitas da *DynCorp*, que chega a receber quase um terço de suas receitas do DoS. Essas receitas são provenientes principalmente de duas áreas de atuação: *Counter-Drug & Law Enforcement Aviation*, e *Law*

⁶⁶ Para mais sobre as funções da *DynCorp* dentro do contrato LOGCAP, retornar à seção 3.1.2.

enforcement and security capacity building. Uma terceira fonte de receitas independentes, mas associadas às diretrizes da diplomacia norte-americana, é o setor de *Operations & Development*, que inclui verbas para reconstrução fornecidas pelo *USAID*, agência independente, mas que segue as diretrizes do DoS.

O projeto de *counter drug & law-enforcement aviation* foi uma fonte constante e quase exclusiva de receitas para a *DynCorp*. Até 2007, a empresa havia recebido aproximadamente 94% dos contratos privados para a Guerra às Drogas (ROSS, 2007). Desde 1991, a *DynCorp* foi a única empresa a controlar o contrato *International Narcotics and Law Enforcement* (INL“Air Wing”), do Departamento de Estado. O contrato que foi bastante vultuoso para operações na América Latina, se expandiu, principalmente para operações de fumigação de plantio de papoula no Afeganistão.⁶⁷ Dentro do setor de aviação da empresa, o chamado, GPSS, os contratos com o DoS representam 27,5% das receitas da empresa, quase o mesmo valor dos serviços de aviação prestados ao Exército. Em 2010, a *DynCorp* planejava expandir suas operações para combate ao cultivo de drogas também para o México, que se apresentava, então, como uma oportunidade de negócio. No mesmo período, a então chamada *Blackwater* também planejava expandir seus negócios para o México,

O crescimento de missões de paz e de reconstrução pós-guerra a partir dos anos 1990 também se tornaram os setores de *Law enforcement and security capacity building* e de *Operations & Development* importantes fontes de receita para a *DynCorp*. Dentro da divisão de *Global Stabilization & Development Solutions* da empresa, os contratos de *Training and Mentoring* representam 44% das receitas da empresa. Já o total para os contratos junto ao DoS é um pouco maior do que esse, 47,1%, valor que supera inclusive as receitas provenientes do Exército. A grande oportunidade de negócios para a *DynCorp* dentro dessa chave foi proveniente dos programas de reforma no setor de segurança, que serão tratados na seção 4.2 do presente capítulo.

⁶⁷ Para mais sobre a participação da *DynCorp* na Guerra Às Drogas, retornar à seção 3.3.1.

4.1.1. A *DynCorp* e os aliados americanos – UAE, Kuwait e Oman

Os 3% de receitas provenientes de outros clientes (figura 3), são originários de três clientes também estatais, EAU, Oman e Kuwait. Para esses clientes, conforme descrito nos capítulos anteriores, a *DynCorp* fornece serviços de manutenção de aeronaves, nos casos de Oman e Kuwait; e operação e manutenção de bases para tropas terrestres no caso dos Emirados Árabes. Apesar de serem clientes da *DynCorp* independentes do governo americano, os três recebem amplos fluxos de ajuda, abrigam bases militares norte-americanas e se tornaram parceiros importantes para as operações das Forças Armadas dos EUA no Oriente Médio. Isso quer dizer que, direta ou indiretamente, grande parte das verbas destinadas a ajuda internacional, e principalmente financiamento militar, retornam a empresas americanas, entre elas a *DynCorp*.

O Kuwait é um dos *Major non-NATO ally* dos Estados Unidos (KATZMAN, 2015b, p.10), um grupo de parceiros estratégicos que se beneficiam de acordos militares e facilidades financeiras. De acordo com relatório produzido pelo congresso norte-ameircano, a situação da relação militar do país com o Kuwait é a seguinte:

Since 2011, there have been about 13,500 U.S. troops in Kuwait.¹² This U.S. force level is higher than that positioned in Kuwait during the Iraq containment period of the 1990s (see below), and constitutes more than a third of the 35,000 total U.S. forces in the Gulf. However, the force in Kuwait includes some Army combat troops, not purely support forces, as was the case prior to 2011. (KATZMAN, 2015b, p.9)

Além da grande quantidade de tropas mantidas no território do Kuwait, os Estados Unidos também fazem uso conjunto de uma série de bases militares no país.

The U.S. forces deployed to Kuwait—currently and in past U.S. regional operations—have been able to use several Kuwait facilities, in accordance with the DCA. These facilities

reportedly include Ali al-Salem Air Base; Shaykh Jabir Air Base; the main U.S. headquarters in Kuwait at Camp Arifjan (40 miles south of Kuwait City); a desert training base and firing range called Camp Buehring (far out in the desert, near the border with Saudi Arabia); and a naval facility called Camp Patriot. (KATZMAN, 2015b, p.9)

Essas bases são as mesmas citadas no capítulo anterior, onde a *DynCorp* fornece serviços dentro dos contratos LOGCAP. Além dessas bases, os principais armamentos das Forças Armadas do Kuwait são fruto de cooperação militar com os Estados Unidos, incluindo as aeronaves mantidas pela *DynCorp*.

The core of Kuwait's fleet of combat aircraft is 40 FA-18 combat aircraft Kuwait bought in 1992. On December 4, 2013, DSCA notified a possible sale to Kuwait of technical support to its U.S.-made F-18s for an estimated cost of about \$150 million. (KATZMAN, 2015b, p.13)

O Oman foi o primeiro governo no Oriente Médio a assinar um acordo para permitir que os EUA utilizassem suas instalações militares, em 1980. O acordo entre os dois países prevê principalmente o uso de bases aéreas. De acordo com um relatório preparado pelo congresso dos Estados Unidos:

Under the U.S.-Oman facilities access agreement, which was renewed in 1985, 1990, 2000, and 2010, the United States reportedly can use—with advance notice and for specified purposes—Oman's military airfields in Muscat (the capital), Thumrait, and Masirah Island. Some U.S. Air Force equipment, including lethal munitions, has been stored at these bases. During the renewal negotiations in 2000, the United States acceded to Oman's request that the United States fund a \$120 million upgrade of a fourth air base (Khasab) at Musnanah (50 miles from Muscat) (KATZMAN, 2013, p.8)

Durante as invasões militares no Afeganistão e no Iraque, o Oman recebeu amplos contingentes de pessoal militar e aeronaves norte-americanas. Esses

contextos são também propícios para atuação da *DynCorp*, sempre envolvida com manutenção de aeronaves e apoio para pilotos e operações aéreas.

According to the Defense Department, during OEF there were about 4,300 U.S. personnel in Oman, mostly Air Force, and U.S. B-1 bombers, indicating that the Omani facilities were used extensively for strikes during OEF. The U.S. military presence in Oman fell to 3,750 during OIF because facilities in Gulf states closer to were used more extensively. (KATZMAN, 2013, p.9)

O Oman também faz parte de dois programas de cooperação com os EUA que beneficiam a *DynCorp*. Em primeiro lugar, recebem auxílio para compra de aeronaves norte-americanas, incluindo os pacotes de treinamento e manutenção. A última compra de aeronaves F-16 alcançou o valor de US\$825 milhões, incluindo o treinamento (KATZMAN, 2013, p.10). Um segundo programa de cooperação, o *International Military Education and Training*, parte dos programas de reforma no setor de segurança, tem a *DynCorp* como um de seus beneficiários.

The International Military Education and Training program (IMET) program is used to promote U.S. standards of human rights and civilian control of military and security forces, as well as to fund English language instruction, and promote interoperability with U.S. forces. (KATZMAN, 2013, p.12)

Por fim, os EAU e os Estados Unidos firmaram, desde 1994, um acordo de cooperação em defesa. Desde então os EUA mantêm alguma quantidade de tropas estacionadas no país, além de fazer uso de algumas bases e instalações militares. De acordo com relatório do congresso:

Approximately 5,000 U.S. forces are stationed in the UAE—up substantially from 800 before the 2003 U.S. intervention in Iraq – at UAE facilities including Jebel Ali port and Al Dhafra Air Base. Jebel Ali, which is capable of handling aircraft carriers, is the U.S. Navy’s busiest port of call. About 3,500 of the U.S. contingent, mostly Air Force, are at Al Dhafra air base. That facility at first only hosted U.S. surveillance aircraft such as the

U-2 and the KC-10 refueling aircraft, but the UAE later permitted expanded use to include stationing of F-15s (2012) and the “Stealth” F- 22 Raptor and the Global Hawk and the AWACS (Airborne Warning and Control System)— Dhafra is the only overseas base where F-22s are stationed. The United States uses all these facilities for major combat operations in Afghanistan and Iraq during 2001-2011, and continues to use them for operations in Iraq and Syria (against the Islamic State) and Afghanistan. (KATZMAN, 105a, p.17)

Sendo um importante centro para a Força Aérea dos Estados Unidos, os UAE são também um centro importante para as operações da *DynCorp*. As aeronaves que envolvem tecnologias avançadas, como os F-22, geralmente exigem mão-de-obra capaz de fornecer serviços especializados de manutenção, especialidade da empresa.

Adicionalmente, conforme o que foi discutido no capítulo anterior, a *DynCorp* se ocupou, nos EAU, de treinamento de pilotos e operadores de vôo que fossem capazes de operar junto à Força Aérea dos EUA. De acordo com o mesmo relatório do congresso, o resultado desses treinamentos foi a formação de uma força pequena, mas muito capaz, que tem se envolvido com as tropas norte-americanas em diversas missões na região.

The DCA reportedly includes U.S. training of UAE armed forces; UAE forces are relatively small—about 51,000. The quality of the UAE force has benefitted substantially from the U.S. training, enabling UAE forces to play a substantial role in U.S.-led operations in the region. Since 2000, the UAE has hosted a “Joint Air Warfare Center” (AWC) where UAE and U.S. forces jointly conduct targeting and exercises on early warning, air and missile defense, and logistics.²⁸ Since 2009, UAE Air Force personnel have participated in the yearly Desert Falcon exercises at Nellis Air Force Base in Nevada. About 600-800 UAE military personnel study and train in the United States each year, mostly through the Foreign Military Sales program, through which the UAE buys most of its U.S.-made arms. (KATZMAN, 105a, p.17)

O treinamento de forças estrangeiras pela *DynCorp* permitiu que forças armadas de diferentes localidades pudessem ser integradas sem grande dificuldade a missões militares norte-americanas. Os UAE são o exemplo mais claro desse tipo de procedimento. O treinamento fornecido pela *DynCorp* permite que, mais do que um aliado local, os governos que ingressam nos projetos de cooperação para treinamento sejam acoplados ao aparato de defesa norte-americano. Adicionalmente, isso é possível sem que as Forças Armadas precisem disponibilizar seus próprios homens para esse fim.

Um dado adicional chama atenção em relação à distribuição das receitas da *DynCorp*: a predominância de apenas um tipo de cliente, os Estados. 100% das receitas da empresa, em 2010, eram provenientes de contratos com Estados. Dentro dessa chave, um Estado é preponderante, o Estado norte-americano. Mais do que isso, conforme podemos perceber para os casos de contratos com governos que não sejam o dos Estados Unidos, em geral seguem uma tendência, a preparação das forças armadas locais para apoiar as tropas norte-americanas. Isso pode acontecer tanto através da preparação das bases locais para uso pelas tropas dos EUA, seja através do treinamento de tropas locais para que possam operar nos moldes das tropas americanas, como é o caso dos EAU. Na seção 4.4, serão descritos os dispositivos existentes para o controle da exportação de serviços das PMSC.

4.2. Os impulsos de demanda e a construção do Estado neoliberal militarizado

Até o momento, apresentamos diversos impulsos de demanda importantes para a criação do mercado para as PMSC. Para o caso da história da *DynCorp*, esses impulsos tiveram origem principalmente em projetos do Governo Federal dos Estados Unidos. A seção 4.2 sistematiza as principais transformações que geraram os estímulos para a formação do mercado para as grandes PMSC nos Estados Unidos. O objetivo não é esgotar a discussão, já que de acordo com a escolha de abordagem para a presente pesquisa o foco está numa companhia específica, e não no Estado. Mais do que isso, como já foi possível observar nos capítulos anteriores, apresentar o Estado como um organismo unívoco

pode dificultar a análise das relações entre a empresa e as diferentes instituições que formam o Estado.

4.2.1. O pós-II Guerra Mundial e a Guerra Fria – o primeiro ensaio de terceirização

A grande novidade para os Estados Unidos no período do pós-II Guerra Mundial foi o enorme contingente de mão-de-obra militar que havia se formado nos anos do conflito e que deveria ser desmobilizada. No último ano da Guerra, os Estados Unidos contavam com 12 milhões de pessoas nas Forças Armadas. Em 1947, ano em que se encerrou a desmobilização, esse número havia caído para aproximadamente 1,5 milhões. Apesar de um esvaziamento expressivo dos contingentes da II Guerra, o número de soldados era ainda quatro vezes maior do que em 1939, quando as Forças Armadas dos EUA contavam com pouco mais de 300 mil homens. Embora esses momentos sejam considerados propícios para a formação de empresas prestadoras de serviços militares, no período específico faltava também uma força de demanda que justificasse a formação de tais empresas.

Apesar de uma grande mobilização dos recursos econômicos para apoiar o esforço de guerra, a quantidade de contratados civis na II Guerra era relativamente baixa. Contratados privados representavam aproximadamente 14% da força total (HUSKEY, 2010, p.6). Além disso, existem poucos relatos de que esses contratados fossem a campo. O primeiro grande impacto em direção à terceirização de funções militares para empresas privadas se deu em 1951, com a formulação dos *contract field teams* (CFT). Apesar de o programa ser administrado pela Força Aérea, todos os ramos militares podem utilizar o programa. De fato, foi isso que ocorreu ao longo do tempo, já que o Exército e a Marinha também utilizam CFTs para a manutenção de seus equipamentos, principalmente aeronaves.

A data de formulação do programa, 1951, coincide com a Guerra da Coreia, a primeira grande operação militar norte-americana no período da Guerra Fria. Apesar de a Guerra da Coreia ter envolvido uma porcentagem maior de contratados privados do que a II Guerra Mundial, ainda eram raros os relatos

de funcionários civis mortos em combate. Esse dado significa que poucos contratados civis estivessem, de fato, operando junto das tropas. A maior parte das atividades de empresas militares privadas no período consistiam em serviços de aviação. O diferencial para a Guerra da Coréia foi a grande quantidade de contratados locais, que prestavam serviços *in loco* para as tropas norte-americanas. Isso ajuda a explicar o enorme número de civis se compararmos com a II Guerra (DPAP, 2015). A razão entre civis e tropas regulares demonstra o impacto de demanda gerado por esse conflito. Na Coréia, a participação de contratados privados chegou a compor 25% do total das forças no país. Conforme tratado no capítulo 2, a Guerra da Coréia é um momento importante para a formação da *DynCorp*, já que é no conflito que a empresa CAE substitui suas atividades de aviação comercial por atividades de aviação para transporte de tropas e equipamentos militares. Assim como a CAE, diversas empresas convertem suas atividades para o ramo militar durante a Guerra da Coréia.

A situação dos contratados privados das Forças Armadas dos EUA se modifica durante a Guerra do Vietnã. Nesse conflito, a razão entre contratados privados e tropas oficiais (1/6) fica superior à da II Guerra Mundial (1/7), mas é consideravelmente menor do que na Guerra da Coréia (1/2.5). No entanto, o impacto é bastante mais notável, pois os contratados privados passam a operar incorporados às forças oficiais. Conforme já descrito no capítulo 2, a *Dynalectron* passa a operar em 26 diferentes localidades no Vietnã. Listas dos funcionários da empresa mortos em serviço no exterior são facilmente acessíveis.⁶⁸ A *Dynalectron* possuía também um decalque militar próprio, para afixação nos uniformes. Esse fato pode parecer prosaico, mas revela que a participação de funcionários de empresas privadas já ocorria de maneira integrada às Forças Armadas. A *Dynalectron* era tratada, no Vietnã, como mais uma das divisões expedicionárias.

Utilizando a sistematização criada por Cruck, mencionada na seção 1.2.1, podemos considerar quais podem ser as explicações cruciais para

⁶⁸ Para acessar a lista de funcionários da *Dynalectron* que estiveram no Vietnã: <https://aad.archives.gov/aad/display-partial-records.jsp?f=494&mtch=1224&q=vietnam&cat=all&dt=244&tf=F&rpp=20&pg=18>

compreender a contratação de funcionários privados no período da Guerra Fria. Autores que tratam do tema (LUSE et al., 2005) cogitam que a principal novidade para a expansão das atividades de contratados terceirizados a partir da II Guerra seja a exigência tecnológica, e conseqüentemente, uma crescente dependência dos fabricantes de materiais e equipamentos. Equipamentos atuais e atualizados deveriam ser entregues com rapidez, muitas vezes sem que os funcionários do Exército pudessem obter treinamento para operá-los. Essa hipótese condiz com uma explicação funcionalista, ou seja, o Estado estaria buscando no mercado capacidades das quais ele próprio não poderia dar conta.

Os autores que tratam da importância de contratados no período já chegam a sugerir uma outra hipótese, a percepção de que contratados privados corriam os mesmos riscos do que soldados oficiais em campo e, no entanto, não fazem parte das contas de baixas militares (LUSE et al., 2005). Essa hipótese enquadraria o estímulo para a terceirização no campo das explicações político-instrumentalista. Ou seja, o Estado buscaria a terceirização para ampliar sua margem de manobra e para conseguir evitar arcar com os custos humanos de guerras, que, principalmente no caso do Vietnã, se tornavam crescentemente impopulares.

Podemos perceber, ao longo do período da Guerra Fria, o número crescente de contratados privados pelas Forças Armadas dos EUA, e a integração cada vez maior desses contingentes às forças regulares. Conforme podemos observar na figura a seguir, a proporção de contratados privados em relação às tropas oficiais tem tendência crescente, com a Guerra da Coreia como uma exceção, por conta da enorme quantidade de contratados locais. Uma segunda exceção, a Guerra do Golfo, é o prelúdio de um choque impressionante nas quantidades de funcionários de PMSC que passarão a fazer parte dos contingentes militares norte-americanos a partir da Guerra dos Balcãs.

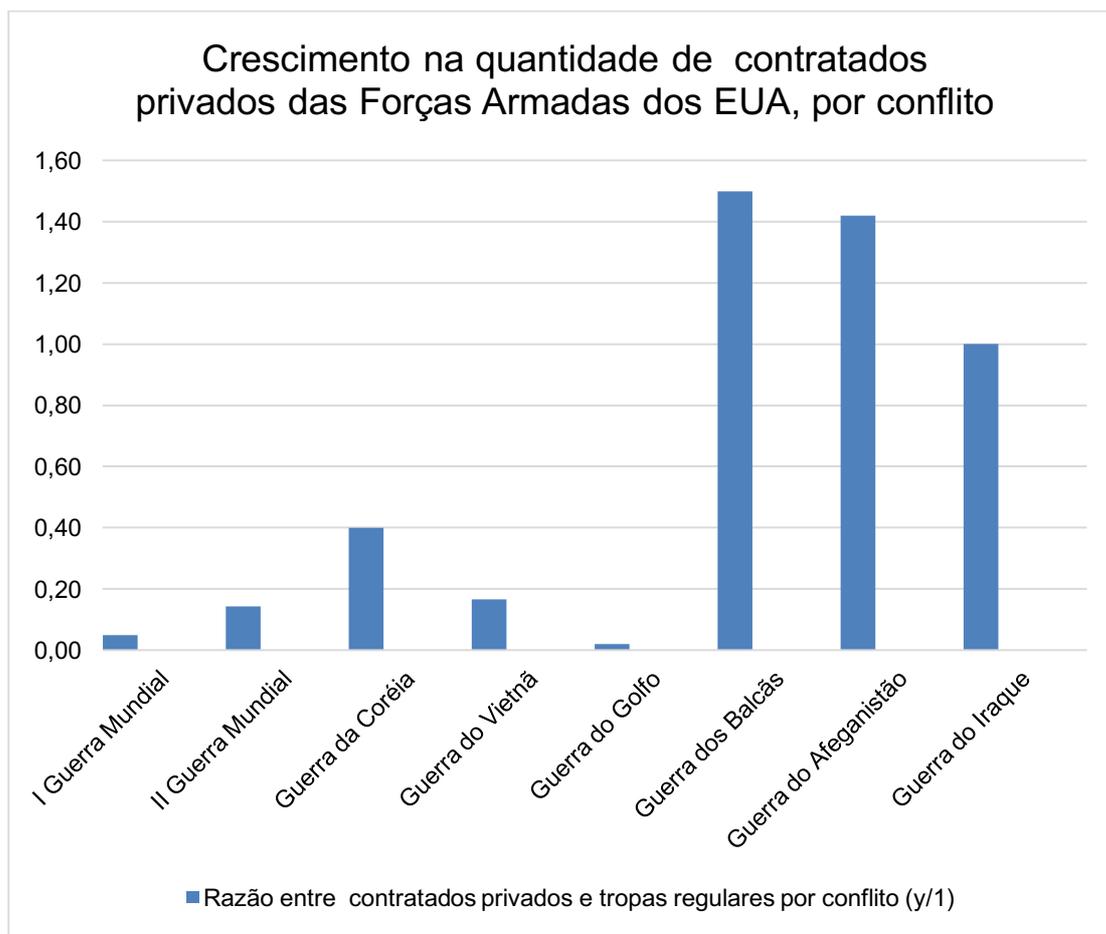


Figura 4 - Crescimento na quantidade de contratados privados das Forças Armadas dos EUA, por conflito

Fonte: (LUSE, MADELINE, SMITH, STARR, 2005)

4.2.2. O choque neoliberal e o final da Guerra Fria

O final da Guerra Fria foi saudado como um momento de retração em gastos militares que poderiam ser revertidos para outros fins. O chamado “dividendo da paz” foi traduzido, num primeiro momento, como a possibilidade de extensos cortes de pessoal que se reverteriam também em economia de gastos militares. Se o projeto de um dividendo da paz foi utilizado pelo presidente George H. W. Bush, foi de fato na gestão de Bill Clinton que ele se concretizou. Após um leve incremento de gastos militares entre 1985 e 1990, principalmente devido à Guerra do Golfo, os gastos passam a cair ano após ano, até uma baixa histórica em 1996.

Nas duas figuras a seguir, é possível perceber a tendência de diminuição de gastos militares e de pessoal militar no período do pós-Guerra Fria. Os gastos militares dos Estados Unidos crescem ininterruptamente de 1974 até um pico em 1990 quando atingem aproximadamente US\$306 bilhões de dólares. A partir daí os gastos recuarão até aproximadamente US\$270 bilhões em 1996. Uma leve tendência de retomada dos gastos ocorre até 2002, quando sofrerão o grande impacto das políticas de segurança traçadas no pós-11/9. Isso significa uma redução de mais de 15% num período de seis anos (SIPRI, 2015).

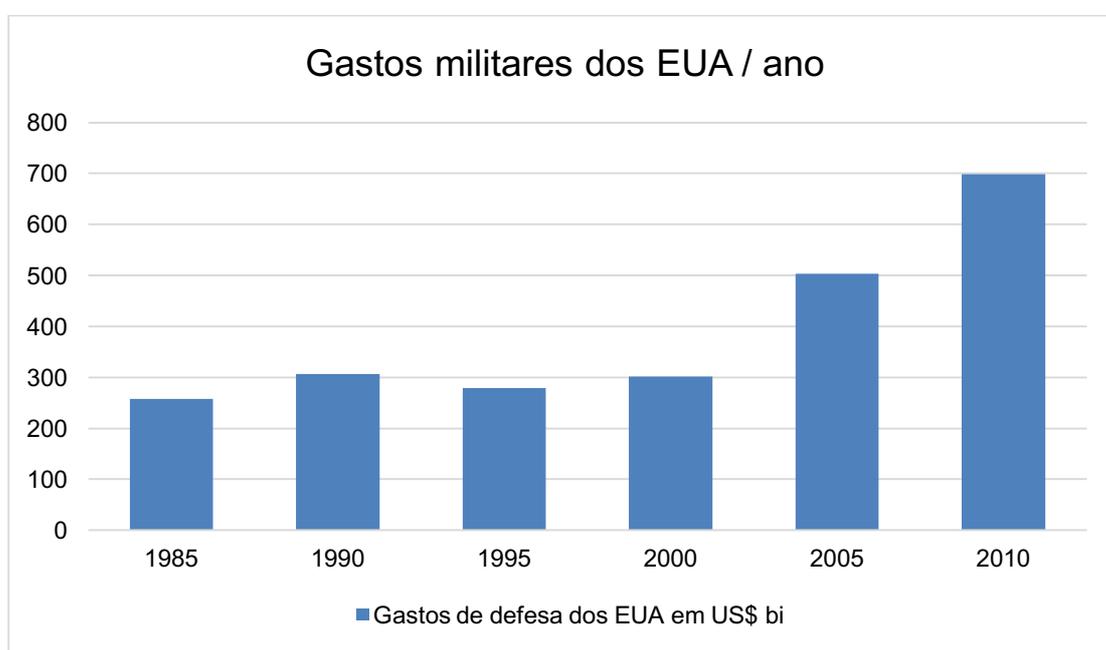


Figura 5 - Gastos militares dos EUA, por ano

Fonte: (SIPRI, 2015)

A redução na quantidade do efetivo militar entre 1985 e 2000, o patamar mais baixo no período considerado, é ainda maior: quase 36% para o período de 15 anos. A redução de pessoal militar acontece em ritmo mais acentuado do que as reduções nas quantias de gastos militares anuais. Isso quer dizer que a proporção de gastos per capita das Forças Armadas dos EUA cresce no período, mesmo que os gastos totais diminuam. Se considerarmos a hipótese de que as PMSC se formam em momentos de crescimento da disponibilidade

de pessoal militar desocupado, certamente a década de 1990 se enquadra nesse contexto.

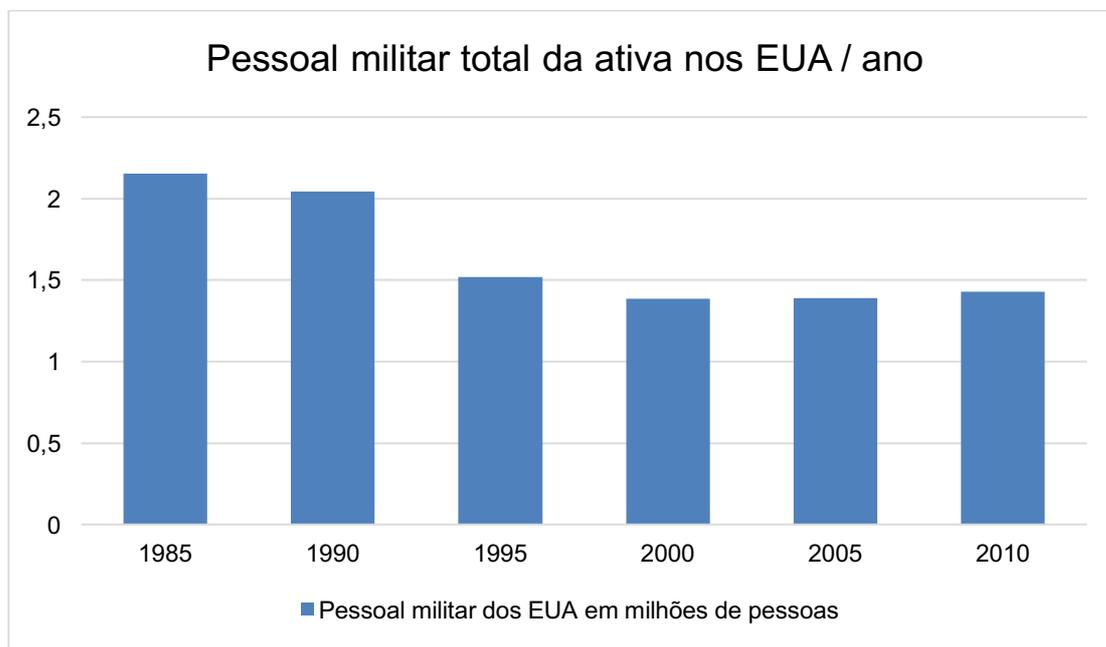


Figura 6 – Pessoal militar total da ativa nos EUA, por ano

Fonte: (COLEMAN, 2015)

A primeira explicação importante para a diminuição nos contingentes militares sem reflexo direto nos gastos pode ser atribuída ao contrato LOGCAP.⁶⁹ Através desse contrato, uma enorme quantidade dos cargos de logística, que faziam parte das funções militares regulares ativos, passaram para a iniciativa privada. As mudanças internas no LOGCAP, contrato firmado pela primeira vez em 1988, também explicam por que a Guerra do Golfo não apresenta a mesma proporção de funcionários terceirizados que as guerras subsequentes. Inicialmente, o objetivo era terceirizar funções de construção e reforma, circunstanciais, e, portanto, sem nenhuma relação com os grandes conflitos. Os contratados privados na Guerra do Golfo seguiam sendo do mesmo tipo dos que foram utilizados na Guerra do Vietnã, mecânicos e técnicos especializados. Quando é assinado o LOGCAP I, com a empresa KBR, em 1992, ele toma a forma de um amplo projeto de terceirização de todas as funções de logística e manutenção das Forças Armadas. Desse momento em

⁶⁹ Mais sobre a participação da DynCorp no contrato LOGCAP pode ser encontrado na seção 3.2.1.

diante, todas as grandes operações militares norte-americanas fora de seu território passarão a contar com uma ampla rede de contratados privados. No entanto, o LOGCAP não é o único dispositivo que explica as transformações do período que geram a força para o crescimento do mercado para as PMSC.

Apesar dos cortes de gastos descritos explicitamente como militares, outros tipos de gastos com PMSC passaram a ser canalizados sem que fossem classificados como gastos militares ao longo dos anos 1990. O Departamento de Estado se tornou, principalmente a partir dos anos 1990, um grande cliente das PMSC, com destaque particular para a *DynCorp*. Várias das funções que foram historicamente reservadas às Forças Armadas passaram a ser também exercidas pelo DoS. Isso quer dizer que a dinâmica de encolhimento no orçamento militar pode significar apenas uma mudança nos canais para essas verbas.

A grande presença de diplomatas e funcionários em zonas de risco fez crescerem também os orçamentos para gastos com guarda-costas, um dos setores de especialidade da *DynCorp*. As situações de risco podem ser associadas à presença de diplomatas em zonas de conflito, sejam por conta das ocupações militares dos EUA, sejam por conta das missões de paz da ONU. Mas podem ser também associadas ao fato de que as embaixadas norte-americanas se tornaram um alvo visado para atentados terroristas, que elevam a percepção de risco e a oportunidades de negócios para empresas de segurança privada. O contrato WPPS,⁷⁰ assinado pela primeira vez em 2000, terceirizou os serviços de proteção até então fornecidos pelo *Bureau of Diplomatic Security*, que se tornou o operador do contrato. O contrato tinha valor total de US\$3,6 bilhões para um período de cinco anos a partir de 2005, e subiu para quase US\$ 10 bilhões para o período de cinco anos iniciado em 2010 (ISENBERG, 2010, p.30). Esses valores são parte do orçamento do DoS e não da Defesa, e, portanto, não aparecem como gastos militares, mesmo que empreguem pessoal para cumprir funções militares.

⁷⁰ A participação da DynCorp no WPPS é descrita na seção 3.3.2.

Apesar da importância dos serviços de proteção pessoal, o caso mais evidente do “empoderamento” do DoS como ator militar são as funções associadas às missões de paz, com ênfase para os projetos de CivPol e de treinamento de forças policiais. Apesar de parecer contraditório que forças de segurança pública sejam treinadas com capacidades militares, a criação dos projetos de reforma no setor de segurança fez surgir uma demanda para esse tipo específico de serviço. As quantias de ajuda militar e policial dos Estados Unidos subiram de US\$342 milhões em 1997, em grande parte canalizados para o plano Colombia, para quase US\$23 bilhões em 2007, um valor 65 vezes maior.⁷¹

Uma das grandes oportunidades de negócios para as PMSC ao longo dos anos 1990 foram os projetos de reforma no setor de segurança (*security sector reform* - SSR). O conceito, desenvolvido principalmente pelos organismos doadores do Reino Unido, acabou se tornando peça fundamental dos projetos de *statebuilding* e *peacebuilding*. O conceito, conforme definido pela DFID, engloba um projeto amplo de assistência para reforma dos sistemas policiais, militares e jurídicos em países afetados. De acordo com definição da OCDE a SSR seria

the transformation of the “security system” — which includes all the actors, their roles, responsibilities and actions — working together to manage and operate the system in a manner that is more consistent with democratic norms and sound principles of good governance (OCDE, 2004)

As SSR se tornaram uma maneira de reconstruir as capacidades policiais de regiões com altos índices de criminalidade, ou com sistemas policiais e legais inexistentes. Mas se tornaram também correias de transmissão para práticas, valores e objetivos das políticas externas dos países doadores. De acordo com McFate (2014), a missão da *DynCorp* na Libéria incluía treinamento dos policiais e soldados do país em técnicas de contra-insurgência e contra-terrorismo. O mesmo ocorreu, como já descrito no capítulo anterior, para as

⁷¹ Para os dados detalhados, consultar o Security Assistance Monitor:
http://securityassistance.org/data/country/military/country/1996/2010/is_all/Global

forças policiais no Afeganistão. Sedra considera que esse processo possa ser identificado com a militarização, já que em geral as PMSC contratam pessoal militar para treinamento de policias.

(...) the growing role of private security companies (PSCs) in the SSR field has contributed to what some see as a militarization of the concept, as these agencies tend not to have strong capacity in civilian aspects of the field. Outsourcing also raises pressing questions about transparency and accountability, as regulations, standards and domestic laws that bind governments often don't apply to non-state actors.
(SEDRA, 2010b, p.115)

Para Sedra, a explicação para a utilização das PMSC nos projetos de SSR estariam associados a uma hipótese, a princípio, político-instrumentalista. Terceirizar significa escapar de pressões de transparência e prestação de contas. No entanto, o autor também cogita a hipótese funcionalista, uma busca no mercado por funções que não estejam disponíveis para o Estado dentro de seus quadros:

The private sector after all has been drawn into SSR and broader stabilization interventions by donor states to make up for their own lack of human capacity to meet the demands of SSR programs. Since "governmental and multinational donors do not have a 'standing army' of serving civil servants and military and security officers who are equipped with both technical and consulting skills and are willing to deploy (often at short notice) to support capacity building in host countries."
(SEDRA, 2010a, p.25)

Cabe ainda retomar o argumento proveniente da teoria crítica, para explicar a importância crescente das PMSC nos processos de SSR. Vários dos documentos utilizados na presente pesquisa sobre reformas de segurança foram divulgados em relatórios produzidos pelas PMSC, como os artigos publicados na revista *Stability Operations Magazine*. Isso quer dizer que as empresas passaram a se tornar, também, produtoras de conhecimento para

ação. Mais do que isso, McFate (2014) dá conta de que funcionários das empresas são chamados a analisar suas missões e sistematizar êxitos e fracassos. Em outras palavras, as próprias empresas passam a informar quais são as boas práticas para as futuras SSR, nas quais elas próprias serão contratadas. Adiante, na próxima seção, será discutido o impacto da influência das PMSC junto ao governo dos EUA.

Todos os processos observados ao longo dos anos 1990 ganham massa crítica, e ganharão um novo tamanho na década seguinte. A enorme elevação de gastos observada entre o ano 2000 e 2010 (figura 5), somada a manutenção dos efetivos de militares nos EUA (figura 6) é o indício de que, a partir dos anos 2000 o “mercado da força” atinge seu auge.

4.2.3. As Guerras do Afeganistão e do Iraque – o balcão de negócios

Um documento específico, a Circular A-76 ajuda a elucidar a história da terceirização de funções militares nos EUA, já que é esse documento que determina a obrigação da contratação de serviços privados pelo Governo Federal dos EUA. Os precedentes da circular são uma série de documentos emitidos pelo escritório de orçamento do governo federal ao longo do governo Eisenhower, nos anos 1950, que determinavam que o governo não deveria competir com empresas que prestassem funções similares. Cabe lembrar que foi exatamente ao longo da gestão de Eisenhower que os primeiros contratos de terceirização de serviços militares, os CFT foram assinados.

The Bureau of the Budget, predecessor of OMB, issued, in 1955, Bulletin Number 55-4, which stated: “It is the general policy of the administration that the Federal Government will not start or carry on any commercial activity to provide a service or product for its own use if such product or service can be procured from private enterprise through ordinary business channels.” (HALCHIN, 2007, p.6)

A Circular A-76 foi um documento emitido pelo *Office of Management and Budget* (OMB), em 1966, durante o governo Lyndon Johnson. A circular condensava uma série de decisões anteriores sobre a contratação de serviços

privados pelo governo. A ideia principal era que, para casos em que o governo prestasse serviços que eram também disponibilizados pelo mercado, as empresas estatais deveriam competir em igualdade com as empresas privadas. Em 1979, a Circular A-76 volta a ser revisada, com uma nova atualização de seu texto. O parágrafo que apoia o documento, a peça central da lógica que ampara o ímpeto pela terceirização contata que:

In a democratic free enterprise economic system, the Government should not compete with its citizens. The private enterprise system, characterized by individual freedom and initiative, is the primary source of national economic strength. In recognition of this principle, it has been and continues to be the general policy of the Government to rely on competitive private enterprise to supply the products and services it needs.
(HALCHIN, 2007, p.7)

O texto resume uma das ideias centrais do ideário neoliberal, discutido no capítulo 1. A associação entre a iniciativa privada, a democracia e a liberdade se manteria em todas revisões posteriores do documento. Apesar disso, a circular ainda passaria por importantes revisões. Em 1983 foi constatado que, apesar da recente revisão, diversas agências do Governo Federal ainda não aplicavam as regras de concorrência e contratação pelo custo mais baixo. O diagnóstico era de que os processos de comparação de preços eram muito trabalhosos. A solução, adotada durante o governo Reagan, foi afrouxar as regras de concorrência, e permitir que as agências selecionassem de maneira mais livre seus parceiros privados (HALCHIN, 2007). Retomando o que foi discutido anteriormente, é em 1985, pouco tempo depois da revisão da circular, que o governo lança pela primeira vez uma concorrência para o LOGCAP, que seria aplicado a partir de 1988.

Apesar dos avanços na diretriz que estimula terceirizações e privatizações de funções governamentais, ainda restavam obstáculos aos interesses privados. Como as agências deveriam indicar quais eram os serviços fundamentalmente públicos, e conseqüentemente indicar quais funções poderiam ser terceirizadas, os grupos de funcionários do governo se organizaram para

garantir que suas funções não fossem afetadas. Porém, uma nova revisão da Circular A-76, no início de 2001, determina que as agências deveriam disponibilizar publicamente os custos de todas as suas atividades. Esses custos poderiam ser questionados por interessados privados, que poderiam demandar que uma concorrência fosse aberta para aquele setor (HALCHIN, 2007).

A partir do final da década de 1980, e com mais força a partir da revisão de 2001, o DoD foi o principal organizador de concorrências no âmbito da Circular A-76. A grande diminuição de seus funcionários e conseqüente crescimento da dependência de contratados terceirizados passou a gerar preocupação nos formuladores de políticas. Um relatório do congresso norte-americano de 2013 afirma que:

There is concern among policymakers that some A-76 activities may be considered inherently governmental, and should only be performed by federal employees. DOD has relied on conducting A-76 competitions in an effort to achieve greater savings to finance defense operations and support costs. Since the end of the Cold War, DOD had substantially reduced the size of its force structure and sought to achieve additional cost savings through a greater reliance on public-private competitions through Circular A-76. (GRASSO, 2013, p.3)

Ao observar os gráficos apresentados na seção anterior, é possível perceber, de fato, a tendência de redução dos contingentes militares a partir do final da Guerra Fria. No entanto, em termos de gastos, uma ruptura importante ocorre entre os anos de 2000 e 2005. Embora os contingentes militares regulares se mantenham estáveis no período, os gastos militares explodem, num movimento de incessante crescimento ao longo da década. Entre o ano de 2000 e 2010 os gastos em defesa dos Estados Unidos aumentaram mais de 130%. Se a proporção de funcionários privados em relação às tropas oficiais se mantém entre as Guerras dos Balcãs e as Guerras no Afeganistão e Iraque, os números absolutos de militares, e por conseqüência de civis envolvidos de conflito a conflito aumentam muito. Somando Iraque e Afeganistão, a quantidade de

militares é quase dez vezes maior do que nos conflitos dos anos 1990. O que se verificou, no período, foi que em determinadas circunstâncias privatizar não significaria cortes de gastos, mas pelo contrário um aumento descontrolado de contratos sem supervisão.

O período que compreende as ocupações no Afeganistão e no Iraque se tornou o grande balcão de negócios para as PMSC, que passaram a oferecer toda a sua gama de serviços de segurança. Nesses dois casos se cruzaram todas as funções para as quais as empresas haviam se especializado, com a adição de algumas novas atribuições. A *DynCorp*, por exemplo, seguiu operando seus CFTs e o contrato LOGCAP para quantidades cada vez maiores de homens e equipamentos; passou a disponibilizar seus serviços de instrução e treinamento para os projetos de SSR; forneceu guarda-costas e seguranças privados para autoridades do governo americano e para o presidente afegão Hamid Karzai; além de expandir seus serviços de linguística e tradução.⁷² A *DynCorp* já era uma prestadora de todos os serviços mencionados antes dos atentados do 11/9 e do anúncio da Guerra ao Terror. Mas as dispendiosas operações acabaram tornando a *DynCorp* uma das maiores beneficiárias dos contratos para esse período, e conforme descrito no capítulo 2, tornou a empresa uma excelente opção de investimento.

Além da ampla gama de serviços, as guerras proporcionaram também uma multiplicação da quantidade de PMSC prestando serviços no Iraque e no Afeganistão. Se para os grandes contratos são mencionados sempre um número pequeno de grandes empresas capazes de concorrer para a prestação de serviços intensivos em mão-de-obra e capital, diversas empresas menores e anteriormente desconhecidas passam a fazer parte do panorama dos serviços militares privados. Conforme a discussão do capítulo 2, apesar de uma multiplicação de pequenas empresas, especializadas em alguns serviços, a dinâmica de concentração pareceu prevalecer no período. Dos estimados US\$138 bilhões em contratos provenientes da Guerra do Iraque, estima-se que US\$72 bilhões tenham ficado com as dez maiores empresas, ou mais de 52% do total. A concentração é ainda maior se levarmos em conta que a empresa

⁷² Para descrições detalhadas de cada uma dessas missões, ver capítulo 3.

KBR, a principal operadora do LOGCAP no Iraque, ficou com US\$39,5 bilhões em contratos.

Se no Iraque a proporção entre militares regulares e contratados civis no período da invasão era de 1/1, essa proporção tendeu a aumentar no período da reconstrução. Depois que é anunciada a retirada das tropas do Iraque, no ano de 2007, as quantidades de contratos privados tende também a diminuir, já que os responsáveis pela logística são afetados proporcionalmente pela quantidade de soldados para os quais prestam apoio. No entanto, é possível observar, no gráfico a seguir, que a quantidade de tropas diminui em ritmo mais acelerado que a de contratados civis. No ano de 2010, momento de uma retirada maciça de tropas, os números de terceirizados passam a superar em muito a quantidade de forças regulares. O processo, que se enquadra bem no modelo de explicações político-instrumentalista, permite que o Estado faça uma redução aparente no número de tropas, sem que de fato diminua sua presença. Em outras palavras, a retirada de tropas combinada com a permanência de contratados privados permite que se anuncie uma retirada sem encerrar a ocupação. Os custos políticos de uma guerra crescentemente impopular⁷³ puderam ser reduzidos através da terceirização.

⁷³ Em 2003, 79% dos americanos eram favoráveis à guerra, em 2007 65% eram contra.

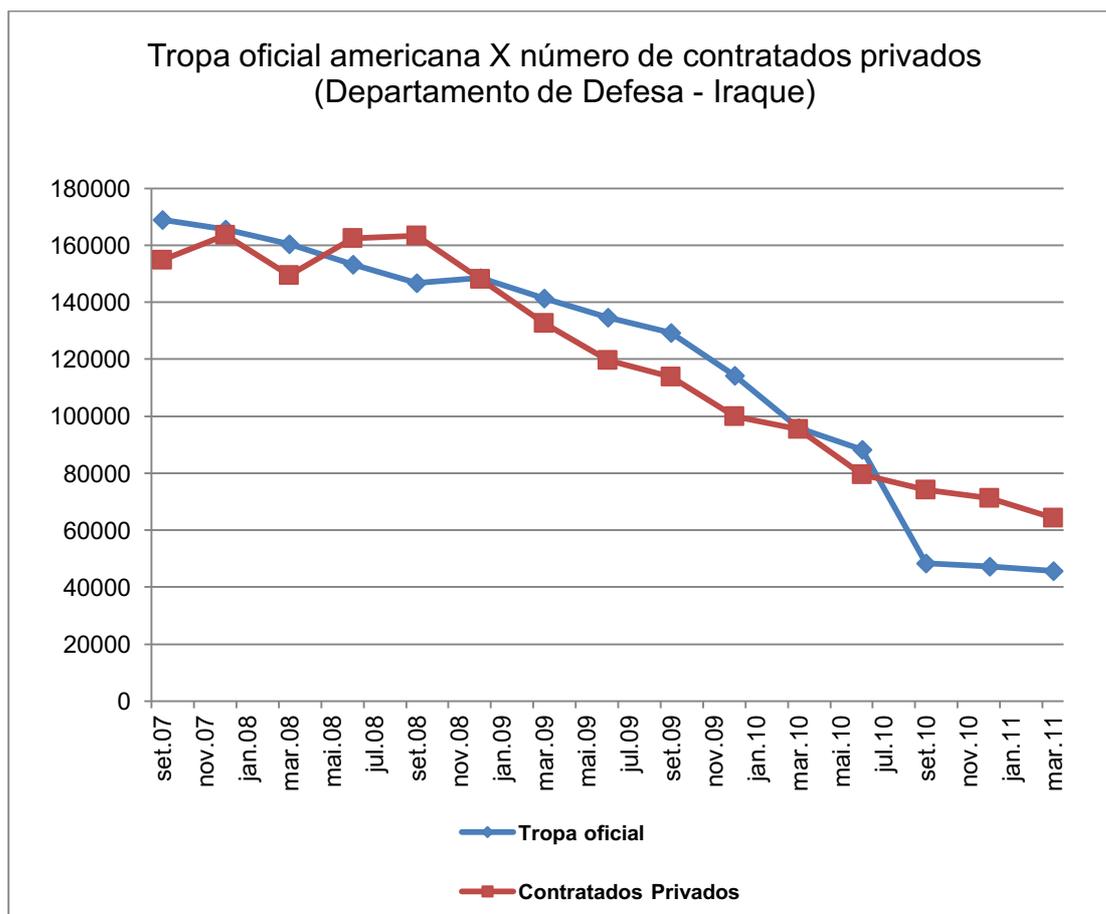


Figura 7 - Tropa oficial americana X número de contratados privados (Departamento de Defesa - Iraque)

Fonte: (SCHWARTZ, SWAIN, 2011)

Parte relevante das reduções de custos políticos da guerra se deu através de um outro processo marcante para o caso do Iraque, a enorme presença de contratados de terceiros países (TCN). O gráfico a seguir demonstra a grande quantidade de TCN, que em 2008 eram aproximadamente 70% dos funcionários terceirizados do DoD. Demonstra ainda uma tendência de aumento nos anos da retirada de tropas, atingindo quase 85% do total em 2011. A lógica para compreender a importância da contratação de TCNs responde a uma dupla racionalidade, interesses comuns para as PMSC e para o governo.

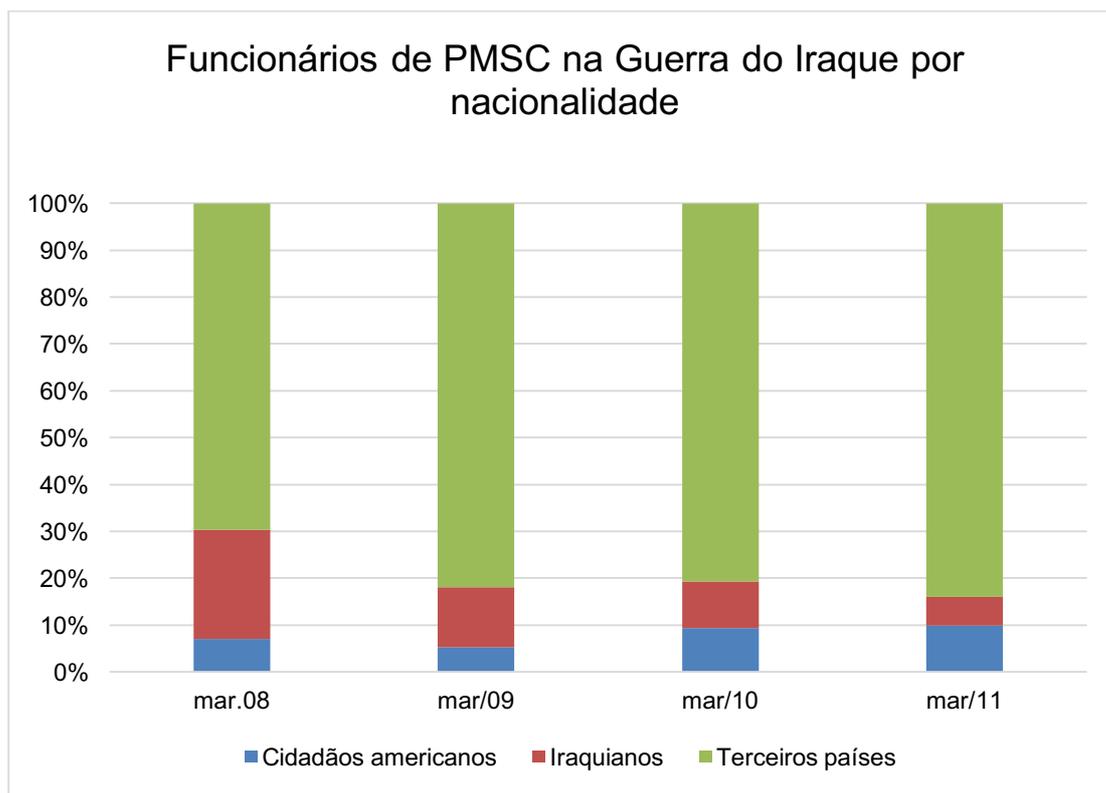


Figura 8 - Funcionários de PMSC na Guerra do Iraque por nacionalidade

Fonte: (SCHWARTZ, SWAIN, 2011)

De sua parte, para as empresas os TCN são mão-de-obra relativamente barata e altamente especializada, treinada e com experiência. Ao contratar soldados e ex-soldados na América Latina, na África ou na Ásia, as PMSC conseguem funcionários com vasto know-how para operar em zonas de conflitos e dispostos a receber menos do que um soldado com o mesmo treinamento recrutado em países europeus ou nos EUA.

Por seu lado, o governo obtém a grande vantagem de ocultar dados de mortos e feridos no campo de batalha. Os TCN entram nas estatísticas como civis não-americanos, indistintos de vítimas locais. Ademais, essas baixas não exigem declarações oficiais, cerimônias de premiação, concessão de pensões, e de fato geram pouca repercussão nos meios de comunicação norte-americanos. De quase 1500 mortes de contratados privados no Iraque entre 2003 e 2011, apenas 245 foram de americanos. Os relatos dão conta de que esses números seriam muito superiores, mas que o controle para mortes de iraquianos e TCNs é muito menos severo do que para norte-americanos. Apenas em 2010 o

governo norte-americano formulou um mecanismo para computar as mortes de TCNs. No entanto, os bancos de dados são incompletos, pois dependem de informações fornecidas pelas empresas (ISEMBERG, 2010b). Ou seja, para o caso dos grandes contingentes de TCN, não é difícil demonstrar que as PMSC e o Estado encontram um amplo campo de interesses convergentes.

Apesar da demonstração de uma tentativa por parte do Estado de reduzir custos políticos através da terceirização, é importante cogitar, por outro lado, que papel as empresas podem ter no período como protagonistas nos processos. Dito de outra forma: mesmo com sua continuada importância, as empresas ficariam passivas diante da redução de gastos e das quantidades de contratos no Iraque? Os números de contratados privados no Iraque em comparação com o Afeganistão podem ser elucidativos. A figura a seguir apresenta as tendências comparadas nos números de funcionários privados nos dois conflitos.

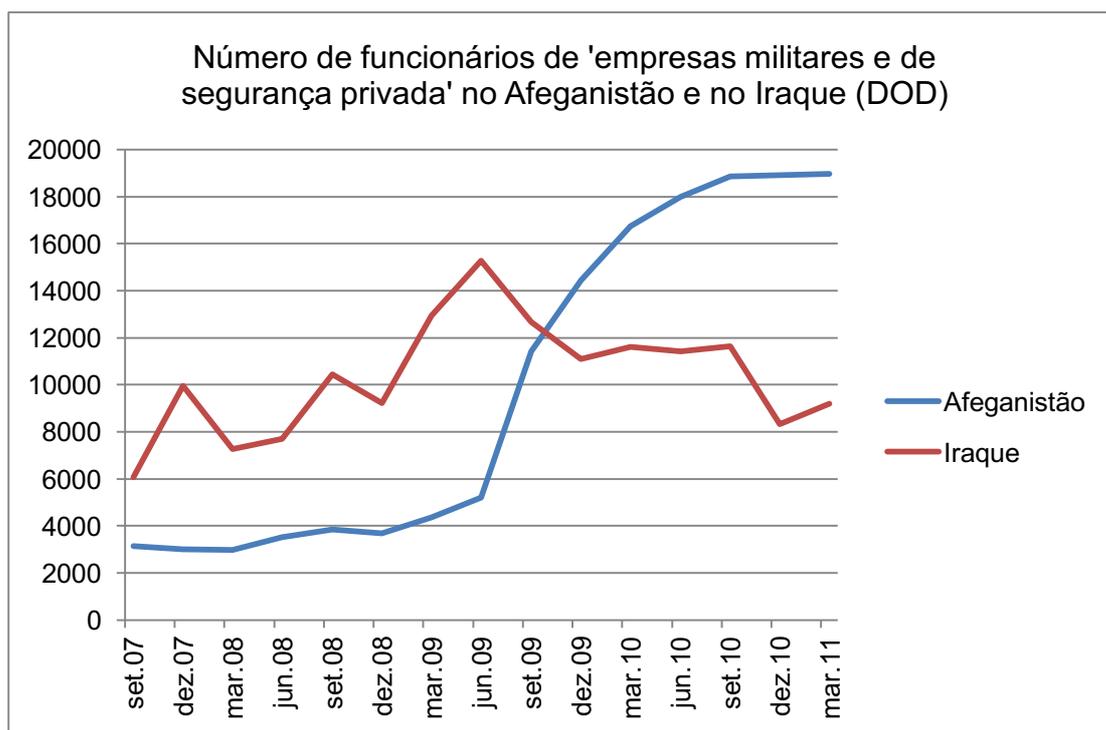


Figura 9 - Número de funcionários de 'empresas militares e de segurança privada' no Afeganistão e no Iraque (Departamento de Defesa)

Fonte: (SCHWARTZ, SWAIN, 2011)

Observando apenas os números de contratados privados num comparativo entre as guerras no Afeganistão e no Iraque, é possível perceber que o mesmo período que inaugura uma acentuada tendência de queda no Iraque (jun/09) inaugura também um elevado crescimento no Afeganistão. Seria possível, portanto, antecipar uma hipótese explicativa, associada a chamada “teoria crítica”. Durante os anos 2000, as PMSC não apenas aumentaram suas receitas, mas se tornaram também um grupo de interesse crescentemente relevante. A influência dessas empresas em Washington certamente tem um papel importante na “compensação” obtida no Afeganistão pela diminuição dos contratos no Iraque. Se em momentos anteriores o papel das PMSC como ator ativo na construção de seu mercado foi mais difícil de demonstrar, a partir de 2003 essa influência se torna cada vez mais clara.

4.3. As relações perigosas – a influência da *DynCorp* junto ao governo dos Estados Unidos

Uma das perguntas que parece mover grande parte das pesquisas sobre as PMSC é: por que privatizar/terceirizar? Conforme já descrito no primeiro capítulo, existem alguns grandes conjuntos de explicações para o surgimento da demanda por serviços militares terceirizados sistematizados por Kruck (2013) e desenvolvidas por Kinsey (2014). Se na seção anterior foram apresentados os indícios dos interesses que movem o Estado, ou as diferentes instituições que compõe o Estado rumo à terceirização de funções militares, na presente seção retornaremos ao papel autônomo das PMSC. O objetivo é preencher a moldura apresentada na introdução, e desenvolvida no primeiro capítulo: o Estado criou um mercado para as PMSC, e essas empresas criaram um importante cliente no Governo dos EUA.

4.3.1. Os braços da indústria dentro do governo

No capítulo 2 foram revelados os vínculos que articulam alguns dos homens fortes dentro da *DynCorp* com organismos responsáveis por aconselhar o planejamento de gastos dentro do governo. Nesse momento serão explorados de maneira mais detalhada as formas pelas quais a indústria da privatização de funções militares é capaz de influenciar decisões do governo norte-americano.

Em 1996 o escritório do Secretário de Defesa dos EUA encomendou ao *Defense Science Board* (DSB), organismo responsável por aconselhar e assessorar o DoD em questões técnicas e científicas, um estudo sobre quais setores do departamento poderiam ser terceirizadas⁷⁴ para o setor privado. O objetivo seria garantir maior eficiência ao departamento, representada principalmente por possíveis cortes de gastos em logística e infraestrutura. O resultado da consulta ao DSB foram dois relatórios, de agosto e novembro de 1996 (DSB, 1996a; 1996b). O primeiro é focado apenas em processos de privatização e terceirização. O segundo é um detalhamento do primeiro, e inclui outras formas de reduzir os custos, principalmente em logística.

De acordo com o primeiro relatório, o DoD economizaria aproximadamente de 7 a 12 bilhões de dólares anualmente se perseguisse uma estratégia agressiva de terceirizações (DSB, 1996a). O segundo estudo, mais ambicioso, previa que o DoD poderia chegar a economizar até 30 bilhões de dólares por ano no ano de 2002, se fizesse, em 1996, as reformas necessárias (DSB, 1996b). Desses 30 bilhões, aproximadamente 6 bilhões seriam economizados com terceirizações nas áreas de logística e infraestrutura. Isso significaria uma redução de quase 40% de um total de aproximadamente 14 bilhões. No entanto, o *General Accounting Office* (GAO), ao analisar os relatórios do DSB chega a conclusão de que as previsões de economia por terceirizações estão superestimadas em aproximadamente 75%. De acordo com o GAO

The Program Analysis and Evaluation's analysis shows, however, that the Defense Science Board's estimated annual savings of \$6 billion is overstated by about \$4 billion because of errors in estimates, overly optimistic savings assumptions, and legal and cultural impediments. (GAO, 1997, p.4)

Ainda de acordo com o GAO, a maioria das economias seriam alcançadas por uma estratégia de compras e aquisições de materiais no atacado, diretamente dos fornecedores primários. Isso significa que a economia ocorreria, de fato,

⁷⁴ Nesse ponto cabe fazermos uma ressalva sobre a utilização dos termos. O DoD define a terceirização como a “transferência de uma função, previamente realizada internamente, a um fornecedor externo. A privatização é um subconjunto de terceirização que envolve a transferência ou venda de governo ativos para o setor privado” (GAO, 1997). Utilizaremos, portanto, as formas utilizadas pelo próprio ator.

com processos de “reengenharia e racionalização”, de acordo com o próprio relatório, mantendo a terceirização apenas para os poucos setores em que comprovadamente haveria economia (GAO, 1997, pp.4-5).

Por fim, o relatório do GAO revela uma outra imprecisão dos estudos sobre terceirização dentro do DoD. De acordo com sua análise, que se limita às áreas de logística e estrutura, as terceirizações geram frutos quando são feitas para setores econômicos com mercados altamente competitivos. Seria o caso, por exemplo, dos fornecedores de alimentos ou de medicamentos e material médico, áreas nas quais uma grande quantidade de empresas concorrendo poderiam criar uma dinâmica de redução de preços. O problema apontado é que em diversas áreas os contratos assinados são de “fonte única”, ou seja, sem concorrência. Para os casos de manutenção de depósitos, em 1996, 76% dos contratos foram feitos sem concorrência. (GAO, 1997, p.10-11) O relatório do GAO estende o problema para setores aos quais os relatórios do DSB previam avanço das terceirizações, como manutenção de sistemas de armas.

Moreover, the DSB recommended contractor logistics support arrangements for new and modified weapon systems. Our past work demonstrates that most contractor logistics support depot work is sole sourced to the original equipment manufacturer, raising cost and future competition concerns. Furthermore, eliminating the public sector from competition, as advocated by DSB, could further decrease savings. (GAO, 1997, p.11)

Seria difícil explicar a enorme diferença nas expectativas de economia por parte dos relatórios do DSB e do GAO por motivações ideológicas. Em sua linguagem, o GAO deixa claro que compartilha com a DSB de uma simpatia pela solução de mercado. Mais importante é traçar o paralelo entre os perfis descritos no capítulo 2, e as sugestões formuladas pelo DSB. Tanto o General Hagee quanto Lou Von Thayer, altos executivos da *DynCorp*, são membros do DSB. Isso quer dizer que o órgão responsável por informar as decisões do governo está povoado pelos altos executivos das PMSC. Não é de se espantar que os relatórios apresentem indicações reiteradas dos benefícios de terceirizações e privatizações. A presença de executivos em órgãos consultivos

do governo é apenas uma das diversas facetas pelas quais a *DynCorp* representa seus interesses junto ao governo dos EUA.

4.3.2. Os gastos com lobby e campanhas eleitorais

A *DynCorp* e as empresas a ela associadas tem histórico de doações para campanhas e de gastos com lobby junto ao congresso norte-americano. Baseados em dados compilados pelo *Center for Responsive Politics* é possível traçar um perfil histórico dos gastos com campanhas e com lobby da *DynCorp*, e quais são os recipientes desses gastos.

Um primeiro dado que chama atenção ao analisar os gastos com campanhas nos Estados Unidos é o valor relativamente baixo do setor de defesa em comparação a outros grupos de interesse. De acordo com o levantamento do *Center for Responsive Politics*, o setor de defesa é apenas o 13º em gastos de campanhas, num total de aproximadamente US\$8,5 milhões para o ciclo eleitoral 2015/2016. Como base de comparação, o grupo de interesse líder em doações de campanhas, chamado “finanças/seguros/imobiliário”, gastou um total de US\$235 milhões no mesmo ciclo. Isso não quer dizer que o setor seja insignificante, e nem que seja impossível daí retirar dados relevantes. Pelo contrário, é possível perceber que a tendência de gastos acompanha as dinâmicas do mercado para as PMSC.

A *DynCorp*, enquanto doadora de campanha, está classificada dentro do grupo “*miscellaneous defense*”, que reúne empresas fabricantes de armas, contratantes militares,⁷⁵ empresas de pesquisa e desenvolvimento de defesa, construtores navais da marinha e outros serviços relacionados com a defesa. Dentro dessa categoria de empresas, a *DynCorp* já é a quinta maior doadora para o ciclo eleitoral 2015/2016, num total de aproximadamente US\$93 mil. O valor é ainda baixo se comparado ao total gasto para o ciclo 2013/2014, já que até a conclusão desse texto permaneceu um ciclo eleitoral incompleto. No ciclo anterior, a *DynCorp* foi a terceira maior doadora no setor “*miscellaneous defense*”, com um total de aproximadamente US\$394 mil. Desde as eleições de

⁷⁵ Military contractor, aqui traduzido como contratante militar, é um nome alternativo para se referir às chamadas PMSC.

1990, primeiro ciclo com dados disponíveis, a *DynCorp* aparece entre as dez maiores doadoras de campanha em seu grupo de interesse em todas as eleições.

No período a partir de 1990, a *DynCorp* acompanhou seu grupo de interesse, de Defesa, e privilegiou doações ao partido republicano. Essa distribuição é desigual, mas geralmente não significa falta de interesse em candidatos do partido democrata. No ciclo eleitoral 2013/2014, o que atingiu maior valor até hoje, o dinheiro foi quase igualmente distribuído entre os partidos políticos, aproximadamente 52% para republicanos, 48% para democratas. A exceção histórica é o ciclo 2010, quando a maior parte dos recursos foi destinada aos democratas.⁷⁶ Em apenas duas eleições, em 2000 e 2004, a *DynCorp* dedicou recursos para a eleição presidencial, doando a pequena quantia de US\$5 mil para George W. Bush, o teto permitido. Embora não seja possível traçar uma relação direta entre os dois fatos, a doação presidencial da *DynCorp* coincide com o enorme crescimento dos contratos disponíveis para as PMSC a partir de 2001.

No gráfico a seguir (figura 10) é possível observar o enorme crescimento no valor das doações de campanhas feitas pela *DynCorp*. Esse processo é elucidativo, por um lado, para demonstrar o crescimento no poder da empresa, mas por outro lado revela, provavelmente, uma preocupação com os rumos dos conflitos norte-americanos no Oriente Médio, em particular no Iraque. Como já discutido, o Iraque foi a principal fonte de receitas para a *DynCorp* especificamente, e para as PMSC norte-americanas de maneira geral, a partir de 2003. Não é coincidência que os gastos da *DynCorp* em campanhas tenham mais que dobrado entre 2010 e 2012, e triplicado de 2010 para 2014. A diminuição das receitas provenientes do conflito que se encerrava deveria ser repostas, fato que pode ajudar a explicar o reiterado interesse da empresa em campanhas eleitorais. Se for possível determinar o sucesso da *DynCorp* em canalizar suas receitas por outra fonte, a figura 9 demonstra um esforço bem-sucedido. No período, a diminuição de tropas no Iraque acompanhou um aumento proporcional no Afeganistão.

⁷⁶ No ciclo de 2010 as doações foram 52% para candidatos democratas e 48% para republicanos.

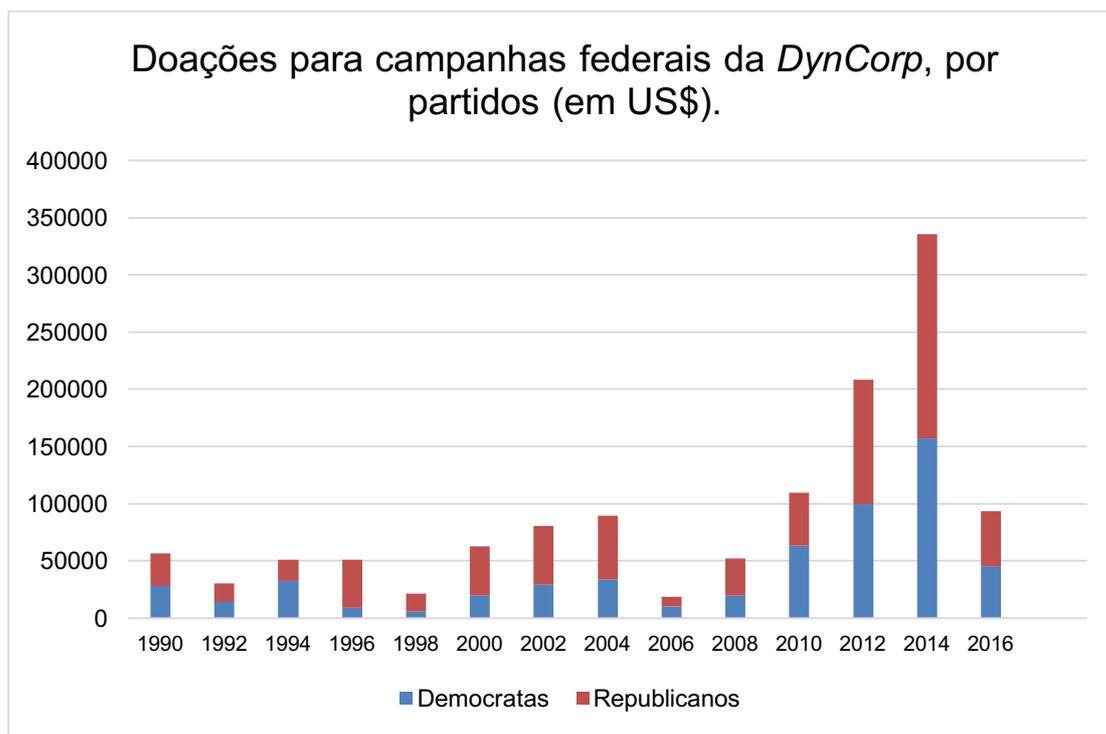


Figura 10 - Doações para campanhas federais da *DynCorp*, por partidos (em US\$)

Fonte: (CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2015)

O principal meio para que a *DynCorp* arrecade e distribua fundos de campanhas são os seus *political action committees* (PAC), o *Dyncorp Federal Political Action Committee*, entre 1990 e 2006, e o *Dyncorp International LLC Political Action Committee* a partir de 2006. O PAC é um tipo de organização que recolhe contribuições de doadores privados individuais e utiliza essas verbas para financiar campanhas. No caso do PAC da *DynCorp*, os doadores para essa categoria são todos funcionários da empresa, e os valores doados raramente superam mil dólares individualmente. Apesar disso, muitas vezes o mesmo doador faz diversas pequenas doações, provavelmente por motivos contábeis.⁷⁷ Os PAC podem receber até US\$5 mil de indivíduos, e podem doar até US\$10 mil para candidatos individuais, ou US\$15 mil para partidos. Para o ciclo 2014, o topo das doações de campanha da empresa, a *DynCorp* arrecadou US\$335 mil através de seu PAC. No ciclo anterior, em 2012, o PAC da *DynCorp* doou aproximadamente US\$210 mil. O grande aumento em verbas

⁷⁷ Para a lista de doadores privados do PAC da *DynCorp* para o ciclo 2014, acessar: <http://www.opensecrets.org/pacs/pacgave2.php?cmte=C00409979&cycle=2014>

para campanhas pode se dever ao anúncio da retirada da maioria das tropas do Afeganistão, no final de 2014.

Não possuímos dados para as doações de campanhas para eleições estaduais e municipais. Os valores devem ser bastante menores, dado que as unidades federativas não são clientes da *DynCorp*. Apesar disso, é possível verificar que as doações de campanha mais importantes da *DynCorp* foram para deputados e senadores dos estados onde a empresa mantém suas principais operações administrativas. Para os ciclos eleitorais de 2010, 2012 e 2014, as doações que atingiram o topo do valor permitido (US\$10 mil) foram destinadas a deputados da Virginia, de Maryland (os dois estados que englobam a região de Washington, DC) e do Texas, onde está instalado o principal escritório da *DynCorp* (CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2015).

Se o setor “*miscellaneous defense*” tem pequena participação relativa em doações de campanha, o mesmo setor se destaca, por outro lado, nos gastos com lobby. A *DynCorp* tem sido a principal empresa do grupo *Cerberus Capital Management* quando se trata de “investimento” em lobby. No ano de 2015 a empresa gastou US\$270 mil em lobby, contra os US\$93 mil gastos em campanha no mesmo período. Para os anos de 2013/2014, a empresa gastou US\$770 mil em lobby, contra os US\$394 mil gastos em doações para campanhas. O aumento substancial de gastos com lobby, a partir de 2010, coincide com o crescimento dos gastos em contribuições de campanha. A explicação pode ser encontrada na mesma origem, a tendência de desengajamento do governo norte-americano de suas grandes operações militares no Afeganistão e no Iraque. Num momento de queda de receitas, a empresa passa a “investir” em influência em Washington.

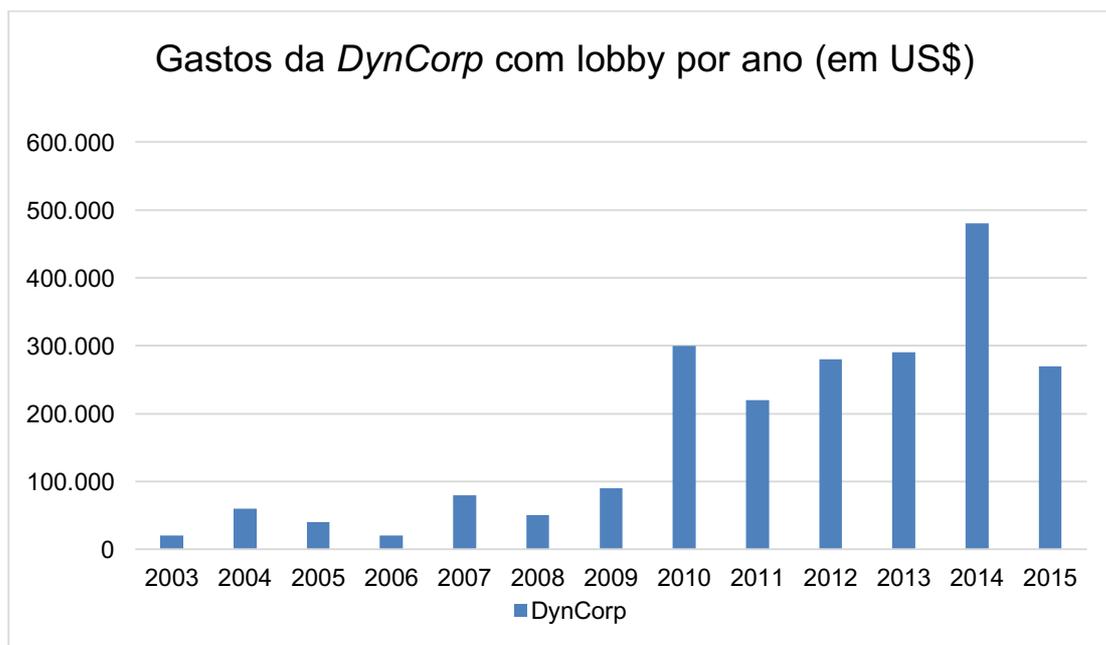


Figura 11 - Gastos da DynCorp com lobby por ano (em US\$)

Fonte: (CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2015).

Os gastos com lobby da *DynCorp* foram, em sua grande maioria, feitos diretamente, sem o intermédio de empresas de lobistas. No entanto, ao observar o histórico de verbas dedicadas ao lobby pela empresa, é possível notar a presença de algumas empresas de lobistas específicas, a *Jay Ghazal & Assoc.* desde 2011, e a *Fierce Government Relations* a partir de 2014. Jay Ghazal, um norte-americano de origem libanesa, tem um perfil que ajuda a elucidar seu papel diferenciado no esquema de lobby da *DynCorp*. Em Washington ele é associado principalmente ao partido democrata, e serve como interlocutor junto a alguns congressistas democratas no setor de defesa. A contratação de Ghazal coincide com a gestão do presidente democrata Barack Obama, e com a formação de um congresso majoritariamente democrata. Outra característica que o destaca Ghazal é sua influência internacional. Ghazal é fluente em árabe, e tem contatos no Líbano e na Jordânia, onde serviu como consultor, além de ter experiência de atuação também no Levante, Golfo e norte da África (LAU, 2012). Isso significa que contar com Ghazal entre seus interlocutores políticos significa a abertura de oportunidades em países do Oriente Médio, principalmente os que tem relações importantes com os EUA. Já Don Fierce, fundador da *Fierce*

Government Relations é associado ao partido republicano. O lobista fez parte dos governos Nixon e Ford, e seguiu participando de campanhas para congressistas republicanos. A contratação de Fierce, por sua vez, coincide com a formação de um congresso de maioria republicana.

Além dos mecanismos de influência direta nas eleições e junto aos políticos eleitos, a *DynCorp* conta com canais de influência que a ligam diretamente ao seu maior cliente, as Forças Armadas. Embora esses meios sejam menos transparentes do que os apresentados anteriormente, certamente servem crucialmente a manutenção de uma boa relação entre a *DynCorp* e funcionários influentes no DoD.

4.3.3. Os espaços compartilhados – associações e grupos de lobby das Forças Armadas

Como apontado no capítulo 2, as organizações de representação de classe das quais a *DynCorp* é membro foram divididas em duas partes, pois representam um tipo diferente de função. As primeiras, as associações de indústria, já foram devidamente apresentadas. O segundo tipo, as organizações de lobby militar, serão descritas abaixo. Um tipo de organização particular para o caso norte americano, as “associações de membros” são organizações que congregam membros das Forças Armadas, da ativa e da reserva, acadêmicos e membros do setor privado com o objetivo de promover as relações entre os diferentes grupos. Diferentemente do que se apresenta nos casos das associações empresariais, organizações que congregam companhias de determinado setor da economia, as associações são focadas especificamente na promoção de eventos e atividades para militares e veteranos. De acordo com Chambers (2000) “*Today, fifty to sixty organizations claim to represent the views of military members or their families*”. Ainda de acordo com o autor, embora essas organizações não sejam de lobby explicitamente, cumprem o papel de promotoras de interesses políticos. “*While not all “lobby” in the legal sense, all seek to influence government decisions by mobilizing attention, money, and votes*”. (CHAMBERS, 2000)

Para o caso da *DynCorp*, as organizações de lobby militar servem um duplo propósito: cumprem o papel de arena privilegiada para a promoção dos vínculos da empresa junto às forças armadas e do governo, ou seja, um espaço de lobby e networking. Mas servem também como um palco para a promoção de vagas e oportunidades emprego junto a quadros qualificados, com experiência dentro das Forças Armadas dos Estados Unidos. A *DynCorp* é membro de quatro diferentes associações de lobby militar, relacionadas diretamente a quatro diferentes setores de atividades militares nas quais a companhia cumpre atividades. São elas:

- a) *Army Aviation Association of America (AAAA)*. Organização formada em 1957 por oficiais de aviação, organiza encontros locais e nacionais anuais que reúnem membros da ativa, da reserva e da indústria para reuniões, palestras e feiras. Além dos encontros, a AAAA patrocina a convenção política *Army Aviation Caucus*, que reúne quarenta e quatro congressistas (AAAA, 2015). Isso quer dizer que a AAAA cumpre, concomitantemente, os dois papéis descritos acima: é uma organização que promove vínculos pessoais e profissionais, mas funciona também como uma organização de *advocacy* para os interesses do setor.
- b) *National Guard Association of the United States (NGAUS)*. Associação formada em 1878 por membros da Guarda Nacional dos EUA, com o objetivo de promover *lobby* junto ao governo federal para obtenção de mais recursos para a Guarda Nacional. Posteriormente a NGAUS passou a aceitar também membros da indústria e acadêmicos. A NGAUS tem objetivo declarado de influenciar o processo legislativo. As demais atividades da organização, como bolsas de estudos, são periféricas a sua atividade principal de lobby (NGAUS, 2015).
- c) *Association of the US Army (AUSA)*. Organização fundada em 1950 para representar os interesses de membros do Exército dos EUA em Washington. A AUSA tem dois setores de atividades principais, que coincidem com a descrição do início da presente seção. Em primeiro lugar, a associação destina recursos para *advocacy*, lobby e monitoramento de atividades legislativas. A segunda área de especialidade da AUSA é educação e oportunidades profissionais

(AUSA, 2015). A organização é, portanto, um palco privilegiado para recrutamento de profissionais com o perfil procurado pela *DynCorp*. A companhia montou estandes em todas as feiras e encontros recentes organizados pela AUSA (DYNCORP, 2015).

- d) *Armed Forces Communications and Electronics Association (AFCEA)*. Organização formada em 1946 para representar os interesses de profissionais associados às áreas de tecnologia, eletrônica e comunicação militares. Apesar de ter sido mais importante para a *DynCorp* ao longo dos anos 1990, quando a empresa se especializou em serviços de TI, a AFCEA continua um importante placo de desenvolvimento de relações entre as PMSC e setores do governo.

De acordo com Chambers (2000), as organizações desse tipo não funcionam através de contribuições de campanha, mas através de canais alternativos de influência.

All of these organizations monitor governmental activity, seek to shape public opinion, and intervene in the policy process. They are not direct channels of campaign contributions. Rather, they gain influence either through their voting strength (military personnel groups represent 3.75 million voters) or personal contacts (most organizations employ veterans from the executive branch or Capitol Hill). (CHAMBERS, 2000)

É interessante notar que as ondas de surgimento de organizações de lobby militar, assim como os momentos de grande crescimento das indústrias privadas de prestação de serviços militares, coincidam com os finais de grandes guerras. São momentos em que se encerram grandes ciclos de expansão de gastos militares. São momentos, portanto, em que trabalhadores desses setores se organizam, seja para procurar trabalho no setor privado, seja para proteger seus empregos e benefícios obtidos no serviço público. Tanto as organizações de classe quanto as PMSC são tentativas de mobilizar e absorver mão-de-obra militar nos períodos de pós-guerra.

Ao final da presente seção fica mais claro que as PMSC, e a *DynCorp* em particular, possuem canais de influência importantes junto a tomadores de

decisão e formuladores de políticas na esfera federal. Se a literatura sobre as PMSC se foca na racionalidade do Estado, o grande cliente, para compreender as dinâmicas do “mercado para a força”, a presença de forte influência da *DynCorp* junto a diversas agências e instituições governamentais permite questionar os limites da independência desse mesmo Estado como ator autônomo. Cabe reafirmar a hipótese traçada na introdução, de que tanto o Estado quanto as empresas são melhor compreendidos, para o caso do mercado de serviços militares, como atores autônomos e subordinados, que perseguem seus interesses e que impactam as decisões uns dos outros mutuamente. Ainda um último aspecto da relação entre o Estado e as PMSC se faz relevante, a questão da regulação das empresas. Nesse âmbito, como nos que foram descritos anteriormente, é possível perceber como as dinâmicas de interesses complementares se combinam para formar o panorama contemporâneo do “mercado da força”.

4.4. A questão da Regulação das Empresas Militares de Segurança Privada

Uma das questões mais relevantes do papel da relação dos Estados com as PMSC está associado ao estado atual da regulação e do controle de tais atores. Essa seção deve estar inserida no texto posteriormente à identificação dos interesses que movem a relação entre a *DynCorp* e o governo dos EUA, pois a regulação das empresas responde a esses interesses. Em outras palavras, a legislação, ou ausência de legislação, deve ser compreendida, conforme a hipótese traçada inicialmente, não como uma limitação da capacidade do Estado, mas como reflexo de uma busca por capacidades. Ou seja, por escolha, e não por falta de escolha. Não é possível compreender o estado atual da regulação das PMSC sem levar em conta também os interesses das empresas. As tentativas de autorregulação por meio das organizações empresariais é símbolo da iniciativa autônoma da indústria para regular suas atividades num marco próprio. Se os Estados clientes não têm interesse em avançar em regulação e controle para as PMSC, as próprias empresas também se beneficiam de uma situação de regulação de baixa intensidade, com termos vagos e ausência de instrumentos de sanção. A

seguir serão debatidos os principais esforços para regulação, e os marcos legais e regulatórios atuais que incidem sobre a *DynCorp*.

4.4.1. Por que (não) regular? Limitações legais e de mercado

O grande crescimento das atividades das empresas militares de segurança privada e, principalmente, o impacto de suas operações na imprensa e na opinião pública passaram a estimular debates a respeito da forma pela qual é possível supervisionar suas atividades. O ponto de partida da regulação se dá em torno da percepção, já relatada, de que as empresas operariam numa espécie de vácuo jurídico, se aproveitando dos limites pouco nítidos entre as esferas pública e privada, bem como entre o nacional e o internacional. Por seu caráter inovador e mutável, as PMSC escapam às legislações domésticas que regulam os mercados de segurança, e as legislações internacionais que regulam as atividades de mercenários, por exemplo. Se a resposta legal não se aplica, a outra alternativa seria a regulatória. Alguns dos primeiros analistas do tema (MUSAH & FAYEMI, 2000) chamaram atenção para o fato de que regular significaria conferir legitimidade a atores ilegítimos. No entanto, apesar da grande quantidade de artigos e livros críticos ao processo de terceirização das funções militares, é muito difícil encontrar ideias que sejam divergentes do ideário neoliberal que serve como base ideológica para a expansão da privatização. O resultado dessa influência é um quase consenso entre especialistas no tema (AVANT, 2005; SINGER, 2008) sobre a necessidade de formular maneiras de regular a atividade das empresas militares de segurança privada, sem, contudo, negar a necessidade de sua existência.

A situação presente da regulação para as PMSC apresenta uma série de diferentes iniciativas: formais, como pela ONU ou legislações específicas de cada Estado; modos híbridos de administração, com acordos firmados entre grupos de Estados e empresas, e entidades privadas, como associações de indústria e códigos de conduta (RICHEMOND-BARAK, 2011, p.1028), além do suposto "controle pelo mercado". A percepção da necessidade de regulação parte de uma suposição "realista" de que seria impossível proibir tais atividades dado o estágio avançado de dependência de diversos governos, empresas e organizações internacionais das PMSC. De acordo com Deborah Avant (2005)

“o trem das PMSC já deixou a estação” e nos caberia agora apenas tentar compreender e regular sua existência.

Caroline Holmqvist (2005) destaca a falta de capacidade dos Estados em controlar as ações das PMSC. Esse ponto é uma das questões chave quando tratamos do ímpeto regulatório que se constituiu. A autora expõe primeiro uma visão de senso comum, de que a privatização da segurança estaria associada a Estados frágeis (*weak states*), sendo um sintoma dessa fragilidade. Nesses locais os aparatos de segurança pública já estariam comprometidos ou em colapso. Ali, onde a distribuição da segurança já é amplamente desigual, as PMSC seriam apenas mais uma manifestação da ausência de instituições públicas que pudessem fornecer controle à disseminação da violência privada (HOLMQVIST, 2005, p.11). O que chama a atenção da autora é o fato de que em “Estados eficientes” as PMSC também operem em vácuos jurídicos. Essa percepção é derivada de quatro problemas centrais:

(a) the problem of establishing clear mandates, (b) the lack of PSC accountability, (c) problems of oversight and control in a skewed market, and (d) problems of basic and practical coordination of efforts both among private actors and between PSCs and regular forces. (HOLMQVIST, 2005, p.25)

Como já foi possível perceber nos casos mencionados no capítulo 3 os problemas listados acima se manifestam de maneira evidente para o caso da relação entre o governo dos EUA e da *DynCorp*. Para os casos dos contratos da *DynCorp*, todos os problemas listados podem ser relacionados a atividades da empresa, seja na Colômbia, seja na Bósnia, seja no Iraque e no Afeganistão. Como será discutido a seguir, diversos autores sugeream uma série de respostas à percepção de que o limite do controle das PMSC significa igualmente um problema de legitimidade. As propostas de regulação são também uma resposta às deficiências legais dentro de cada Estado.

Anna Moore (2011) resume bem o argumento liberal que apoia a ideia de regulação das atividades das empresas que atuam em funções militares. Se alguns autores pioneiros no estudo das PMSC (MUSAH & FAYEMI, 2000)

defendiam seu completo banimento, o argumento aqui exposto representa o outro extremo do espectro. A autora observa que defesa e segurança são as únicas áreas em que o controle público deve ser mais desejável do que o controle privado descentralizado. Entretanto, isso não significa, nas palavras da autora, que o mercado não possa prover serviços mais baratos e eficientes, como é o caso de todas as demais áreas da economia. Esse aparente paradoxo se resolveria com uma eficiente regulação do mercado de segurança pelo Estado, de maneira que os interesses privados não interfeririam nos interesses públicos. O Estado é um instrumento de regulação privilegiado, já que ao menos no caso dos Estados Unidos, é também o maior cliente das empresas militares. A primeira e mais eficiente maneira de regular as atividades das empresas seria, então, o próprio mercado. A chamada "regulação de mercado" pressupõe que a própria concorrência entre empresas cuidará de selecionar e premiar as que forem mais eficientes e que cometerem menos desvios e infrações. Ou seja, as empresas que tiverem melhor relação custo/benefício, e que joguem dentro das regras, deverão prosperar. O Estado, como grande cliente, seria um regulador apenas pelo fato de premiar ou punir as empresas com grandes contratos.

A ideia de "seleção natural" faz parte, de alguma forma, da maioria dos sistemas regulatórios que serão discutidos. No entanto, a autora (MOORE, 2011) enumera quais seriam as características específicas do mercado de segurança que impedem que esse mecanismo funcione de maneira eficiente. Em primeiro lugar, existe grande déficit de transparência nos contratos firmados entre o governo e as empresas de segurança privada. No caso dos contratos assinados pelo governo norte-americano com empresas de segurança, em 2001, 79% dos contratos foi firmado por concorrência aberta. Em 2005 o número havia caído para 48%. Isso significa que a falta de transparência só tendeu a se agravar, de maneira que fica impossível julgar quais os critérios utilizados para contratação de mais da metade das empresas. A autora destaca também a correlação entre as grandes quantias despendidas em lobby junto ao governo, e os vencedores dos principais contratos. Existe uma coincidência entre os grandes doadores e grandes beneficiários de contratos assinado pelo governo. Por último, menciona o movimento de "porta

giratória" entre membros do governo e funcionários e proprietários das empresas de segurança, mecanismo através do qual ex-funcionários do governo saem para empresas privadas, e ex-funcionários das empresas entram no governo, mantendo grande proximidade entre os dois círculos. Apesar de partir de uma perspectiva diferente, Moore lista exatamente os mesmos problemas que despertam a atenção de Holmqvist (2005).

A crítica de Moore (MOORE, 2011) coloca mais ênfase na incapacidade do Estado em fazer o mercado para a segurança funcionar de maneira adequada, relegando às empresas apenas responsabilidade marginal. Os três mecanismos citados por Moore garantem que as mesmas empresas mantenham ou renovem seus contratos, mesmo demonstrando ineficiência ou com denúncias de violações e abusos. No capítulo 3 já foram descritos casos de desvios de conduta por parte da *DynCorp*. Já no presente capítulo, foi possível perceber de que maneira os mecanismos citados por Moore (2011) funcionaram para o caso da *Dyncorp*. Os argumentos da autora, como podemos observar, estão alinhados com o tipo de construção retórica amparada pelo ideário neoliberal. Em resumo, o governo deveria assumir de maneira clara seu papel de consumidor quando se trata de serviços militares, e substituir empresas caras, ineficientes, ou que cometessem abusos. Parece claro que a autora não cogite a hipótese de que sejam exatamente esses alguns dos objetivos do mecanismo de privatização.

A seguir são discutidos alguns dos esforços atuais para preencher o vazio jurídico no qual operam as PMSC. Essas iniciativas são provenientes de diferentes atores, e se baseiam em diferentes mecanismos legais, de mercado, ou éticos. Ao mesmo tempo em que serão descritos os esforços de regulação, será possível perceber de que maneira os esforços para regulação respondem, geralmente, aos interesses dos atores envolvidos no contemporâneo "mercado da força".

4.4.2. Os esforços atuais de criação de instrumentos regulatórios

O ceticismo quanto à capacidade do mercado de regular sozinho a atividade das PMSC privada despertou nas próprias empresas, uma percepção da

necessidade de se diferenciarem entre si, ou seja, de criarem dispositivos de autorregulação. A autorregulação é um desdobramento lógico da ideia de controle de mercado, pois significaria que as próprias empresas passariam a controlar sua conduta e reputação. O primeiro marco desse movimento é a publicação de um artigo de Christopher Beese (BEESE, 2004), gerente administrativo da empresa inglesa *ArmorGroup*, defendendo que as empresas inglesas deveriam aderir voluntariamente aos instrumentos de controle construídos por elas mesmas. A *ArmorGroup* é uma companhia britânica, posteriormente adquirida pelo grupo *G4S*, que no ano da publicação de Beese já operava junto às forças da coalizão no Iraque. O artigo demonstra, conforme já discutido, que um dos focos da regulação é diferenciar as PMSC dos mercenários. Isso é, a segurança privada não teria nada em comum com as empresas privadas militares (PMC) ou mercenários que se “envolvem em operações de combate ofensivas que podem se aproveitar de suas operações e tentar mudar o equilíbrio de poder vigente em um país estrangeiro” (BEESE 2004).

O risco da perda de credibilidade fez com que as grandes empresas criassem uma série de associações comerciais ou industriais, que pudessem garantir códigos adequados de conduta, ou nas palavras de Hoppe e Quirico, (HOPPE & QUIRICO, 2009) “responsabilidade social corporativa”. Em 2006, a empresa inglesa *Aegis*, dona de vultuoso contrato junto ao governo dos EUA para proteger as obras de reconstrução no Iraque, liderou a criação da *British Association of Private Security Companies* (BAPSC) (RICHEMOND-BARAK, 2011: p.1063), responsável pela formulação de um dos primeiros códigos de conduta para regular as atividades das empresas, dentro e fora do Reino Unido. A criação da BAPSC fez com que o governo britânico postergasse a assinatura de nova legislação sobre PMSC de maneira a privilegiar mecanismos privados de regulação. A maior das associações da indústria de segurança, a *International Stability Operations Association* (ISOA)⁷⁸, fundada em 2001, foi concebida para servir exatamente como um selo de garantia para

⁷⁸ A ISOA já foi descrita no capítulo 2, quando foi listada entre as iniciativas formulada pelas PMSC norte-americanas. A ISOA cumpre três funções principais, de integrar as PMSC concorrentes num espaço comum; de gerenciar um código de conduta que se torne um mecanismo de regulação das empresas; e um organismo de defesa dos interesses comuns das PMSC.

as empresas membro. A ISOA conta com um canal de reclamações aberto a queixas tanto provenientes de indivíduos quanto de empresas, dedicado a receber quaisquer denúncias de violação do código de conduta da associação (ISEMBERG, 2011).⁷⁹ Apesar dessas diversas tentativas, a autorregulação avança muito pouco, e tem capacidade muito reduzida de se impor para além das mesmas limitações levantadas para a chamada "regulação de mercado". Embora as associações tenham conseguido formular códigos de conduta coletivos, as únicas consequências para violações seriam a expulsão das empresas denunciadas da própria associação, e a esperança de que os clientes encerrassem seus contratos (RICHEMOND-BARAK, 2011, p.1068). O mecanismo não é forte o suficiente para controlar o mercado como um todo, levando em consideração que, no máximo, 25% das empresas tem algum compromisso com quaisquer códigos de conduta, seja interno ou externo (RICHEMOND-BARAK, 2011, p.1066). Além disso, mesmo com seu grande alcance, as associações conseguem incluir apenas empresas localizadas nos Estados mais desenvolvidos, nas economias centrais, e perdem de vista a grande quantidade de empresas menores que funcionam localmente, como empresas locais iraquianas e afegãs.⁸⁰

Mesmo com grande esforço para viabilizar meios de regulação privados, aparece com cada vez mais clareza a necessidade de incluir algum tipo de regulação formal, seja dentro dos principais Estados, seja a partir de fontes internacionais. Durante boa parte dos anos 1990, e início da década de 2000, a posição dos grandes atores internacionais foi ambígua em relação às empresas. Enquanto a maioria dos Estados que se manifestaram sobre o assunto (incluindo Estados Unidos e Inglaterra) consideravam os funcionários das empresas como "contratados civis" (CAMERON, 2006, p.574), o Conselho de Direitos Humanos ONU estabeleceu, em 1987, um "Relator Especial sobre

⁷⁹ Na seção 2.3.2 foi descrito o contencioso entre a ISOA e a Blackwater após grande repercussão das violações cometidas pela empresa no Iraque. Esse é, até hoje, um dos poucos casos de sucesso do mecanismo de autorregulação das empresas. Mesmo para esse caso, foi possível que a Blackwater mudasse o nome da empresa e retornasse à associação como um membro normal.

⁸⁰ Para o caso das empresas que operaram no Iraque, incluindo as empresas locais, a PSCAI, já descrita no capítulo 2, funcionou como um aparelho regulatório. No caso do Iraque, a PSCAI se acoplou ao estado, se tornando uma das responsáveis pelo credenciamento de novas companhias.

o uso de Mercenários". O responsável pelo cargo de 1987 até 2004, o peruano Enrique Bernales Ballesteros, manteve a posição de que os funcionários militares privados seriam mercenários e, portanto, deveriam ser objeto da Convenção de Genebra de 1949, e de seu protocolo sobre mercenários de 1977 (CAMERON, 2006, p.575). No entanto, a definição de mercenário presente no Protocolo Adicional à Convenção de Genebra é vaga, e dificilmente possibilitaria o enquadramento dos funcionários de empresas privadas.⁸¹

As próprias empresas evidentemente também reagem às tentativas de enquadramento dentro da classificação internacional de mercenários:

However, the majority of private security companies claim that they: do not take part in actual conflict, enrol in the armed forces of the country employing their services and work with the partial knowledge, if not tacit approval, of the governments of the countries in which they are based. (LILLY, 1998: p.3)

A posição da comissão da ONU se modificou, em 2005, quando o relator Ballesteros foi substituído pelo Grupo de Trabalho Sobre o Uso de Mercenários. O Grupo deveria, além de monitorar as atividades de mercenários, oferecer propostas de atualização das normas que regulam tais atividades, de maneira a preencher as lacunas existentes tanto nas legislações locais quanto nas leis internacionais. Como já destacado anteriormente, essa transformação é consequência de uma percepção de que o fenômeno "veio para ficar", e não poderia ser controlado apenas criminalizando a atividade das empresas privadas, mas significou também uma vitória para as próprias

⁸¹ O texto do artigo 47 do protocolo adicional da Convenção de Genebra sobre Mercenários os define da seguinte maneira: "A mercenary is any person who: (a) Is specially recruited locally or abroad in order to fight in an armed conflict; (b) Does, in fact, take a direct part in the hostilities; (c) Is motivated to take part in the hostilities essentially by the desire for private gain and, in fact, is promised, by or on behalf of a Party to the conflict, material compensation substantially in excess of that promised or paid to combatants of similar ranks and functions in the armed forces of that Party; (d) Is neither a national of a Party to the conflict nor a resident of territory controlled by a Party to the conflict; (e) Is not a member of the armed forces of a Party to the conflict; and (f) Has not been sent by a State which is not a Party to the conflict on official duty as a member of its armed forces."

Para o texto completo, acessar: http://www.un.org/arabic/preventgenocide/rwanda/text-images/Geneva_Protocol1.pdf

empresas, que se esforçaram para se dissociar da imagem dos mercenários com os quais eram equiparados. A mudança dentro da ONU parece ter mais coerência com seu próprio *modus operandi*, já que desde os anos 1990 grande parte das operações da organização conta com o apoio das PMSC. De acordo com Østensen (2011, p.10) os contratos entre ONU e as empresas geralmente feitos de maneira *ad hoc*, são bastante heterogêneos dentro dos diversos ramos do sistema ONU onde são empregados. A ONU emprega empresas dentro de três grandes linhas: missões humanitárias, missões de paz e missões políticas (ØSTENSEN, 2011, p.11). Østensen destaca que os contratos são observados como "band-aids" para situações em que agências da ONU precisam operar em ambientes hostis (ØSTENSEN, 2011, p.6), mas os gastos da organização com serviços terceirizados de segurança seguem crescendo. Os gastos com "serviços de segurança" aumentou de US\$ 44 milhões em 2009 para US\$ 75 milhões em 2010 e US\$ 114 milhões em 2011 (DEWINTER-SCHMITT, 2013, p. 141). Apesar da ONU ter um Grupo de Trabalho sobre o uso de mercenários, possui procedimentos vagos e pouco controle sobre seu próprio papel como cliente das empresas.

Devido à percepção generalizada a respeito do vazio jurídico no qual operam as empresas militares de segurança privada, em 2008 foi assinado o acordo chamado Documento de Montreux. O documento foi formulado por iniciativa do governo da Suíça, em parceria com o Comitê Internacional da Cruz Vermelha, em uma série de reuniões entre Estados, sociedade civil e representantes das PMSC. O Documento de Montreux contou com a assinatura de 17 Estados, selecionados dentre três grandes categorias, nos termos do acordo: Estados territoriais, onde as empresas atuam, geralmente palcos de conflito; Estados de origem, onde as empresas estão sediadas; e Estados contratantes, os grandes clientes das empresas. Dentro do grupo de Estados de origem, se encontram Estados Unidos e Reino Unido, que coincidentemente são também dois grandes Estados contratantes; e dentre os Estados territoriais se encontram Afeganistão e Iraque, entre outros (ICRC, 2008). O documento contém uma série de obrigações legais e de "boas práticas" para os Estados signatários. As obrigações são, em geral, redundantes com as convenções de Direitos Humanos e das leis de guerra anteriormente assinadas. Já as "boas práticas"

não passam de uma vasta carta de intenções, pois o documento não prevê nenhuma forma de punição a não ser as normas internas de cada Estado.

Em 2013 foi publicado o relatório *Montreux Five Years On*, iniciativa que tem por objetivo fiscalizar os esforços dos Estados signatários do Documento de Montreux passados os primeiros cinco anos (DEWINTER-SCHMITT, 2013). As conclusões gerais foram de que os Estados signatários avançaram muito pouco em normas para contratação, monitoramento e prestação de contas sobre atividades e contratos de PMSC, com destaque negativo para os Estados Unidos, o maior dos chamados "Estado de origem". Como já discutido, ao mencionar os casos de violação ocorridos no Iraque por empresas americanas, as leis norte-americanas relativas à operação de agentes do Estado fora de seu território, e as limitações das legislações das unidades federativas, dificultam o avanço de mecanismos de controle nos EUA. No que se refere ao Reino Unido, o segundo maior "Estado de origem", a preferência foi privilegiar a autorregulação, conforme já mencionado, fato que, segundo o relatório, contribui para a dificuldade em criar mecanismos eficazes de controle e monitoramento (DEWINTER-SCHMITT, 2013, p.157). Ainda segundo o relatório, o governo do Iraque propôs legislação para o controle das PMSC em 2008, mas ainda não conseguiu aprovar quaisquer mecanismos específicos que controlem a operação das empresas no país (DEWINTER-SCHMITT, 2013, p.158).

Um desdobramento do Documento de Montreux foi a assinatura, em 2010, do *International Code of Conduct for Private Security Service Providers (ICOC)*, documento assinado por grandes empresas militares de segurança privada,⁸² em acordo com o Código de Conduta para empresas militares de segurança privada formulado no Documento de Montreux. O chamado arranjo híbrido, já que foi formulado pelos Estados em conjunto com as empresas (RICHEMOND-BARAK, 2011) é o primeiro compromisso internacional, de empresas de diversas partes, com normas de conduta que tenham sido formuladas por terceiros. O ICOC pode ser considerado um passo intermediário entre a

⁸² Em setembro de 2013 eram 708 empresas signatárias. Para lista completa: http://www.icoc-psp.org/uploads/Signatory_Companies_-_September_2013_-_Composite_List_SHORT_VERSION-1.pdf

chamada autorregulação e uma tentativa dos Estados e da sociedade civil em controlar e regular as atividades de segurança privada. Apesar de seu caráter inovador, o ICOC avança muito pouco na capacidade de controlar as atividades das empresas. Mais uma vez, o documento não passa de uma ampla declaração de boas intenções, já que deixa de estabelecer mecanismos de verificação independentes, a não ser relatórios como o *Montreux Five Years On*, que embora ofereça grande número de denúncias e recomendações, pouco pode fazer além de oferecer “conscientização”. Além disso, boa parte das recomendações já faz parte das legislações específicas dos Estados, como violações por tráfico de pessoas e tortura, inclusive pelas quais algumas empresas signatárias do ICOC, como a *Academi* (antiga *Blackwater*) já foram processadas. Até o momento, embora as empresas tenham aderido a uma série de mecanismos de controle, voluntariamente ou não, as violações seguem ocorrendo sem que as empresas e seus funcionários sejam punidos, seja pelo mercado, pelas associações, pelas cortes locais ou pelos organismos internacionais. Tudo leva a crer que os esforços de regulação servem, por enquanto, como cortina de fumaça para a continuidade das operações das empresas privadas que operam num terreno jurídico de imprecisões e indefinições conceituais.

4.4.3. A regulação das PMSC nos Estados Unidos

As PMSC que operam baseadas nos Estados Unidos estão sujeitas a algumas das legislações locais que regulam suas atividades. Embora o marco legal que regula a atividade das PMSC nos EUA não tenha sido desenvolvido para sustentar uma regulação para as PMSC, o que ocorre de fato é um controle parcial dessas atividades. Se essa regulação não necessariamente limita as violações cometidas em território estrangeiro, não cria sanções específicas para ausência de *accountability*, ela serve a um outro propósito bastante particular: subordinar as PMSC norte-americanas à política externa do país.

Para contratação de PMSC, o governo americano está subordinado ao *Federal Acquisition Regulation* (FAR) e ao *Defense Federal Acquisition Regulation Supplement* (DFARS), ambos instrumentos relativos a contratação de empresas e material militar em geral. Isso quer dizer que as PMSC não têm

nenhuma legislação específica que regule seus contratos com o governo dos EUA de maneira diferenciada. O FAR é uma legislação aplicável a qualquer agência, que determina as restrições enquanto o DFARS adiciona alguns critérios exclusivos para contratos do DoD (LANIGAN, 2008). Como essas regulações são dedicadas principalmente aos processos de contratação e procedimentos comerciais, as agências responsáveis por fiscalizar esses contratos são principalmente dedicadas a verificar custos e validade das concorrências. Isso quer dizer que os procedimentos das empresas não serão verificados através desses mecanismos, a não ser que violem as normas de contratação e prestação de contas. Isso significa que a legislação vai se concentrar em questões de custos e capacidades, mas não necessariamente em questões de reputação e procedimentos.

Adicionalmente ao FAR e ao DFARS, uma série de circulares e memorandos foram emitidas por agências federais para controlar as atividades das PMSC. Essas circulares estão principalmente relacionadas à circular A-76, já mencionada no presente capítulo, que determina a contratação de serviços privados pelo poder público. Duas determinações adicionais à circular são especialmente importantes no controle das atividades de PMSC norte-americanas. O *Contractor Personnel Authorized to Accompany the U.S. Armed Forces*⁸³ é um documento de 2005, que determina os procedimentos para a contratação de empresas privadas que fornecem funcionários para acompanhar as Forças Armadas (LANIGAN, 2008). Um segundo documento, o *Guidance for Determining Workforce Mix*, de 2006, identifica quais são as funções militares eminentemente estatais, e por consequência determina quais são as funções passíveis de terceirização. De acordo com o documento, são funções eminentemente de interesse público o “comando militar”, o “controle operacional de combate”, a “disciplina militar”, a “justiça militar”, e as “operações de combate” (DOD, 2010a, pp.17-18). Isso significa que quaisquer funções que não sejam intimamente ligadas ao combate e à justiça militar são passíveis de terceirização. Além desses procedimentos, não existe qualquer restrição para as PMSC contratadas pelo governo dos EUA. No entanto,

⁸³ O texto completo do *Contractor Personnel Authorized to Accompany the U.S. Armed Forces* pode ser acessado em: www.dtic.mil/whs/directives/corres/pdf/302041p.pdf.

existem legislações que restringem a exportação de serviços militares por empresas norte-americanas.

A mais importante legislação regulatória que incide sobre as PMSC nos EUA é o *International Traffic in Arms Regulations* (ITAR). O instrumento, monitorado pelo DoS, concede licenças para que empresas militares americanas fechem contratos com governos ou grupos armados estrangeiros. A legislação foi criada em 1976 para controlar a exportação de armas produzidas nos EUA durante o período da Guerra Fria. A legislação se estende também aos casos de exportação de “serviços militares” e, portanto, servem também para controlar as exportações dos serviços prestados pelas PMSC.

The United States has some laws applicable to mercenary activities and is also the only other country that has recognizable regulatory measures for the export of military services. These are dealt with in the same way as military exports under the International Traffic in Arms Regulations (ITAR). Monitored by the Department of State's Office of Defence Trade Controls, registered companies must apply for a licence before they enter into a contract with a government or irregular armed group abroad. This application is subjected to an internal process involving a variety of bureaux within the Department including those for democracy and human rights. (LILLY, 2000, p.29)

Os contratos da *DynCorp* com governos estrangeiros, como os contratos mencionados anteriormente no presente capítulo, com UAE, Kuwait e Oman, necessitam de licença prévia concedida pelo ITAR. O fato de os EUA possuírem acordos de cooperação militar com esses clientes garante que a *DynCorp* tenha acesso mais fácil a esses mercados. Mesmo assim, estes contratos também precisam ser aprovados pelas autoridades do DoS.

Para outros casos, o ITAR já foi utilizado como forma de impedir que empresas norte-americanas fechassem contratos com governos estrangeiros. Foi o caso, por exemplo, do contrato da empresa MPRI com o governo de Angola em 1994. Naquela ocasião, a MPRI competia com a empresa sul-africana

Executive Outcomes (EO) para treinar as tropas angolanas (LILLY, 2000, p.30), mas o governo dos EUA proibiu a participação da empresa norte-americana pois o conflito ainda prosseguia no país. Apesar da proibição em 1994, em 1996 o DoS pressionou as autoridades angolanas para contratar a MPRI para um processo de RSS, já no âmbito de uma nova missão da ONU para o país. Nesse momento, porém, as autoridades angolanas não demonstraram mais interesse na contratação da empresa.

O instrumento de regulação representado pelo ITAR impõe restrições às PMSC norte-americanas, mas esse processo está muito mais associado a política externa norte-americana do que a qualquer legislação internacional, principalmente no que se refere a proteção dos direitos humanos.

Whilst this process does place some restrictions on those companies selling military services abroad, they are more concerned with US foreign policy than with provisions within international law. In addition, there is no formal oversight once a licence has been granted, nor are there provisions to ensure transparency other than contracts in excess of \$50m requiring congressional notification before being granted. Only in these instances does Congress have the right to demand additional information about the proposed contract. (LILLY, 2000, p.30)

Depois que as licenças são concedidas não existem mais meios de supervisionar os contratos internacionais. Em casos de violações, não serão mais as agências contratantes responsáveis por julgar as empresas. Nesses casos, os crimes serão levados à justiça, que deverá julgar se as responsabilidades são da empresa ou dos indivíduos relacionados às infrações.

Para os casos de crimes cometidos por PMSC norte-americanas fora dos Estados Unidos, não existem meios legais específicos para punição das empresas. As empresas normalmente não são punidas nos Estados territoriais, nos palcos onde atuam, por falta de capacidade das justiças locais, ou por conta de dispositivos específicos de seus contratos que permitem imunidade aos seus funcionários. É o caso, por exemplo, do contrato da *DynCorp* operado

para a Colômbia. Para os processos nas cortes norte-americanas, as punições são geralmente aplicadas aos indivíduos e não a companhia. Para esse fim, algumas legislações específicas se aplicam. Para os TCN, normalmente os mais privilegiados pelo vazio jurídico para funcionários privados em conflitos, o único dispositivo legal viável é a *Alien Tort Claims Act* (ATCA). É a lei que permite que cortes federais processem cidadãos não-americanos por violações de direitos humanos (LANIGAN, 2008). Para cidadãos norte-americanos, apesar de estarem enquadrados nas legislações de seu país, uma outra brecha permite margem de manobra aos acusados. Como os atos são cometidos fora dos EUA, os cidadãos norte-americanos têm possibilidade de escolher para qual corte irão se entregar. Para o caso das violações cometidas por funcionários da *Blackwater*, já mencionado anteriormente, os envolvidos optaram por se entregar em Utah, estado que conta com juízes mais conservadores, que poderiam ser mais lenientes com os acusados (JORDAN; APUZZO, 2008). Tanto no caso de TCN, quanto para os cidadãos norte-americanos, é necessário que haja uma parte acusadora, o que torna mais difícil que os réus sejam condenados, já que geralmente cometem violações também contra partes estrangeiras.

O único dispositivo que permite que o governo dos EUA seja punido para violações cometidas pelas PMSC contratadas por alguma de suas agências é o *Federal Tort Claims Act*. Essa lei permite que partes privadas processem o governo numa corte federal por atos cometidos por pessoas que agem em seu nome (LANIGAN, 2008). A lei, aprovada em 1946, foi ativada em poucas oportunidades pelos tribunais federais, e apenas uma vez para casos de violações das PMSC. Após as denúncias de torturas na prisão de Abu Ghraib, no Iraque, o processo movido contra as empresas *Titan* e *CACI* foi estendido ao governo dos EUA, após a decisão de que os tradutores das empresas envolvidos nas torturas estavam “completamente integrados às unidades militares com as quais trabalhavam” (CHESTERMAN; FISHER, 2009). Esse processo ainda não foi encerrado. No entanto, mesmo para o caso de condenação ao governo, os indivíduos diretamente envolvidos no crime continuariam sendo as únicas partes penalizadas. Isso permitira que a responsabilização fosse, ainda, transmitida aos indivíduos, ou seja, privatizada.

Os meios jurídicos disponíveis para regulação, controle e punição das PMSC nos EUA são consequências diretas dos interesses das partes discutidos anteriormente no presente capítulo. As leis que regulam a contratação das empresas são amplamente permissivas, e encontram restrições bastante pequenas quanto às funções passíveis de terceirização, já que a totalidade das funções que não sejam diretamente associadas ao combate podem ser oferecidas às empresas. A única restrição de fato é relativa à exportação de serviços, que fica associada às determinações da política externa norte-americana, ou seja, sujeita aos interesses do Estado. Já no que se refere à responsabilização e punição das empresas, as leis apresentam uma série de brechas, que podem ser exploradas pelos advogados de defesa, principalmente relativos a jurisdição. Mais importante do que isso, as leis garantem que a maior parte das punições sejam aplicadas aos indivíduos, deixando que tanto as PMSC quanto o governo transfiram a culpa ou a responsabilidade das violações cometidas em seu nome aos indivíduos que teriam cometido desvios de conduta. Os mais variados casos de violações descritos ao longo do texto ajudam a demonstrar que as violações não são exceções nos procedimentos das PMSC. Apesar disso, alguns poucos funcionários são condenados, enquanto as PMSC e as agências contratantes continuam tendo acesso a “habilidades” que estariam, de outra forma, indisponíveis.

Conclusão

Existem dois conjuntos de conclusões possíveis a partir do presente esforço de pesquisa: as relativas às descobertas aqui apresentadas, e, portanto, associadas ao caso específico da *DynCorp*; e as referentes ao estudo das PMSC, ou conclusões retiradas de um caso específico para a compreensão de uma parte maior, se não da totalidade, do fenômeno das PMSC. Qualquer exercício de transposição do conhecimento sobre um caso específico para conclusões generalistas esbarra num problema de perda de precisão. Apesar disso, a presente pesquisa se preocupou em apresentar também um procedimento de investigação que envolve uma tentativa de perceber dinâmicas e tendências que tem impacto não apenas para a *DynCorp*, mas para o “mercado da força”, espaço compartilhado entre a *DynCorp* e uma série de outras grandes empresas. Serão apresentadas, em primeiro lugar, as tendências relativas ao caso específico.

A *DynCorp* surge, ao final da II Guerra Mundial, como uma empresa de aviação que se aproveita de um contexto de excedentes de material e de recursos humanos gerados a partir do final do conflito. A partir dos anos 1950, a empresa irá focar esforços, de maneira crescente, em suas operações como prestadora de serviços às Forças Armadas dos Estados Unidos. Apesar de a literatura específica para o fenômeno das PMSC localizar o surgimento do fenômeno no pós-Guerra Fria, é possível marcar também o pós-II Guerra Mundial como momento fértil para surgimento de empresas prestadoras de serviços militares. Isso não esvazia a importância do momento do pós-Guerra Fria, mas ajuda a elucidar a maneira pela qual foi construído o contemporâneo “mercado da força”. Ao longo da Guerra Fria, a *DynCorp* segue prestando essencialmente um tipo de serviço, apoio à utilização das tecnologias avançadas. Para o período isso significava, essencialmente, subcontratação de técnicos em aviação e tecnologias aeroespaciais, com destaque para os mecânicos contratados no âmbito dos CFTs.

Conforme discutido no primeiro capítulo, a compreensão do papel das PMSC passa por uma compreensão de um redesenho do papel do Estado,

principalmente a partir da construção de um Estado chamado por David Harvey de “Estado neo-liberal”. De acordo com o autor, a vanguarda de construção dessa nova forma de Estado se constitui no Reino Unido, no governo Thatcher, e nos Estados Unidos, no governo Reagan, ao longo dos anos 1980. É exatamente nesse período que a *DynCorp* se beneficiará de um amplo movimento de privatização e terceirização de serviços anteriormente prestados pelas Forças Armadas. O símbolo dessa transição é a formulação do contrato LOGCAP, idealizado em 1985 e aplicado primeiramente em 1988, ou seja, num período ainda anterior ao que se considera o final da Guerra Fria. A terceirização completa dos serviços de logística das forças armadas para atores privados irá se completar nos anos 1990. É esse impulso que irá gerar um movimento decisivo da *DynCorp* em direção à especialização em serviços militares.

Além do choque do neoliberalismo nos Estados Unidos, a dinâmica de formação desse “novo” Estado somada a uma transformação sistêmica, o final da Guerra Fria, transformou também a dinâmica da política externa norte-americana. O Estado neoliberal passa a atuar também como um Estado difusor do neoliberalismo através de sua política externa. O símbolo dessa transformação em política externa é o que ficou conhecido como o Consenso de Washington. No entanto, uma grande transformação na forma das operações militares norte-americanas em território estrangeiro criou seu próprio mecanismo de exportação do Estado neoliberal através dos processos de reconstrução. As missões de paz lideradas pelos Estados Unidos a partir da Guerra da Bósnia tiveram como parte constituinte a reconstrução do Estado local como um Estado neoliberal. Nesse âmbito, a *DynCorp* passou a ter papel destacado, principalmente em seu papel junto a um de seus grandes clientes, o Departamento de Estado dos Estados Unidos. A diferença que se observa entre a Guerra do Golfo e a Guerra dos Balcãs é também o símbolo de crescimento do papel das PMSC, e particularmente da *DynCorp*, nos conflitos contemporâneos. O espaço aberto pelo humanitarismo, pela estabilização, pela reconstrução, e pelas reformas do Estado implementadas de fora para dentro, particularmente no setor de segurança, se tornaram o grande campo de expansão para as PMSC. A outra face desse processo corresponde também

ao outro grande contrato da *DynCorp* no período: o Plano Colômbia e a Guerra às Drogas. Em resumo, os impactos da solução militar para novas questões temáticas internacionais, intimamente associada a uma mudança de postura na política externa norte-americana, tem enorme impacto para a *DynCorp*. No período, a política externa militarizada foi também uma política externa terceirizada.

As operações da *DynCorp* se expandem ao longo dos anos 1990, mas encontrarão seu auge no momento considerado também o ápice das atividades dentro do “mercado da força”, a década de 2000, particularmente o período que compreende as Guerras no Afeganistão e no Iraque. As gigantescas ocupações e os ambiciosos projetos de reconstrução fizeram completar o ciclo de funções militares prestadas pela *DynCorp*. No Iraque e no Afeganistão, a empresa atuou como prestadora, consultora e empresa de apoio militar, nas áreas de guarda-costas; no treinamento de polícias locais; na manutenção e administração logística de bases militares; e também em suas funções mais antigas, a manutenção de aeronaves. O momento ainda coincidiu com o grande envolvimento da empresa em missões de paz, com destaque para as missões na Libéria e no Haiti. O momento mais recente, de retirada das tropas norte-americanas desses conflitos apresenta um novo movimento de retração do mercado. Como foi possível perceber, as PMSC, e a *DynCorp* particularmente, buscarão novas oportunidades de negócios, e nesse sentido diversificarão suas funções. Como observado, os momentos de finais de guerras são momentos de estruturação do mercado para empresas militares. O momento atual apresenta um dado específico: a própria guerra que se encerra já foi amplamente terceirizada. Independentemente do impacto para o mercado, o momento será de reestruturação da indústria e das empresas. Um próximo estudo, com mais distanciamento histórico, pode trazer uma análise importante sobre o momento de queda das receitas da *DynCorp*, ao final dos conflitos no Afeganistão e no Iraque.

A empresa *DynCorp* apresenta especificidade, mas faz parte também de um processo para o qual não é o único ator envolvido. A *DynCorp* possui alguns pares, grandes empresas militares norte-americanas, que obedecem, em maior

ou menor medida, às mesmas tendências pelas quais passou a *DynCorp*. Isso significa que o conhecimento aqui apresentado, mais precisamente nos capítulos 1 e 4, não é restrito apenas ao caso específico. A lista de grandes empresas norte-americanas que fornecem uma gama ampla de serviços militares não é grande, e compreendem quase a totalidade dos casos para o universo do qual tratamos. Empresas como a *L-3 Communications*, especificamente sua subsidiária MPRI; a KBR, originalmente subsidiária da *Halliburton*; a PAE; e possivelmente as recém integradas *Triple Canopy* e *Academi*, a antiga *Blackwater*, sob o nome *Constellis Group* correspondem a um mercado bastante concentrado para as grandes PMSC. Se as descobertas do presente estudo podem ser transpostas facilmente para outros casos, serão essas as empresas mais diretamente associadas à *DynCorp*. A questão das dinâmicas de concentração ou dispersão do mercado continuará aberta. A tendência aqui apresentada demonstra uma grande importância para as grandes PMSC. Apesar da diversificação de funções e áreas de especialidade, as grandes PMSC se beneficiam de uma característica que as torna diferenciadas dentro de seu mercado, sua íntima relação e penetração no Estado, seu maior cliente. As grandes PMSC tem uma capacidade de engajar seu cliente, e de corresponder aos grandes contratos oferecidos, que não está disponível para empresas novas ou muito especializadas.

A segunda força de associação das grandes PMSC citadas acima é seu vínculo fundamental com grandes grupos de capital. As grandes PMSC, entre elas a *DynCorp*, são parte de conglomerados corporativos que destacam essas empresas em relação a iniciativas menores, principalmente as que tenham foco eminentemente militar. Um parâmetro possível para julgar essa diferença é a repercussão de violações cometidas pela *DynCorp*, uma grande PMSC bastante estabelecida, e pela *Blackwater*, uma empresa militar emergente e independente. Enquanto a *DynCorp* foi capaz de se blindar de inquéritos e da repercussão pública de problemas de violações cometidas por seus funcionários (caso da Bósnia) ou no cumprimento de contratos (caso do Afeganistão), a *Blackwater* foi alvo de ampla atenção da mídia, de jornalistas independentes e de ativistas. O resultado final foi o afastamento do presidente da empresa, e a mudança de seu nome em duas ocasiões, para Xe, e

posteriormente para *Academi*. A campanha da *DynCorp* contra a *Blackwater* dentro da organização ISOA demonstra a diferença no caráter das duas empresas. A *Blackwater*, mais independente, se preocupou pouco com a repercussão de seus contratos, vários deles de risco, e em alguns casos firmados junto a clientes que não fossem o governo norte-americano e Estados aliados. Por sua vez, a *DynCorp*, uma grande prestadora de serviços para o governo norte-americano, teve, desde as notícias de sua operação na Bósnia, mais cuidado com a repercussão de suas ações. Para o caso da *DynCorp* esse processo se deu de duas maneiras: produzindo informação favorável às PMSC, e judicializando suas relações com a imprensa e com pesquisadores sobre o tema.

A *DynCorp* tem características em comum com seus pares, mas é também um caso particular. Apesar de semelhanças com outras grandes empresas, nenhuma delas esteve desde tão cedo associada à prestação de serviços aos militares. Nenhuma delas explorou também de maneira tão aprofundada as possibilidades de negócios que se ofereceram junto ao governo dos EUA. A companhia soube se articular para aproveitar as possibilidades de reforma nas organizações militares tradicionais, principalmente a terceirização de serviços de logística. Mas a *DynCorp* também desbravou uma das dinâmicas mais relevantes de transformação da política externa norte-americana a partir dos anos 1980: a militarização. A *DynCorp* não apenas “pegou carona” nesse processo, mais foi um ator ativo na construção de novas perspectivas de ação para o Departamento de Estado dos Estados Unidos. A *DynCorp* é uma empresa como as outras. A *DynCorp* é uma empresa como nenhuma outra.

É possível traçar algumas conclusões mais amplas, baseadas no método escolhido na presente pesquisa, para estudo das PMSC. O exercício proposto aqui, que consiste em “seguir” a empresa, para dentro e através de fronteiras físicas e epistemológicas, faz com que o estudo da *DynCorp* seja situado em três espaços de pesquisa. O capítulo 2 situa a *DynCorp* dentro do campo de investigação da economia política. Através desse exercício de observação, as PMSC aparecem como empresas transnacionais, com características que poderiam aproxima-las de empresas de quaisquer outros setores econômicos.

Um dado aparentemente banal sobre a gestão de tais empresas, o fato de fazerem parte de grandes conglomerados corporativos, é na verdade um dos pontos principais dessa análise. As PMSC em geral, e a *DynCorp* especificamente, não são tratadas, pelo mercado, como um setor da economia que deva ser gerido de maneira excepcional. Pela maneira como se organizou o mercado para as grandes empresas atualmente, o dado mais comum é que essas companhias tenham se tornado parte de grandes grupos de investimento que buscam diversificar a alocação de seus recursos. As atividades das empresas são controladas, por esse viés, pelas dinâmicas do mercado e pelos interesses do capital.

Se o lado corporativo permite que as PMSC estejam integradas ao mercado como companhias regulares ou normais, é possível retomar a afirmação da introdução, que dá conta de que um dos caracteres legitimadores dessas empresas é exatamente sua apresentação empresarial. Nesse sentido seria possível interpretar que as empresas poderiam funcionar de maneira autônoma às esferas tradicionais de construção de legitimidade associadas ao papel do Estado. De acordo com o presente estudo, essa afirmação é uma meia verdade. O mais preciso seria dizer que a construção do Estado neoliberal garante uma forma específica de legitimidade ao mercado, e por consequência às empresas. Um estudo das missões e das receitas da *DynCorp* demonstram que a companhia existiu sempre acoplada ao Estado, fonte maior de suas receitas. Se as PMSC se parecem bastante com empresas “normais” ao observarmos suas estruturas e quadros administrativos, sua outra face, que se manifesta nos conflitos, apresenta dados de um tipo de empresa excepcional.

No capítulo 3, a investigação se volta para os campos de operação da empresa, na maioria dos casos palcos dos conflitos contemporâneos. Através desse aspecto da empresa, certamente o que recebeu maior atenção das pesquisas sobre as PMSC, a *DynCorp* aparece como um dos diversos novos atores que povoam os conflitos contemporâneos. O problema com os estudos de segurança que se focam no papel das empresas em campo é perder de vista as dinâmicas que ligam esses conflitos específicos aos centros de poder, político e econômico, principalmente às grandes potências. Se Kaldor (1999)

define as novas guerras como guerras fundamentalmente globalizadas, é impossível isolar um caso específico e, mesmo assim, compreender a dinâmica transnacional das PMSC em sua completude. As PMSC são tanto causa quanto indícios e consequência dessas guerras globalizadas. Por outro lado, quando Münkler (2005) define as novas guerras como conflitos eminentemente privatizados, as PMSC norte-americanas servem para compreender de que maneira um ator privado carrega interesses estatais para esses cenários.

O capítulo 4 apresenta uma terceira dimensão do ator selecionado para estudo, sua relação com seu grande cliente, o Estado, particularmente o governo federal dos Estados Unidos. Essa parte do estudo se volta para uma abordagem política e burocrática. As implicações dessa relação para o estudo das PMSC são também de grande relevância. O ponto central da dinâmica apresentada no capítulo 4 contradiz uma ideia de senso comum bastante difundida, de que as PMSC se beneficiaram de um encolhimento do Estado. O que é possível afirmar, pelo contrário, é que as PMSC na verdade se beneficiaram enormemente da expansão do Estado nos Estados Unidos, principalmente de suas funções militares. Os aumentos de gastos do governo são uma excelente oportunidade de negócios, e os processos de terceirização não estiveram necessariamente associados a um encolhimento, mas sim a uma reestruturação do Estado.

Conforme destacado na introdução, o estudo da relação das PMSC com o Estado se concentra em dois aspectos de uma suposta retração do caráter do Estado. Em primeiro lugar, as PMSC seriam indício de um papel decrescente do Estado nos conflitos contemporâneos, ou de maneira mais profunda, descreve um processo de erosão do papel do Estado no mundo contemporâneo globalizado. Um segundo aspecto, mais realista, mas ainda assim incompleto, destaca a incapacidade dos Estados de controlar completamente a operação das PMSC, mesmo sendo seus principais clientes. Se essa relação se demonstra, o que parece ficar claro é que parte dessa falta de controle beneficia também os Estados. A desregulação não é deficiência do Estado, mas uma nova capacidade. Nesse ponto cabe retomar a interpretação de Sassen (2006) sobre o Estado globalizado, um Estado não menos

relevante, mas sim um Estado redesenhado numa nova rede de relações. Nesse caso, uma interpretação que separe “Estado” e “mercado” como duas esferas de relações distintas, deixará de perceber uma dinâmica complementar entre os dois campos.

A presente pesquisa ruma em direção à opção interpretativa de Sassen (2006), que procura observar de que maneira se constroem *assemblages* globais, “montagens” provisórias de atores de diferentes naturezas, que se associam para administrar temas específicos. No caso do papel das PMSC nas *assemblages* contemporâneas de segurança internacional, é preciso identificar quais são as dinâmicas dentro das partes que compõe o Estado potencializadas pela terceirização de funções militares. A *DynCorp* hoje é uma peça da política externa norte-americana. Em vez de enxergar Estado e mercado como forças concorrentes, ao final da presente pesquisa é possível afirmar que o *big business* se incorporou ao *big government*, e vice-versa. Cabe saber quais são as forças existentes ainda capazes de controlar os desdobramentos mais perversos desse processo.

Bibliografia

ABRAHAMSEN, R.; WILLIAMS, M. C. (2011) *Security Beyond the State: Private Security in International Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.

AITORO, Jill. (2015) "DynCorp International to lay off nearly 400 employees". *Washington Business Journal*, 20/02/2015. Disponível em: <http://www.bizjournals.com/washington/blog/fedbiz_daily/2015/02/dyncorp-international-to-lay-off-nearly-400.html>.

AIR FORCE AUDIT AGENCY. (2007) "Procurement of contract field team services". Audit Report, 13/11/2007.

ARMENDÁRIZ, L. (2013). Corporate Private Armies in Afghanistan, *NOVACT*.

APUZZO, M.; GOLDMAN, A. (2011) Steve Stormoen, Former CIA Officer, Under Scrutiny In Abu Ghraib Prisoner Death, *The World Post*, 13/07/2011. Acessado em: http://www.huffingtonpost.com/2011/07/13/steve-stormoen-former-cia-officer-abu-ghraib-death-_n_896810.html

AVANT, D. (2005) *The Market for Force: The consequences of privatizing security*. Cambridge: University Press.

_____. (2007) "The Emerging Market for Private Military Services and The Problems of Regulation". Em CHESTERMAN, Simon e LEHNARDT, Chia. (Eds.) *From Mercenaries to Market: The Rise and Regulation of Private Military Companies*. Nova York: Oxford University Press.

_____. (2010) Private Security and Democracy: Lessons from the US in Iraq. *Security Studies*, 19(2).

AVANT, D.; DENEVERS, R. (2011) Military Contractors & the American Way of War *Dædalus*, 140(3).

AVIATION DAILY. (1995) "Sabreliner Buys Dynair Tech Operations". Aviation Daily, 06/07/1995. Disponível em: <<http://aviationweek.com/awin/sabreliner-buys-dynair-tech-operations>>.

AXELROD, Alan. (2014) *Mercenaries: A guide to private armies and private military companies*. London: Sage Publications.

BAUM, Dan. (2003) "This Gun For Hire". *Wired*, 01/02/2003. Disponível em: <<http://www.wired.com/2003/02/gunhire>>.

BEESE, C. (2004) Regulation – an Armorgroup perspective (private security companies). Acessado em: <http://business-humanrights.org/en/pdf-regulation-%E2%80%93-an-armorgroup-perspective-private-security-companies>

BIGWOOD, Jeremy. (2001) "DynCorp in Colombia: Outsourcing the Drug War". *CorpWatch*, 23/05/2001. Disponível em: <<http://corpwatch.org/article.php?id=672>>.

BISHOP, Stewart. (2013) "DynCorp Cheated Afghan Co. On Subcontract Pay, Suit Says". *Law360*, 13/08/2013. Disponível em: <<http://www.law360.com/articles/464722/dyncorp-cheated-afghan-co-on-subcontract-pay-suit-says>>.

BLOOMBERG. (2014) "Veritas Capital to Acquire DynCorp International From Computer Sciences Corporation for \$850 Million". *Bloomberg*, 12/12/2004. Disponível em: <<http://www.businesswire.com/news/home/20041212005020/en/Veritas-Capital-Acquire-DynCorp-International-Computer-Sciences>>.

_____. (2015) Company Overview of SpecTal, LLC. Acessado em: <http://investing.businessweek.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=29017944>

BORGER, J. (2004) "US military in torture scandal", *The Guardian*, 30/04/2004. Acessado em: <http://www.theguardian.com/media/2004/apr/30/television.internationalnews>

BOOT, Max. (2007) "In defense of Blackwater", Los Angeles Times, 03/10/2007. Disponível em: <<http://articles.latimes.com/2007/oct/03/news/OE-BOOT3>>.

BROOKS, Doug. (2008) "From Humble Beginnings in Freetown: The Origins of the IPOA Code of Conduct and Its Importance for the Industry". *Journal of Peace Operations*, vol.3, 9-10.

BULL, Hedley. (2002) *A Sociedade anárquica*. Brasília: IPRI.

BUSINESS WIRE. (2005a) "L-3 Communications' Government Services, Inc. Subsidiary Awarded Potential \$426.5 Million U.S. Army Intelligence Support Services Contract." *Business Wire*, Disponível em: <<http://www.businesswire.com/news/home/20050713005224/en/L-3-Communications-Government-Services-Subsidiary-Awarded-Potential#.VdOu4RNVikp>>.

_____. (2005b) "DynCorp International Again Wins State Department Contract for Narcotics Eradication and Interdiction". Disponível em: <<http://www.businesswire.com/news/home/20050519005500/en/DynCorp-International-Wins-State-Department-Contract-Narcotics#.VdOtWBNViko>>.

_____. (2015) "DynCorp International Names Lou Von Thae Chief Executive Officer". *Business Wire*, 22/06/2015. Disponível em: <<http://www.businesswire.com/news/home/20150622005913/en/DynCorp-International-Names-Lou-Von-Thae-Chief#.Vfj63dNViko>>.

CAMERON, D. (2014) "DynCorp Dismisses Recently Appointed CEO". *The Wall Street Journal*, 08/08/2014. Disponível em: <<http://www.wsj.com/articles/dyncorp-dismisses-ceo-gordon-walsh-1407518599>>.

CAMERON, L. (2006) Private military companies: their status under international humanitarian law and its impact on their regulation. *International Review of The Red Cross*, 88(863).

CAMERON, L.; CHETAIL, V. (2013) *Privatizing War: Private Military and Security Companies under International Law*. Cambridge: University Press.

CAPDEVILA, Gustavo. (2008) "Rights: Mercenaries at Large in Colombia". *Inter Press Service*, 22/12/2008. Disponível em: <<http://www.ipsnews.net/2008/12/rights-mercenaries-at-large-in-colombia/>>.

CARMOLA, K. (2010) *Private Security Contractors and New Wars: Risk, law, and ethics*. Nova York: Routledge.

CARTER, Chelsea; ABDELAZIZ, Salma; TAWFEEQ, Mohammed. (2014) "Iraqi soldiers, police drop weapons, flee posts in portions of Mosul", CNN, 13/06/2014. Disponível em: <<http://edition.cnn.com/2014/06/10/world/meast/iraq-violence/>>.

CBO (Congressional Budget Office). (2008) Contractors' Support of U.S. Operations in Iraq, *CBO Paper*.

CHAMBERS, John Whiteclay. (2009) "Lobbies, Military". *The Oxford Companion to American Military History*, Oxford: University Press. Disponível em: <<http://www.encyclopedia.com/doc/1O126-LobbiesMilitary.html>>.

CHATTERJEE, P. (2006) Intelligence in Iraq: L-3 Supplies Spy Support, *CorpWatch*. Disponível em: <<http://www.corpwatch.org/article.php?id=13993>>.

_____. (2010) "DynCorp Oversight in Afghanistan Faulted". *CorpWatch*. Disponível em: <<http://www.corpwatch.org/article.php?id=15540>>.

CHESTERMAN, Simon; FISHER, Angelina. (2009) *Private Security, Public Order: The outsourcing of public service and its limits*. Oxford: University Press.

CHESTERMAN, Simon; LEHNARDT, Chia. (2007) (Eds.) *From Mercenaries to Market: The Rise and Regulation of Private Military Companies*. Oxford University Press. Nova York: Oxford University Press.

CILLIERS, J.; CORNWELL, R. (1999) "Mercenaries and the Privatization of Security in Africa," *African Security Review*, vol. 8, no. 2.

CILLIERS, Jakkie. (1999) "Private Security in War-torn African States". em: CILLIERS, Jakkie e MASON, Peggy (Eds.) *The privatisation of security in war-torn african societies*. Pretoria: Institute for Security Studies, 1999. Disponível em: <<http://www.iss.co.za/pubs/Books/PeaceProfitPlunder/Chapter1.pdf>>.

CLEMENTS, Dennis; YOUNG, Margaret. (2005) "The History of the Army's Logistic Civilian Augmentation Program: an Analysis of its Oversight from Past to Present". Naval Postgraduate School, MBA Professional Report.

COLEMAN, David. (2015) "U.S. Military Personnel 1954-2014". *History in Pieces*. Disponível em: <<http://historyinpieces.com/research/us-military-personnel-1954-2014>>.

COLOMBIA. (2009) "Supplemental Agreement for Cooperation and Technical Assistance in Defense and Security between the Governments of the United States of America and the Republic of Colombia", assinado em 30 de outubro de 2009. Disponível em: <<http://www.state.gov/documents/organization/131654.pdf>>.

COOK, Nicolas. (2010) "Liberia's Post-War Development: Key Issues and U.S. Assistance". *Congressional Research Service*, 19/05/2010. Disponível em: <<https://www.fas.org/sqp/crs/row/RL33185.pdf>>.

DAILY MAIL REPORTER. (2011) "CIA officer may face war crime charges for unofficial interrogations at Abu Ghraib", *Daily Mail*, 13/07/2011. Disponível em: <<http://www.dailymail.co.uk/news/article-2014319/CIA-officer-face-war-crime-charges-unofficial-interrogations-Abu-Ghraib.html#ixzz37ZoXKf2S>>.

DAO, J. (2002) "U.S. Company To Take Over Karzai Safety". *New York Times*, 19/09/2002. Disponível em: <<http://www.nytimes.com/2002/09/19/world/threats-and-responses-security-us-company-to-take-over-karzai-safety.html>>.

_____. (2004) "Private U.S. Guards Take Big Risks for Right Price". *New York Times*, 02/04/2004.

DEALBOOK. (2006) "Military Contractor DynCorp Raises \$325 Million in I.P.O.", *Dealbook*, 04/05/2006. Disponível em: <http://dealbook.nytimes.com/2006/05/04/military-contractor-dyncorp-raises-325-million-in-ipo/?_r=0>.

_____. (2010) "Cerberus to Buy DynCorp for \$1.5 Billion", *Dealbook*, 12/04/2010. Disponível em: <http://dealbook.nytimes.com/2010/04/12/cerberus-to-buy-dyncorp-for-1-5-billion/?_r=0>.

DEAN, William Patrick. (2008) *The ATL-98 Carvair*. Jefferson: McFarland & Company Publishers.

DEFENSE INDUSTRY DAILY (DID). (2011) "LOGCAP 4: Billions of Dollars Awarded for Army Logistics Support", *Defense Industry Daily*, 03/08/2011. Disponível em: <<http://www.defenseindustrydaily.com/Billions-of-Dollars-Awarded-Under-LOGCAP-4-to-Supply-US-Troops-in-Afghanistan-05595/>>.

DENNISTON, L. (2012) "Setback for Abu Ghraib contractors." *Supreme Court of The United States Blog*, 11/05/2012.

DEWINTER-SCHMITT, R. (2013) (Ed.) *Montreux Five Years On: An Analysis of State Efforts to Implement Montreux Document Legal Obligations and Good Practices*". Disponível em: <<http://www.scotusblog.com/2012/05/setback-for-abu-ghraib-contractors/>>.

DIU, Nisha. (2012) "What the UN Doesn't Want You to Know". *The Telegraph*, 06/02/2012. Disponível em: <<http://www.telegraph.co.uk/culture/film/9041974/What-the-UN-Doesnt-Want-You-to-Know.html>>.

DSB (Defense Science Board) (1996a) Report of the Defense Science Board Task Force on Outsourcing and Privatization, August. Disponível em: <<http://oai.dtic.mil/oai/oai?verb=getRecord&metadataPrefix=html&identifier=ADA316936>>.

_____. (1996b) Report on the Defense Science Board 1996 Summer Study on Achieving an Innovative Support Structure for 21st Century Military Superiority: Higher Performance at Lower Costs, November. Disponible em: <<http://www.dtic.mil/get-tr-doc/pdf?AD=ADA320394>>.

DOD (Department of Defense). (2010a) Department of Defense Instruction Number 1100.22, Guidance for Determining Workforce Mix (Sep. 11, 2006; incorporating Change 1, Apr. 6, 2007) Disponible em: <www.dtic.mil/whs/directives/corres/pdf/110022p.pdf>.

_____. (2010b). "DOD Obligations and Expenditures of Funds Provided to the Department of State for the Training and Mentoring of the Afghan National Police". Department of Defense Office of Inspector General. Disponible em: <<http://s3.amazonaws.com/corwatch.org/downloads/oig2010.pdf>>.

DPAP (Defense Procurement and Acquisition Policy). (2015) "Contingency Contracting throughout U.S. History". Disponible em: <<http://www.acq.osd.mil/dpap/pacc/cc/history.html>>.

DUFFIELD, M. (2001) *Global Governance and the new wars: the merging of development and security*. London: Zed Books.

_____. (2002) "War as a Network Enterprise: The New Security Terrain and its Implications". *Cultural Values*, Vol. 6, p. 153 - 166.

_____. (2004) *Las nuevas guerras en el mundo global: La convergencia entre desarrollo y seguridad*. Madrid: Los libros de la Catarata. Madrid.

DYNCORP. (2008a) "DynCorp International Awarded \$26 Million Contract for AirForce Base Operations Support". DynCorp. Disponible em: <<http://www.dyn-intl.com/news-events/press-release/dyncorp-international-awarded-26-million-contract-for-airforce-base-operations-support/>>.

_____. (2008b) "DynCorp International Continues Police Training in Iraq". DynCorp. Disponible em: <<http://www.dyn-intl.com/news-events/press-release/dyncorp-international-continues-police-training-in-iraq/>>.

_____. (2009a) “DynCorp International Has \$77 Million LOGCAP IV Task Order In Kuwait”. DynCorp. Disponível em: <<http://www.dyn-intl.com/news-events/press-release/dyncorp-international-has-77-million-logcap-iv-task-order-inkuwait/>>.

_____. (2009b) “DynCorp International Awarded New LOGCAP IV Task Order for Southern Afghanistan Support”. DynCorp. Disponível em: <<http://ir.dyn-intl.com/releasedetail.cfm?releaseid=395115>>.

_____. (2010) “Bank of America Merrill Lynch Credit Conference”. DynCorp. Novembro.

_____. (2012a) “DynCorp International Awarded Air Force Contract Augmentation Program (AFCAP) Task Orders Valued at up to \$13.2 Million”. DynCorp. Disponível em: <<http://www.dyn-intl.com/news-events/press-release/dyncorp-international-awarded-air-force-contract-augmentationprogram-afcap-task-orders-valued-at-up-to-13-2-million/>>.

_____. (2012b) “DynCorp International Awarded Air Force Contract Augmentation Program (AFCAP) Task Orders Valued at up to \$27.3 Million”. Disponível em: <<http://www.dyn-intl.com/news-events/press-release/dyncorp-international-awarded-air-force-contract-augmentationprogram-afcap-task-orders-valued-at-up-to-27-3-million/>>.

_____. (2015a) “DynCorp International Awarded Two Task Orders under LOGCAP IV Contract”. DynCorp. Disponível em: <<http://www.dyn-intl.com/news-events/press-release/dyncorp-international-awarded-two-task-orders-under-logcap-iv-contract/>>.

_____. (2015b) “DynCorp International Awarded Air Force Contract Augmentation Program (AFCAP) Task Order to Provide Base Operations Support at Bagram Air Field”. DynCorp. Disponível em: <<http://www.dyn-intl.com/inside-di/air-force-contract-augmentation-program/>>.

_____. (2015c) “U.S. Air Force Selects DynCorp International to Support Air Force Contract Augmentation Program IV Valued at up to \$5 Billion”. DynCorp.

Disponível em: <<http://www.dyn-intl.com/news-events/press-release/u-s-air-force-selects-dyncorp-international-to-support-air-force-contract-augmentation-program-iv-valued-at-up-to-5-billion/>>.

_____. (2016) Website. Disponível em: <<http://www.dyn-intl.com/>>.

DUNIGAN, M. (2011) *Victory for Hire: Private Security Companies' Impact on military effectiveness*. Stanford: University Press.

EDWARDS, Jane. (2015) "US Air Force Picks 8 Firms for \$5B Contingency Logistics Support IDIQ". GovCon Wire, 26/06/2015. Disponível em: <<http://www.govconwire.com/2015/06/us-air-force-picks-8-firms-for-5b-contingency-logistics-support-idiq/>>.

EJOLT. (2015) "The Dyncorp Case in Colombia". *EJOLT Fact Sheet 047*, 05/08/2015. Disponível em: <<http://www.ejolt.org/wordpress/wp-content/uploads/2015/08/FS-47.pdf>>.

EISENHOWER, Dwight. (1961) "The Farewell Address". Disponível em: <http://www.eisenhower.archives.gov/research/online_documents/farewell_address.html>.

FAIRE, Alexander. (2005) "Involvement of private contractors in armed conflict: Implications under International Law." *Defence Studies*. Disponível em: <<https://www.icrc.org/eng/assets/files/other/pmc-article-a-faire.pdf>>.

FALCONER, Bruce. (2007) "IPOA Smackdown: DynCorp vs. Blackwater", *Mother Jones*, 12/11/2007. Disponível em: <<http://www.motherjones.com/mojo/2007/11/ipoa-smackdown-dyncorp-vs-blackwater>>.

FEITH, D. J. (2008) *War and Decision: Inside the Pentagon at the Dawn of the War on Terrorism*, New York: Harper.

GAO (United States General Accounting Office). (1997) Outsourcing Dod Logistics. Report to Congressional Requesters, dezembro. Disponível em: <<http://www.gao.gov/archive/1998/ns98048.pdf>>.

GIUSTOZZI, Antonio. (2007) "Privatizing of war and security in Afghanistan: future or dead end?" *The Economics of Peace and Security Journal*, Vol. 2, No. 1.

GLANZ, J. & LEHREN, A. (2010) "Growing Use of Contractors Added to War's Chaos in Iraq", *New York Times*, Nova York, 23/10/2010.

GLOBALSECURITY.ORG. (2015) Logistics Civil Augmentation Program LOGCAP. Disponível em: <<http://www.globalsecurity.org/military/agency/army/logcap.htm>>.

GOMEZ, Ignacio. (2000) "U.S. mercenaries in Colombia". *Colombia Journal Online*, 16/07/2000. Disponível em: <<http://web.archive.org/web/20070606222508/http://www.colombiajournal.org/colombia19.htm>>.

GOWAN, R. & JOHNTSONE, I. (2007) *New Challenges for Peacekeeping: Protection, Peacebuilding and the "War on Terror"*. *International Peace Academy*.

GRASSO, Valerie. (2010) "Defense Logistical Support Contracts in Iraq and Afghanistan: Issues for Congress". *Congressional Research Service*. Disponível em: <<https://www.fas.org/sgp/crs/natsec/RL33834.pdf>>.

_____. (2013) "Circular A-76 and the Moratorium on DOD Competitions: Background and Issues for Congress". *Congressional Research Service*. Disponível em: <<https://www.fas.org/sgp/crs/misc/R40854.pdf>>.

GUMA, Greg. (2009) "The CIA, DynCorp, and the Shoot Down in Peru". *Z Magazine*, 20/11/2009. Disponível em: <<https://zcomm.org/zmagazine/the-cia-dyncorp-and-the-shoot-down-in-peru-by-greg-guma/>>.

HALCHIN, Elaine. (2007) "The Federal Activities Inventory Reform Act and Circular A-76". *Congressional Research Service*.

HALLIDAY, Fred. (2007) *Repensando as Relações Internacionais*. Porto Alegre: Editora da UFRGS.

HARRIS, G.T. (2006) "The Era of Multilateral Occupation." *Berkeley Journal of International Law*, 24(1).

HARVEY, David. (2005) *A Brief History of Neoliberalism*, Nova York: Oxford University Press.

HETTENA, S. (2005) "Reports Detail Abu Ghraib Prison Death; Was It Torture?" *Associated Press*, 17/02/2005. Disponível em: <<http://www.nbcnews.com/id/6988054/#.U8WHio1dWW4>>.

HOLAN, Angie. (2010) "Halliburton, KBR, and Iraq war contracting: A history so far". Politifact, 09/06/2010. Disponível em: <<http://www.politifact.com/truth-o-meter/statements/2010/jun/09/arianna-huffington/halliburton-kbr-and-iraq-war-contracting-history-s/>>.

HOLMQVIST, Caroline. (2005) "Private Security Companies: The case for Regulation" SIPRI Policy Paper, Núm. 9.

HOPE, C. & QUIRICO, O. (2009) "Codes of Conduct for Private Military and Security Companies: the state of self regulation in the industry". *AEL Working Paper*.

HUSKEY, Kristine. (2010) "The American Way: Private Military Contractors & U.S. Law After 9/11". PRIV-WAR Report, 01/10/2010. Disponível em: <http://psm.du.edu/media/documents/reports_and_stats/think_tanks/privwar_national-report_huskey.pdf>.

ICRC. (2008) *The Montreux Document*.

IRIN. (2005) "Liberia: US hires private company to train 4,000-man army". *IRIN News*, 15/02/2005. Disponível em: <<http://www.globalsecurity.org/military/library/news/2005/02/mil-050215-irin01.htm>>.

ISEMBERG, D. (2008) "The Well-Ordered Worldliness of WPPS". *CATO Institute*, 19/09/2008. Disponível em: <<http://www.cato.org/publications/commentary/wellordered-worldliness-wpps>>.

_____. (2009) *Shadow Force: Private security contractors in Iraq*. London: Greenwood Publishing Group.

_____. (2010a) "DynCorp in Iraq". *Huffington Post*, 24/01/2010. Disponível em: <<http://www.cato.org/publications/commentary/dyncorp-iraq>>.

_____. (2010b) "TheUnknown Contractor". *Huffington Post*, 29/05/2010. Disponível em: <http://www.huffingtonpost.com/david-isenberg/the-unknown-contractor_b_517885.html>.

_____. (2011) The Weaknesses of PMSC Self-Regulation. *Huffington Post*, 08/02/2011. Acessado em: http://www.huffingtonpost.com/david-isenberg/the-weaknesses-of-pmsc-se_b_819262.html

_____. (2012) "The State Department Tells Us How They Really Felt: Part 1". *Huffington Post*, 17/02/2012. Disponível em: <http://www.huffingtonpost.com/david-isenberg/state-department-blackwater_b_1280847.html>.

JAYE, Thomas e POKOO, John Mark. (2010) "The DDR and SSR Process in Liberia: Prospects and Challenges" in BESADA, Hany (Ed.) *Crafting an African Security Architecture: addressing regional peace and conflict in the 21st century*, Londres: Ashgate.

JLRB (Joint Logistics Review Board). (1970) "Logistics Support in the Vietnam Era". Monograph 13, 18/12/1970.

JOHNSON, K. (2012) "Shields Of War: Defining Military Contractors' Liability For Torture", *American University Law Review*, 61(5). Disponível em: <<http://digitalcommons.wcl.american.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1656&context=aulr>>.

JORDAN, Lara e APUZZO, Matt. (2008) "Blackwater shootings case moved to Washington DC". *Huffington Post*, 9/12/2008. Disponível em: <<http://www.huffingtonpost.com/huff-wires/20081209/blackwater-prosecution/>>.

KATZMAN, Kenneth. (2013) "Oman: Reform, Security, and U.S. Policy". *Congressional Research Service*, 27/12/2013. Disponível em: <<https://www.fas.org/sgp/crs/mideast/RS21534.pdf>>.

_____. (2015a) "The United Arab Emirates (UAE): Issues for U.S. Policy". *Congressional Research Service*, 14/09/2015. Disponível em: <<https://www.fas.org/sgp/crs/mideast/RS21852.pdf>>.

_____. (2015b) "Kuwait: Governance, Security, and U.S. Policy". *Congressional Research Service*, 11/12/2015. Disponível em: <<https://www.fas.org/sgp/crs/mideast/RS21513.pdf>>.

KOSMAN, Josh. (2013) "Cerberus' military contracting plays in retreat". *New York Post*, 14/11/2013. Disponível em: <<http://nypost.com/2013/11/14/cerberus-military-contracting-plays-in-retreat/>>.

KING, R. (2014) "Ex-NSA Chief Details Snowden's Hiring at Agency, Booz Allen". *The Wall Street Journal*, 04/02/2014. Acessado em: <<http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702304626804579363651571199832>>.

KINSEY, C. (2006) *Corporate Soldiers and International Security: The rise of private military companies*. Nova York: Routledge.

_____. (2014) "Transforming war supply: Considerations and rationales behind contractor support to UK overseas military operations in the twenty-first century". *International Journal: Canada's Journal of Global Policy Analysis*, 04/08/2014.

KOKLANARIS, Maria. (1991) "Dyncorp Acquires Local Firm In Bid To Diversify". *The Washington Post*, 6/5/1991. Disponível em: <<https://www.washingtonpost.com/archive/business/1991/05/06/dyncorp-acquires-local-firm-in-bid-to-diversify/025b794b-3f43-42b3-95a2-353c42490b32/>>.

KRAHMANN, E. e ABZHAPAROVA, A. (2010) "The Regulation of Private Military and Security Services in the European Union: Current Policies and Future Options". *AEL Working Paper*. Acessado em: <http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/18295/AEL_2010_8.pdf?sequence=1>.

KRUCK, Andreas. (2013) "Theorising the use of private military and security companies: a synthetic perspective". *Journal of International Relations and Development* 17, 112-141.

LANIGAN, Kevin. (2008) "Legal Regulation of PMSCs in the United States: The Gap between Law and Practice". *Sicherheit und Frieden*, fall. Disponível em: <<http://www.privatesecurityregulation.net/files/Microsoft%20Word%20-%20PMSC%20Article,%20US,%20Kevin%20Lanigan,%20Final.pdf>>.

LAWSON, Robert. (2001) "DynCorp: Beyond the rule of law". *Columbia Journal*, 27/08/2001. Disponível em: <<http://colombiajournal.org/colombia78.htm>>.

LEAGLE. (1983) KERN v. DYNALECTRON CORP.. Disponível em: <http://www.leagle.com/decision/19831773577FSupp1196_11571/KERN%20v.%20DYNALECTRON%20CORP>.

LEANDER, A. (2005) The Power to Construct International Security: On the Significance of Private Military Companies. *Millenium*, p.1-15.

LILLY, Damian. (1998) "From Mercenaries to Private Security Companies: Options for Future Policy Research". *International Alert*. Londres, Novembro. Disponível em: <http://www.privateforces.com/content/category/99/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=160&Itemid=41>.

_____. (2000) "The privatization of security and peacebuilding: a framework for action". *International Alert*, Londres, Setembro. Disponível em: <<http://www.sandline.com/pdfs/privsec.pdf>>.

LOVEWINE, George. (2014) *Outsourcing the Global War on Terrorism: Private military companies and American intervention in Iraq and Afghanistan*. New York: Palgrave McMillan.

LUSE, Carey; MADELINE, Christopher; SMITH, Landon; STARR, Stephen. (2005) "An Evaluation of Contingency Contracting: Past, Present, and Future," *Naval Postgraduate School, MBA Professional Report*. Disponível em: <<http://www.dtic.mil/cgi-bin/GetTRDoc?AD=ADA443449>>.

MALAN, Mark. (2009) "Security Sector Reform in Liberia" in BESEDA, Hany (ed.) *From Civil Strife to Peace Building*, Waterloo: Wilfrid Laurier University Press.

MANDEL, R. (2002) *Armies Without States: The Privatization of Security*, Boulder: Lynne Rienner.

MARKETWATCH. (2005) "DynCorp files \$450M IPO after merger", *MarketWatch*, 28/09/2005. Disponível em: <<http://www.marketwatch.com/story/dyncorp-files-450m-ipo>>.

MAYER, J. (2005) "A Deadly Interrogation". *The New Yorker*, 14/11/2005. Disponível em: <http://www.newyorker.com/archive/2005/11/14/051114fa_fact>.

MAZZETTI, M. (2010) "U.S. Is Still Using Private Spy Ring, Despite Doubts." *New York Times*, Nova York, 15/05/2010.

_____. (2011) "Former Spy With Agenda Operates a Private C.I.A." *The New York Times*, 22/01/2011.

MCFATE, Sean. (2014) *The Modern Mercenary: private armies and what they mean to the world order*. New York: Oxford University Press.

MERLE, Renae. (2004) "Computer Sciences Sells DynCorp Units". *The Washington Post*, 14/12/2004. Disponível em: <<http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/articles/A62259-2004Dec13.html>>.

MEROM, G. (2003) *How Democracies Lose Small Wars: State, Society, and the Failures of France in Algeria, Israel in Lebanon, and the United States in Vietnam*. New York, USA: Cambridge University Press.

MILLIARD, T. S. (2003) "Overcoming post-colonial myopia: a call to recognize and regulate private military companies". *Military Law Review*, vol. 176, Junho.

MOORE, A. (2011) *How better regulation can make Private Military Contractors work*, Adam Smith Institute.

MÜNKLER, Herfried. (2005) *The New Wars*. Cambridge: Polity.

NASSER, R.; PAOLIELLO, T. (2015) "Uma nova forma de se fazer a guerra? Atuação das Empresas Militares de Segurança Privada contra o terrorismo no Iraque". *Revista de Sociologia e Política*, v. 23, n. 53, p. 27-46, mar.

NGUYEN, V. (2007) "Current Trends in Intelligence Outsourcing Affect Work Force Stability". *Signal Online*, Dezembro.

NISSEMBAUM, D. (2014) *Role of U.S. Contractors Grows as Iraq Fights Insurgents*. *Wall Street Journal*, 03/02/2014.

O'BRIEN, Kevin. (2000) "Private Military Companies and African Security" 1990-1998 em MUSAH, Abdel-Fatau e FAYEMI, J. `Kayode. (Eds.) *Mercenaries: An african security dilemma*. Londres: Pluto Press.

O'MEARA, K.P. (2002) "DynCorp Disgrace". *CorpWatch.org*. Disponível em: <www.corpwatch.org/article.php?id=11119>.

ONU. (2003) "Accra Comprehensive Peace Agreement", United Nations Security Council, 29/08/2003. Disponível em: <<http://www.ucdp.uu.se/gpdatabase/peace/Lib%2020030818.pdf>>.

OSPINA, Hermano. (2004) "Privatização assassina do conflito colombiano". *Le Monde Diplomatique Brasil*, 01/11/2004. Disponível em: <http://www.diplomatique.org.br/acervo.php?id=996&tipo=acervo>

ØSTENSEN, Å. G. (2011) UN Use of Private Military and Security Companies: Practices and Policies, *DCAF*.

PAOLIELLO, T. (2011) “O padrão de atuação das empresas de segurança privada: o caso de Angola”. Dissertação (Mestrado em Relações internacionais) – UNESP, UNICAMP, PUC-SP, Programa San Tiago Dantas de Pós-Graduação em Relações Internacionais.

PELTON, R. (2006) *Licensed to Kill: Hired guns in the war on terror*. Nova York: Three Rivers Press.

PERCY, S. (2007) Mercenaries: Strong Norm, Weak Law. *International Organization*. 61:2, pp. 367-397.

PERRET, Antoine. (2009) Las Compañías militares y de seguridad privadas en Colombia, Universidad Externado de Colombia. Disponível em: <<http://198.170.85.29/Companias-militares-y-de-seguridad-privadas-Colombia-ene-2009.pdf>>.

PERRY, D. (2012) Blackwater vs. bin Laden: The Private Sector's Role in American Counterterrorism. *Comparative Strategy*.

PHINNEY, David. (2005) “Blood, Sweat & Tears: Asia’s Poor Build U.S. Bases in Iraq”. *CorpWatch*, 03/10/2005. Disponível em: <<http://www.corpwatch.org/article.php?id=12675>>.

PINCUS, W. (2007) “Contractors in Iraq Have Become U.S. Crutch”, *Washington Post*, 20/08/2007. Acessado em: <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2007/08/19/AR2007081901314.html>

RESTREPO, José Alvear. (2008) “Private Security Transnational Enterprises in Colombia”. *Corporación Colectivo de Abogados*, 04/02/2008. Disponível em: <http://www.colectivodeabogados.org/IMG/pdf/0802_merc_wisc_eng-2.pdf>.

REUTERS. (2007) “KBR, Fluor, Dyncorp win US Army contract, shrs up”, *Reuters*, 28/06/2007. Disponível em:

<<http://www.reuters.com/article/businesspro-kbr-contract-dc-idUSN2833255320070629>>.

RICHEMOND-BARAK, D. (2011) "Regulating War: A Taxonomy in Global Administrative Law". *European Journal of International Law*, 22.

RIMLI, Lisa; SCHMEIDL, Susanne. (2008) Private Security Companies and Local Populations: An Exploratory Study of Afghanistan and Angola. Swisspeace Working Paper 1.

ROBBERSON, Tod. (2000) "Contractors Playing Increasing Role in U.S. Drug War", *Dallas Morning News*, 27/02/2000. Disponível em: <<http://colombiasupport.net/archive/200002/dmn-contractors-0227.html>>.

ROBINSON, Linda; PASTEANAK, Douglas. (2002) "America's Secret Armies: a Swarm of Private Contractors Bedevils the US Military". *US News and World Report*. Nov 4, 02, Vol. 133, Iss. 17, Pg. 38.

ROEHNDER, Nora. (2011) *UN Peacebuilding: Light Footprint or Friendly Takeover?* Dissertação de Mestrado. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – Universidade de Berlim. Disponível em: <http://www.diss.fu-berlin.de/diss/servlets/MCRFileNodeServlet/FUDISS_derivate_000000011156/Roehner_Nora_UN_Peacebuilding_-_Light_Footprint_or_Friendly_Takeover.pdf?hosts=>>.

ROSEN, Near. (2007) "Security Contractors: Riding Shotgun With Our Shadow Army in Iraq". *Mother Jones*, 24/04/2007. Disponível em: <<http://www.motherjones.com/politics/2007/04/security-contractors-riding-shotgun-our-shadow-army-iraq?page=2>>.

ROSS, John. (2007) "Full Spectrum Mercenaries: Blackwater Goes to Mexico". *Global Research*, 11/11/2007. Disponível em: <<http://www.globalresearch.ca/full-spectrum-mercenaries-blackwater-goes-to-mexico/7310>>.

SASSEN, S. (2006) *Territory. Authority. Rights. From Medieval to Global Assemblages*. Princeton, University Press.

_____. (2010) *Sociologia da Globalização*. Porto Alegre: Artmed.

SCAHILL, J. (2008) *Blackwater: A ascensão do exército mercenário mais poderoso o mundo*. São Paulo: Companhia das Letras.

SCHREIER, F. & CAPARINI, M. (2005) *Privatising Security: Law, Practice and Governance of Private Military and Security Companies*. *DCAF Occasional Paper*, 6.

SCHWARTZ, M. (2010) *Department of Defense Contractors in Iraq and Afghanistan: Background and Analysis*. *Congressional Research Service*.

SEDRA, Mark. (2010a) "Introduction: The Future Of Security Sector Reform" in SEDRA, Mark (ed.) *The Future Of Security Sector Reform*, The Centre for International Governance Innovation.

_____. (2010b) "Towards Second Generation Security Sector Reform". in SEDRA, Mark (ed.) *The Future Of Security Sector Reform*, The Centre for International Governance Innovation.

SERAFINO, Nina. (2004) "Policing in Peacekeeping and Related Stability Operations: Problems and Proposed Solutions". *CRS Report for Congress*, 30/03/2004. Disponível em: <<http://fas.org/man/crs/RL32321.pdf>>.

SIGAR (Office of the Special Inspector General for Afghanistan Reconstruction). (2014) "SIGAR-14-96-SP Inquiry Letter: Recruitment of Third Country Nationals for Afghan Work". Disponível em: <<https://www.sigar.mil/pdf/special%20projects/SIGAR-14-96-SP.pdf>>.

SIPRI. (2015) *SIPRI Military Expenditure Database*. Stockholm International Peace Research Intitute. Disponível em: <http://www.sipri.org/research/armaments/milex/milex_database>.

SHORROCK, T. (2007) "The corporate takeover of U.S. intelligence". *Salon*, 01/06/2007. Acessado em: <http://www.salon.com/2007/06/01/intel_contractors/>.

SIMM, Gabrielle. (2013) *Sex in Peace Operations*. Cambridge: University Press.

SINGER, P. W. (2008) *Corporate Warriors: The rise of the Privatized Military Industry*. Ithaca: Cornell University Press.

SMITH, Charles. (2012) *War for Profit: Army contracting Vs. Supporting the troops*. New York: Algora.

SPEAR, Joanna. (2006) "Market Forces: The Political Economy of Private Military Companies". New Security Programme, Fafo-report 531.

TEPPERMAN, Jonathan. (2002) "Can Mercenaries Protect Hamid Karzai?". Council on Foreign Relations, 18/11/2002. Disponível em: <<http://www.cfr.org/security-contractors/can-mercenaries-protect-hamid-karzai/p5207>>.

TONKIN, H. (2011) *State Control Over Private Military and Security Companies in Armed Conflict*. Cambridge: University Press.

TRAAS, Adrian. (2010) *Engineers at war*. Washington: Center for Military History.

UESSELER, R. (2008) *Servants of War: Private Military Corporations ans the Profit of Conflict*. Trad. de Jefferson Chase. Brooklyn: Soft Skull Press.

UN. (2003) *Peace Agreement Between the Government of Liberia, the Liberians United for Reconciliation and Democracy, the Movement for Democracy in Liberia and the political parties*. Accra, Gana, 18/08/2003.

VARDI, Nathan. (2010) "DynCorp Owner Cashes Out Of Wartime Investment". *Forbes*, 12/04/2010. Disponível em:

<<http://www.forbes.com/sites/streettalk/2010/04/12/dyncorp-owner-cashes-out-of-wartime-investment/>>.

VENTER, Al. (2008) *War Dog: Fighting Other Peoples` Wars*. Drexel Hill: Casemate.

VILLA, Rafael Duarte, OSTOS Maria del Pilar. (2005) “As Relações Colômbia, Países Vizinhos e Estados Unidos: Visões em Torno da Agenda de Segurança”. *Revista Brasileira de Política Internacional*, Brasília vol. 48, n. 2, jul/dez, pp. 86-110.

WALZER, M. (2008) “The Mercenary Impulse”. *New Republic*, 12/03/2008. Disponível em: <<http://www.newrepublic.com/article/mercenary-impulse>>.

WAYNE, Leslie. (2004) “Pentagon Brass and Military Contractors' Gold”. *The New York Times*, 29/06/2004. Disponível em: <<http://www.nytimes.com/2004/06/29/business/pentagon-brass-and-military-contractors-gold.html>>.

WEBER, M. (2004) *Ciência e Política: Duas Vocações*. São Paulo: Martin Claret.

WRIGHT MILLS, C. (1981) *A Elite do Poder*. Rio de Janeiro: Zahar.

WHITE, J. (2005) Army, “CIA Agreed on 'Ghost' Prisoners”, *The Washington Post*, 11/03/2005. Disponível em: <<http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/articles/A25239-2005Mar10.html>>.

YEOMAN, Barry. (2003) “Soldiers of good fortune”. *Mother Jones*, Maio/junho, 2003. Disponível em: <<http://www.motherjones.com/politics/2003/05/soldiers-good-fortune>>.