

***Outsourcing* militar na globalização: estratégias e impacto na América Latina**

Marianna Braghini Deus Deu¹

RESUMO

O presente artigo busca situar o debate acerca do fenômeno de *outsourcing* militar no período pós anos 1990, enfatizando os aspectos históricos, políticos e econômicos apresentados na literatura dedicada ao tema. A discussão pretende apresentar as condições que foram pavimentando e moldando a atual configuração estratégica do uso dos aparatos militares no mundo ocidental, que vem se apoiando em uma espécie de “terceirização” de serviços e tarefas tradicionalmente conduzidas por forças armadas nacionais. A ideia consiste em pensar as condições que impulsionaram o fenômeno no seio das transformações do padrão produtivo, tipicamente pós fordistas, evidenciando como estas prestadoras – empresas militares e de segurança privada – atuam nas regiões periféricas, em especial a América Latina, a serviço de governos de países centrais, no contexto de avanço do neoliberalismo.

Palavras-chave: Globalização; Desenvolvimento Capitalista; Empresas Militares Privadas; Contractors; América Latina.

ABSTRACT

This article aims to presents the debate concerning the phenomenon of military outsourcing in the post-1990s period, emphasizing the historical, political and economic aspects presented in the literature dedicated to the theme. The discussion intends to present the conditions that have paved and shaped the current strategic configuration on the use of the military apparatus by Western government, which has been supported by a kind of "outsourcing" of services and tasks traditionally conducted by national armed forces. The idea is to think about the conditions that drove the phenomenon within the transformations of the productive pattern, typically post Fordists, presenting how these providers - military and private security companies - operate in the peripheral regions, especially Latin America, at the service of governments of central countries, in the context of advancing neoliberalism.

Keywords: Globalization; Capitalist Development; Private Military Companies; Contractors; Latin America

¹ Mestranda em Desenvolvimento Econômico pelo Instituto de Economia da UNICAMP, na área de História Econômica. Contato: mary.deusdeu@gmail.com

1. Introdução

O avanço do neoliberalismo foi marcado por transformações no sistema capitalista especialmente no que se refere ao padrão de produção e de arranjos organizacionais das empresas. As tendências pós fordistas passaram a ser sentidas também no setor de Defesa, é o que o presente artigo procura demonstrar. Ainda que a busca por serviços de apoio às forças armadas oficiais não seja uma grande novidade para o Ocidente, as motivações que impulsionaram seu uso e foram moldando a relação entre empresas militares privadas e os governos que passaram a recorrer à elas, acompanhou o tom do desenvolvimento capitalista e suas respectivas transformações, seja no padrão de acumulação, seja no seio da disputa intercapitalista no plano internacional.

A reestruturação da governança corporativa nos Estados Unidos, a reorganização geopolítica e a abertura econômica pós Guerra Fria, se mostraram um terreno fértil para o mercado privado do setor de segurança (inter)nacional e o uso de “agentes terceirizados” passa a ser parte da estratégia militar no período da globalização. Esta busca para “terceirizar” funções tradicionais do exército já era utilizada pelos EUA décadas antes, há registros deste *outsourcing* militar – como é conhecido o fenômeno - desde pelo menos os anos 1960, quando o país recorria com maior afinco às empresas de cunho similar para operações na Guerra do Vietnã. Entretanto, na década de 1990, no mundo pós-Guerra Fria, estas empresas passam a tomar um papel central nas operações militares ocidentais.

Durante a II Guerra Mundial, a proporção entre *contractors* – como são denominados estes agentes “terceirizados” - e militares oficiais era de 1:7. Na Guerra do Vietnã era de 1:6. Já durante a guerra contra Iraque e Afeganistão esta proporção chegou a 1:1 e 1.5:1 respectivamente.² De serviços de apoio logístico, como alimentação de tropas, transporte, serviços médicos, construção, até fornecimento de serviços de segurança, treinamento de tropas e uso de agentes em missões de combate, a busca pela terceirização de determinados serviços, no mundo contemporâneo, foi se tornando elemento fundamental para governos ocidentais nas estratégias de utilização ou mesmo reorganização do aparato militar no mundo pós Guerra Fria.

Para compreender o movimento que levou ao fenômeno do *outsourcing* tal como o é atualmente e visualizar suas estratégias de operações nas regiões periféricas, o presente artigo inicialmente apresentará os principais aspectos que impulsionaram o fenômeno, a partir da literatura

² CONTINGENCY Contracting throughout U.S. History. Defense Pricing and Contracting – Department of Defense. Acesso em: 07/08/2019. Disponível em: <<https://www.acq.osd.mil/dpap/pacc/cc/history.html>>

dedicada ao tema e posteriormente, tratará das estratégias de operação destas empresas na América Latina. Para tal, serão utilizados relatórios de um órgão da ONU responsável por monitorar o uso de empresas militares e de segurança privada ao redor do mundo. A terceira sessão expõe possíveis conclusões preliminares acerca do fenômeno de *outsourcing* e a repercussão das operações conduzidas pelas empresas em território latino.

2. O *outsourcing* militar

Parte da literatura que trata do atual paradigma de *outsourcing* militar se atém a determinados aspectos do fenômeno, que passaram a tomar forma a partir dos anos 1970 e com maior intensidade no período pós Guerra Fria e evidenciam as condições que colocaram o uso de empresas militares e de segurança privada em uma posição central na atual organização do aparato militar de países ocidentais.

Há quem argumente o papel do fim da Guerra Fria e o rearranjo de orçamentos e efetivos militares nacionais em um contexto de aumento da insegurança nos países periféricos enquanto fator fundamental para a propagação de empresas militares privadas. Nesta “nova geografia da atuação mercenária”, a revolução das comunicações também exerceu a função de compelir os governos a utilizarem forças não oficiais, dada sua menor visibilidade em comparação com o envio de forças nacionais em missões oficiais, sujeita aos olhos da população 24h por dia graças à imprensa. Mas é a redução dos orçamentos militares e a conformação de todo um mercado de trabalho composto por veteranos e militares que, em vez de retornar à vida civil, estavam à disposição do nicho da segurança privada em diversas partes do mundo, como África e Leste Europeu. A América Latina também se torna um mercado próspero para veteranos, isso por conta da “crescente violência” na região, resultado da abertura econômica, do aumento das desigualdades e do acirramento do conflito narcotráfico (Bruyère-Ostells, 2012).

As transformações no padrão de produção de tendências pós fordistas no período pós anos 1990 também são colocadas como questão chave para compreender a reorganização do aparato militar apoiado em uma espécie de “terceirização” dos serviços. O uso da força de trabalho em áreas periféricas como forma de redução de custos, descentralização hierárquica e operacionalização em rede, especialização de setoriais específicos, especialmente o recrutamento, são características centrais de uma “racionalização” do aparato militar das sociedades ocidentais, reforçada pelo *ethos* neoliberal vigente no período (King, 2006). Podendo ser ainda associadas com transformações internas não só na cultura organizacional do exército como também em seu próprio código de valores, em que o militarismo é colocado de

forma subjugada ao mercado, a essência da profissão militar se confunde com funções civis e o serviço militar deixa de se tratar de um dever cívico, que passa a ser uma *commoditie* (Levi, 2010).

Pode-se falar ainda da influência da opinião pública para as administrações governamentais optarem por diferentes estratégias ao incutir (ou não) uma intervenção militar. É o que irá mostrar a memória da Guerra do Vietnã para o governo dos EUA ou a intervenção “humanitária” na Somália, em 1993, a partir da Operação *Restore Hope*, cujo fracasso fez com que a administração Clinton aprendesse valiosas lições, e estas ajudaram a moldar a estratégia de Defesa e intervenção militar dos EUA, que foi sendo aperfeiçoada nos anos seguintes. Persistir em ambientes instáveis ou de conflito armado colocando vidas norte-americanas em risco, sem que interesses nacionais absolutamente vitais estivessem em jogo, confere ao governo sérios danos políticos perante sua nação, se esta se tornar hostil ao envolvimento de seu país em conflitos armados. Esse movimento, descobriu-se, pode ser contornado a partir do uso de forças alternativas, não oficiais, cuja visibilidade e fiscalização ficam mais afastados dos olhos da população, da imprensa e de instituições (Bacevich, 2004). Esta estratégia se tornou imperativa para que os EUA pudessem garantir ao redor do globo o ambiente econômico de sua escolha, na tônica da globalização:

The Clinton doctrine bent the military to the imperatives of maintaining the momentum toward greater openness, enforcing the rules to which a globalized world ought to adhere, and fending off doubts regarding the U.S. claim to world leadership. And did it so while taking into account the reigning cultural and domestic political sensibilities of postmodern America (BACEVICH, 2004, p. 148)

O *ethos* neoliberal trouxe consigo determinações sobre os gastos públicos e o próprio papel do Estado, em que as atribuições públicas básicas vão sendo fundidas aos interesses do setor privado, ao serem repassadas para a iniciativa privada. Além de ser manifestação a pressões internas de mercado para reorganização produtiva no próprio exército, o hábito do *outsourcing* militar foi condição anterior para garantir que o ambiente econômico neoliberal fincasse suas raízes ao redor do mundo a partir da década de 1990, especificamente sob a égide dos EUA: “By the end of the 1990’s, habits hardened into a de facto doctrine for how the United States would fulfill its self-assigned responsibilities as a star-spangled global enforcer.” (BACEVICH, 2004, p.166)

A ascensão de empresas militares privadas se deu conjuntamente com o avanço do neoliberalismo a partir da década de 1990, quando a economia “coincidia exatamente com os

interesses das grandes multinacionais, cujo apetite natural ansiava por novos mercados desregulados” (KLEIN, 2008, p. 74). Nessa missão, países centrais buscavam meios de continuar interferindo política e economicamente em regiões periféricas, principalmente as previamente colonizadas, sem envolver diretamente seus exércitos nacionais, afastando o possível custo político e garantindo o cumprimento de seus interesses em territórios como África, Oriente Médio e até América Latina. É no desenrolar das investidas da globalização que o *outsourcing* militar moderno toma sua forma.

Empresas desta estirpe passaram a se instalar na América Latina na década de 1990, por meio de acordos bilaterais de combate ao narcotráfico entre os governos locais e os EUA. Acordos como o *Agreement of Cooperation* com o Equador e o Plano Colômbia (ambos assinados em 1999), foram concebidos com o objetivo de combater a produção, transporte e comércio de narcóticos na região e garantem determinados privilégios para as forças armadas estrangeiras, ao passo em que os EUA utilizaram empresas militares e de segurança privadas para operacionalizar estes objetivos, prestando serviços diversos, desde apoio logístico ou administrativo até o fornecimento de guardas armados e treinamento de forças locais. Na década de 2000, com a guerra empreendida contra Iraque e Afeganistão, os EUA se utilizaram da América Latina como uma oportunidade de mobilizar todo um novo contingente extraoficial para encorpar suas forças, dada sua forte presença recrutando civis e militares latinos para atuarem a seu serviço no conflito.

Para apresentar a estratégia de operações destas empresas no continente latino, serão utilizados relatórios realizados pelo Grupo de Trabalho da ONU sobre mercenários (daqui para frente, referido apenas como GT), com o levantamento feito durante visitas locais a alguns dos países que apresentaram o fenômeno, na primeira década dos anos 2000 - foram eles, Honduras (em 2006), Equador (2006), Peru (2007) e Chile (2007). A ideia, aqui, é abordar os casos descritos em que há alguma parte estrangeira envolvida, seja no recrutamento e treinamento para atuação em conflitos internacionais ou contratando agentes para segurança de empresas do setor extrativista, descritos nos relatórios de visita aos países do referido GT.³ Buscando evidenciar a estratégia deste *outsourcing* manifesto na América Latina por meio destas prestadoras, que parecem ter visto no “Terceiro Mundo” uma oportunidade de expandir seus negócios na crescente do *outsourcing* militar promovido via a agenda de política externa e de defesa dos EUA, que utiliza estas forças não oficiais como forma também de contornar custos políticos ao

³ Isto significa que não serão abordadas as considerações do GT acerca da privatização interna das forças de segurança pública.

se envolver em um conflito armado internacional ou na manutenção de exercício de poder em regiões sob sua esfera de domínio.

3. Estratégias de operações para a América Latina

3.1. Recrutamento

O primeiro país da América Latina visitado pelo GT foi Honduras (agosto de 2006), como parte de suas atividades em busca de diagnosticar com maior precisão os impactos do uso de empresas militares e de seguranças privadas em diferentes nações. Dentre as questões evidenciadas no relatório referente à visita, um dos focos de preocupação é a situação acerca da empresa *Your Solutions Honduras*, uma subsidiária (da *Your Solutions Inc.*, dos EUA), que fora subcontratada pela empresa *Triple Canopy*, esta, por sua vez, foi uma das principais empresas contratadas pelo Departamento de Defesa estadunidense para atuar na “Operação Guerra ao Terror”⁴ (assim denominada pela administração Bush Jr. quando iniciou o conflito em 2001). O relatório apontou que no ano de 2005, foram recrutados 189 hondurenos pela *Your Solutions Honduras* para prestar serviços de segurança no Iraque, subcontratada pela *Triple Canopy* que possuía um contrato com o Departamento de Estado dos EUA para atuar na chamada Zona Verde de Bagdá.

Para o recrutamento de agentes, a empresa utilizou de uma estratégia que, segundo aponta o próprio relatório de Honduras, tem sido uma tendência: contratar subsidiárias que possuem filiais em países de “Terceiro Mundo” para o recrutamento de contingentes militares que prestarão os serviços para qual fora contratada a primeira empresa. Como será tratado, nem todas as empresas (ainda que sejam filiais, subsidiárias etc.) seguem a legislação doméstica do país em que vão operar os serviços para recrutamento, burlando sua regularização junto aos governos e respectivos órgãos responsáveis. Mas no caso de Honduras, todo o processo aconteceu com a anuência do Ministério de Trabalho local. A imprensa chegou a denunciar as visitas de companhias de segurança privada ao então ministro, Germán Edgardo Leitzelar Vidaurreta e, sendo a autoridade responsável pela aprovação da atuação da *Your Solutions Honduras*, afirmou ter buscado garantir que as melhores condições contratuais estivessem à disposição daqueles que o Ministério classificou como trabalhadores imigrantes. Um ano após suas declarações para a imprensa, agentes contratados pela *Your Solutions* deram queixa por quebra de contrato e a Promotoria Pública acusou autoridades do governo de permitir que

⁴ “(...) a Triple Canopy é agora uma das maiores provedoras americanas de serviços de segurança privada, referida como um das ‘Big 3’, junto com a Blackwater e a DynCorp.” (PELTON, 2007, p. 168)

hondurenhos fossem contratados para atuar no Iraque durante a guerra ao lado de combatentes dos EUA, alegando recrutamento ilegal.

No relatório, consta os serviços para os quais os hondurenhos foram recrutados (destacando o fato de que nem todos teriam assinado o contrato antes de sair de seu país, o fazendo apenas já estando no Iraque), entre segurança de instalações fixas, destacamento de segurança pessoal, segurança de comboios, o próprio GT conclui como estas posições apesar de um contrato cuja função é defensiva, e não ofensiva, podem facilmente passar de um papel para o outro, com os agentes se envolvendo diretamente em possíveis conflitos durante a Guerra em território iraquiano.

Em seus contratos, os agentes concordam ter ciência do ambiente hostil onde irão atuar, das condições difíceis e dos perigos do trabalho que podem resultar em morte e deficiências, sendo que a empresa de fato forneceria seguro de vida e cobertura para atendimento médico e hospitalar. Entretanto, ao averiguar acerca destas garantias, o GT expõe que uma das principais reclamações encontradas entre os agentes hondurenhos que serviram no Iraque eram sobre a falta de assistência de saúde, como prometido (e garantido via contrato) pela empresa. Uma série de irregularidades contratuais também foram apuradas e verificadas em outros países visitados, o padrão sugere que é uma prática comum destas empresas.

Além dos hondurenhos, constatou-se que outros 105 chilenos (contratados pela *Your Solutions Honduras*) que estavam passando por treinamentos (ou mesmo como instrutores) para servir no Iraque, entraram no país sob vistos de turistas, uma investigação acerca do caso teve de ser conduzida dado as claras violações constitucionais do país e o caso repercutiu significativamente na imprensa ainda que somente após o tempo de completarem o treinamento. O Ministério de Migração pediu pela saída dos chilenos dada sua permanência ilegal, o contingente foi escoltado até a fronteira com a Nicarágua, que negou sua entrada “sob a suspeita de serem mercenários”,⁵ após diversas concessões de extensão do período que tinham para deixar o país, os chilenos conseguiram seguir rumo ao Iraque com um último grupo de hondurenhos recrutados.

A *Triple Canopy* também promoveu serviços de recrutamento via subsidiárias no Peru, como constatou o GT durante sua visita ao país (fevereiro de 2007), juntamente com a *empresa MVM Inc.* Embora possa existir imprecisão nas informações a respeito de quantos agentes foram

⁵ ONU (2007c). P. 11

recrutados, os totais apresentados pelo relatório chegam a 1.100 contratados. Ambas empresas estadunidenses atuavam no país por meio de intermediárias.

A empresa intermediária utilizada pela *MVM* e pela *Triple Canopy* fora a *3D Global Solutions*, uma empresa especializada em recrutamento de agentes de segurança, que por sua vez subcontratou uma outra (*G4S Wackenhut Peru*) para conduzir o processo seletivo.⁶ Segundo as informações levantadas pelo GT, em uma única rodada a *Wackenhut* recebeu cerca de 500 peruanos esperando conseguir uma vaga, após o processo seletivo, a responsável pelo contato com os agentes, conduzir os treinamentos e finalizar os contratos era a *3D Global Solutions*. A *Triple Canopy*, por sua vez, utilizava uma representante própria para operar a logística de envio dos contingentes às respectivas regiões de trabalho – a *Defion International*. Segundo informações da própria empresa, havia 1.130 agentes peruanos no momento trabalhando no Iraque para a *Triple Canopy*.

O próprio GT chega a apontar o “labirinto” incorrido pela falta de regulação, monitoramento e fiscalização entre empresas sede, filiais e intermediárias como em parte responsável pela dificuldade de apontar quem se responsabiliza pelo vínculo trabalhista. Mesmo as autoridades peruanas pedindo pelos contratos assinados pelas empresas intermediárias com a *Triple Canopy* e *MVM Inc*, ambas se recusaram sob a alegação de que não são obrigadas a fornecer informações privadas. Enquanto contratados como guardas de segurança, eles recebem treinamento militar e são submetidos a executar tarefas que não foram previamente acordadas.

O Equador também foi um país alvo deste tipo de recrutamento, o caso de maior destaque no país envolveu a empresa *Epi Security and Investigations* (dos EUA) - cujo anúncio de vagas de trabalho está no início do artigo - dada a visibilidade que as irregularidades cometidas para operar no país ganharam na mídia, a situação foi apurada pelo GT durante sua visita (setembro de 2006). O surgimento desta empresa é também emblemático para compreender a dimensão da penetração destas empresas militares privadas em território latino. O fundador da *Epi*, chegou ao país equatoriano em 2004, trabalhando como um dos operadores da empresa *DynCorp* (também estadunidense), especificamente na base militar de Manta, a qual é compartilhada com o Governo dos EUA mediante o “*Agreement of Cooperation*” firmado em 1999, um esforço dos dois países com o objetivo de executar operações de combate ao narcotráfico. Em 2005, a recém fundada *Epi Security and Investigations* iniciou suas atividades com a publicação de anúncios de recrutamento de cidadãos equatorianos e colombianos para

⁶ A *G4S Wackenhut* é subsidiária da empresa britânica *Group 4 Securicor* e opera serviços para os EUA em Lima.

atuar na guerra do Iraque e Afeganistão, segundo as informações obtidas pelo GT, mais de mil agentes foram entrevistados e recrutados para a guerra.

No caso do Chile, a visita do GT ao país (julho de 2007) identificou agentes que chegaram inclusive a pedir licença dos destacamentos do exército que faziam parte para que pudessem trabalhar com as empresas no conflito contra Iraque e Afeganistão. O próprio Comandante Geral do exército na época confirmou que as agências buscaram entre membros do exército, agentes para serem recrutados. Uma investigação descobriu que um membro do exército atuava como recrutador para uma das empresas, a *Grupo Tactico*.

Em 2003, como apontado no relatório do Chile, a empresa *Red Táctica Inc*, de José Miguel Pizarro, fora contratada como intermediária pela (então) *Blackwater*, para recrutar agentes chilenos para trabalharem na guerra, em território iraquiano. A *Red Tactica Inc*. surgiu em 2001 e foi responsável por estabelecer contato entre governo latino e fabricantes de armas estadunidenses. No Chile, Pizarro, diretor da *Red Tactica* montou a *Grupo Tactico Chile*, uma subsidiária, e conduzia seus negócios em Santiago, entretanto, ao realizar transações com a *Blackwater*, utilizava para tal uma outra empresa sediada no Uruguai, a *Neskowin*, como forma de contornar eventuais problemas com as autoridades chilenas.

Aos finais de 2004, Pizarro passou a firmar acordos de negócios também com outra conhecida empresa atuante na região com o propósito de recrutamento para serviços no Iraque e Afeganistão, a *Triple Canopy*, se utilizando uma empresa diferente da que ele utilizou nos contratos com a *Blackwater*, a *Global Guards Corporation*, sediada no Panamá e, portanto, submetida às leis daquele país. Por meio de suas empresas, Pizarro recrutava agentes para trabalhar não só no Iraque e Afeganistão, como também Jordânia e Kuwait, e qualquer outra localização onde a *Blackwater* ou a *Triple Canopy* realizassem operações. Mais de 700 agentes chilenos foram enviados ao Oriente Médio apenas por estas duas empresas.

É interessante, ainda, denotar a interconexão entre as empresas, o relatório chega a mencionar uma reunião do GT com a *Defion*, em que verificou que um dos representantes da empresa é ex funcionário da própria *Triple Canopy* e já havia atuado no Iraque, além de ter participado de processos de recrutamento no Chile e Honduras, antes de seguir ao Peru. A *Defion*, por sua vez, tinha uma estreita relação com uma empresa de propriedade da *Gesegur*, uma das subcontratadas pela *3D Global Solutions*. No caso da *Your Solutions Honduras*, um dos chilenos responsáveis pelas operações da empresa, já havia trabalho com Pizarro no Iraque anteriormente.

3.2. Fraudes e violações de contrato

A descrição do cargo pode ser muito insuficiente quando o ambiente de trabalho é um conflito armado internacional, inúmeras situações podem ser consideradas quando sua função é atuar com defesa e segurança em países nesta situação à serviço de forças estrangeiras lançando a ofensiva. O que se verifica, é que estes agentes “terceirizados” de segurança são alocados em seus postos de trabalho sem os mesmos direitos e garantias de benefícios (como seguros de vida, pensão etc.) que gozam os soldados dos exércitos oficiais, contratados por empresas marcadas por violações de direitos humanos onde prestam serviços e de direitos trabalhistas em países estrangeiros.

No caso de Honduras, embora os recrutados tivessem sido contratados como guardas de segurança, receberam treinamento militar, além de formação em táticas anti-guerrilhas e instruções de defesa para bombas e morteiros, funções que não constavam em seus contratos de trabalho e, portanto, não tinham a anuência dos recrutados. Durante a visita o GT verificou inúmeras denúncias de violações trabalhistas (esta preocupação se repetiu nas visitas a outros países) de condições precárias de trabalho, além de outras irregularidades contratuais, tais como “jornadas excessivas, não pagamento de salários ou pagamento parcial, mal tratamento, isolamento e falta de necessidades básicas como tratamento médico e saneamento.”⁷ Além disso, as empresas se reservavam ao direito de mover os agentes entre os diferentes postos de trabalho.

Segundo uma denúncia feita ao *Office of the Attorney for Human Rights*, um dos agentes de segurança fraturou seu tornozelo e não foi assegurado cuidados médicos, segundo um documento assinado por funcionários da própria *Triple Canopy* apenas foi garantido ao agente o aviso prévio de demissão e a obrigação de seguir trabalhando: “Quando ele invocou as cláusulas contratuais de seguro médico e hospitalar, seus superiores o responderam que o contrato que havia assinado em Honduras ‘em sua visão não era válido’”.⁸ Outra situação semelhante foi denunciada por um dos agentes despachados para o Iraque, quando um de seus pés ficou gravemente ferido após uma queda e teve que assumir seu posto equipado com muletas, além de sua metralhadora e colete à prova de balas.

Durante a visita ao Peru, o GT apurou que os contratos entre os agentes e a *Triple Canopy* incluíam cláusulas estabelecendo que o contratado não é um funcionário oficial da empresa (é

⁷ ONU (2007c). P. 8

⁸ Idem. P. 10

um empreendedor independente) e, portanto, lhe era negado quaisquer benefícios trabalhistas não estipulados especificamente no contrato. O término de contrato poderia ser realizado de forma unilateral pela empresa sem aviso prévio ou justificativa. Além disso, o contratado reconhecia a periculosidade do trabalho cujos riscos podem envolver sérios danos à integridade física e até mesmo morte e, ainda, isentava a empresa (sede, filiais e intermediárias) de qualquer responsabilização, em uma cláusula final o agente declarava estar ciente de que renunciaria alguns de seus direitos. O texto assinado no contrato autêntico é em inglês e toda jurisdição dos contratos pertenciam aos EUA. Segundo as denúncias apuradas, agentes peruanos contratados para a Zona Verde foram obrigados a atuar na Zona Vermelha em Bagdá e ainda houve denúncias de não pagamento integral dos salários acordados. Além de condições já citadas, como jornada excessiva, falta de atendimento médico, alimentação inapropriada.

Os casos mais sérios, como citado no relatório do GT, envolvem a morte de dois peruanos, Wilder F. Gutiérrez López e Martín Jara Hichard. Gutiérrez foi contratado pela *Triple Canopy* para trabalhar no Iraque como guarda de segurança, como parte dos procedimentos de admissão, um exame médico foi conduzido e um atestado de saúde fora encaminhado à intermediária *3D Global Solutions*. Dois meses depois, já em Bagdá, o agente foi diagnosticado com leucemia aguda. Ele morreu um dia depois de ter retornado à Lima. Sua esposa acusa a empresa de ter escondido a condição de saúde de seu marido e tê-lo permitido viajar sem a devida assistência médica. Em relação à benefícios de seguridade, ela está submetida à legislação da Virginia, nos EUA, onde é a sede da *Triple Canopy*.

Martín fora contratado pela *MVM Inc.* no mesmo período que Gutiérrez pela *Triple Canopy* (outubro de 2005), dois meses depois sua família recebeu um telefonema informando de sua morte, em Kabul, por causas desconhecidas. A empresa que fez o contato ofereceu a repatriação do corpo cremado ou embalsamado e a Procuradoria Pública do Peru exigiu que para determinar as causas da morte de Martín, seu corpo deveria ser expatriado no estado em que estava, juntamente com os resultados da autópsia realizada em Kabul. A *3D Global Solutions* se eximiu de qualquer responsabilidade com o traslado e afirmou que o Governo dos EUA é o responsável em prover as informações sobre a morte de Martín, já que seu contrato era com a *MVM Inc.* à serviço do Departamento de Estado estadunidense. Segundo a autópsia realizada no Peru, Martín morreu de asfixia por estrangulamento devido à constrição do pescoço. No início de 2006, a Embaixada dos EUA em Kabul atestou que a causa da morte foi por suicídio.

Nos dois casos, a companhia de seguros responsável negou as devidas compensações aos familiares, alegando que as mortes não ocorreram durante a jornada de trabalho. No contrato, qualquer disputa judicial se daria em tribunais estadunidenses. A *Triple Canopy* garantia que em caso de morte de algum agente peruano qualquer requisição de seguridade deveria ser feita via Departamento de Estado dos EUA, uma vez que o contrato de trabalho previa o seguro de forma indireta e desde que o agente estivesse trabalhando na área da Zona Verde, local de trabalho estabelecido via contrato. Procurado pelas autoridades peruanas, o Departamento de Estado dos EUA enviou uma nota diplomática acerca das questões contratuais e condições de trabalho dos agentes recrutados, afirmando se tratar decisões privadas da empresa e firmadas em contrato com os indivíduos, de forma que o governo nada teria a interferir, sugerindo que quaisquer questões deveriam ser resolvidas diretamente com a empresa em questão, no caso, a *Triple Canopy*. Após os casos, a *Triple Canopy* cancelou o contrato com todo contingente peruano enviado ao Iraque.

A *Wackenhut*, no Peru, por sua vez, possuía registro como uma empresa intermediária, o que não era o caso de tantas outras mencionadas no relatório, o GT aponta a existência do que se chama de empresas “fantasma”, em que elas “alugam estabelecimentos, selecionam os contingentes e depois somem”,⁹ uma delas chegou a enviar cerca de 200 peruanos à Zona Vermelha de Bagdá, depois de passarem pelo treinamento no Chile.

No Equador, a *Epi* não estava devidamente registrada nos órgãos responsáveis, operando de maneira ilegal no país e fora classificada pelas autoridades como ilícita e demandaram sua expulsão. Procurado, o fundador da empresa havia se retirado do país e retornado aos EUA. Até o momento da visita do GT, autoridades equatorianas não haviam sido atendidas pelo Departamento de Justiça dos EUA para tratar do caso.

Já os agentes chilenos contratados pela *Neskowin* para atuar no conflito no Oriente Médio, à serviço dos EUA, ficavam submetidos a legislação uruguaia. Além disso, qualquer disputa judicial se daria em tribunais das respectivas jurisdições das empresas de Pizarro, a *Neskowin* no Uruguai e a *Global Guards* no Panamá. Nos contratos assinados, os agentes estariam cientes de que iriam trabalhar em ambientes de conflito armado e assumiam isentar as empresas envolvidas em sua contratação de qualquer responsabilidade ou compensação em casos de acidentes no trabalho, para além do que era previsto no seguro de vida oferecido pelas empresas. Denota-se, inclusive, que estes contratos sequer foram assinados em território

⁹ ONU (2007d). P. 9

chileno, a única jurisdição concedida ao país seria para anulá-los – o que impediria o recolhimento de quaisquer direitos ou benefícios devidos aos agentes.

O relatório cita uma reportagem especial circulada na *Televisión Nacional de Chile*, em outubro de 2005, com os depoimentos de agentes contratados que retornaram do Oriente Médio sobre quebras de contrato e o mal tratamento dado à eles durante o período de trabalho, cuja ampla divulgação compeliu o Ministério de Defesa a iniciar um processo contra José Miguel Pizarro por “estabelecer um grupo de combate armado e invadir funções das forças armadas e de segurança”.¹⁰

A falta de legislação interna para concessão de licenças de trabalho para este tipo de empresa dificulta a regularização e monitoramento das mesmas “e criou um vácuo jurídico que beneficia empresas [militares e] de segurança privadas operando no mercado internacional e as encoraja na busca de recrutamento de cidadãos de outros países como guardas de segurança em zonas de conflito armado.”¹¹ Esta afirmação nos ajuda a compreender a atuação desgovernada destas empresas e a dificuldade de apuração de violações de direitos humanos bem como as devidas sanções, não só nos países latinos, mas evidenciando uma problemática da regulação deste setor de forma mais ampla.

3.3. Uso de ativos militares domésticos

Outra problemática acerca dos recrutamentos em território latino é a fase de treinamento, em que há uso de bases militares nacionais por forças estrangeiras, violações das normas de treinamento em segurança e uso de armamentos proibidos em território nacional. Acordos bilaterais firmados entre os países – especificamente Equador e Colômbia – se mostraram um ambiente prolífico para estas empresas criarem raízes e manterem toda uma base de mão de obra barata e treinada segundo seus padrões.

Em Honduras, os treinamentos eram conduzidos por chilenos ou até mesmo soldados do Exército de Honduras. Esta utilização de território hondurenho e seus ativos militares para treinamento de soldados estrangeiros rumo à guerra no Oriente Médio, permitir uma força militar estrangeira a reconhecer suas bases e criar laços hierárquicos com agentes de segurança nacionais.

¹⁰ ONU (2007a). P. 11

¹¹ ONU (2007d). P. 2

Um fato que chama atenção é o local de treinamento dos recrutados (hondurenhos e chilenos), no centro da *Honduras Forestry Development Corporation* (COHDEFOR), uma antiga base militar do exército em Honduras e no *Army Military Training Centre* (CAME) – sendo que nesta última, apesar de não ter sido possível confirmar se houve de fato treinamento no local a pedido da *Your Solutions*, a empresa de fato chegou a pedir uma licença para lá conduzir seus trabalhos mas fora negada. Honduras possui em sua legislação regras para a operação de empresas de segurança privadas (para operações locais) junto ao Ministério de Segurança, entretanto, a *Your Solutions Honduras* não obteve o registro necessário, ainda que seu diretor seja um ex-membro das forças armadas e o funcionário encarregado do treinamento de agentes seguia possuindo um alto cargo na pasta de segurança do governo.

Uma questão levantada no relatório acerca do armamento para o qual seriam treinados os agentes: “Diversas fontes concordam que o treinamento conduzido(...)era de natureza militar envolvendo o uso de armas do tipo M-16, que são consideradas ilegais em Honduras”.¹² Embora o diretor da *Your Solutions Honduras* tivesse admitido ter alugado (ou “pegou emprestado”) os armamentos, a Constituição Nacional, prevê que somente o exército possui direitos sobre a importação e distribuição de armas de fogo, cujo registro e compras devem ser necessariamente conduzidos pela forças armadas nacionais.¹³ O diretor da empresa, ex-membro do exército, parece não ter enfrentado maiores obstáculos ou retaliações pelo uso de armamento exclusivo das forças armadas.

No Peru, para o treinamento do contingente local recrutado, foram utilizadas instalações de propriedade da *Peru's Army Arms and Ammunition Factory* (FAME), um contrato realizado com a empresa *Gun Supply SAC* (uma das prestadoras utilizadas pela *3D Global*), a FAME forneceu alojamento, alimentação e munição para o treinamento. O Ministério de Defesa, ao investigar o caso, concluiu que fora uma falha do Exército ao não considerar as implicações nacionais e internacionais do treinamento militar de seus cidadãos à serviço de outra nação utilizando bases militares nacionais. Além disso, houve contravenção à legislação referente ao uso de armamento militar e munição e sequer as autoridades tiveram conhecimento dos cursos conduzidos pela *Triple Canopy*.

No caso do Equador, o *Agreement of Cooperation* contra circulação de tráfico de drogas por via aérea pressupõe um afrouxamento de regras para utilização de uma base da força aérea

¹² ONU (2007c). P. 11

¹³ Idem. P. 14

equatoriana em Manta por estrangeiros. Qualquer indivíduo ou pessoa jurídica – bem como seus respectivos funcionários – em um contrato válido com os EUA, como são definidos os membros do centro operacional e de comando estrangeiro (COA, em inglês), tem acesso garantido à base área, o porto de Manta e instalações similares adjacentes. Àqueles com vínculos junto ao COA podem entrar e sair do Equador rumo aos EUA, sem a necessidade de concessão de visto, um mero passaporte é válido. O Acordo também elimina os procedimentos convencionais para importação e exportação e isenções fiscais em produtos e serviços como transporte de bagagens, móveis e outras posses, daqueles vinculados a COA e estão servindo em Manta. Ainda, garante funcionários dos EUA e seus dependentes devem receber o mesmo status concedido a equipes técnicas ou administrativas nas Embaixada dos EUA. O que, como apontado no relatório, concede imunidade à militares estadunidenses e as respectivas empresas militares privadas a seu serviço contratadas para atuar em Manta. Qualquer desvio de conduta pelos “funcionários” seria de jurisdição dos EUA.

Para operacionalizar os objetivos do acordo, o Departamento de Segurança estadunidense faz uso de empresas militares e de segurança privadas – assim como no Plano Colômbia, do mesmo caráter. Os serviços à disposição destas prestadoras, na base de Manta, vão de manutenção, suporte logístico, treinamento da polícia e forças armadas locais, além de proteção para instalações e segurança pessoal.

Uma das preocupações levantadas por representantes da sociedade civil ao GT é a atuação da *DynCorp*, uma das contratadas pelo Departamento de Segurança dos EUA. A empresa seria responsável pelo fornecimento de serviços de suporte logístico, como administração, manutenção das instalações, correio, serviços alimentícios e de transporte. Mas conforme afirmado pelas ONGs consultadas, a empresa também conduzia determinadas operações de contra insurgência e de combate ao narcotráfico, a partir de Manta, que segundo elas, só poderiam ser conduzidas por membros do exército oficial dos EUA. As autoridades equatorianas e membros do comando militar adjunto testemunharam perante o Congresso que a *DynCorp* estava envolvida apenas em operações contra narcóticos, ao passo em que a Embaixada dos EUA no Equador garantiu que a empresa se envolvia em tarefas de administração e logística e não tomava parte em operações de cunho militar.

3.4. Violações de Direitos Humanos

O relacionamento destas empresas com companhias extrativistas é um ponto importante a ser elencado pois revela uma das facetas de como países centrais podem interferir no controle de

recursos nacionais dos países periféricos por vias mais discretas. Para compreender como estas empresas tomaram a atual proporção, o autor Escudé (1999) nos remete ao que parece ser um grande marco das empresas militares, o surgimento, a atuação e a dissolução da *Executive Outcomes* (EO). A empresa localizada na África do Sul foi criada por um ex agente do regime do Apartheid, Eeben Barlow, em 1989. A EO fez parte de um verdadeiro consórcio privado de guerra, na qual agia em parceria com sua associada a já mencionada *Sandline International*, cujo sócio majoritário da EO, Tony Buckingham, era diretor, e com a extrativa de diamantes *Diamond Works*, a qual Buckingham também controlava. A mineradora adquiria os direitos de exploração de minas africanas, após as operações militares bem-sucedidas da EO garantirem o domínio de regiões de minas até então sob controle de exércitos rebeldes. A *Sandline* tinha como principal executivo um oficial britânico condecorado por sua atuação na guerra das Malvinas, funcionário também da *Diamond Works*, ele aceitava como pagamento concessões para exploração de minas.

No Peru, uma das problemáticas evidenciadas se deu em torno do envolvimento de empresas de segurança privada a serviço de multinacionais estrangeiras do setor extrativista com perseguição e assassinato de lideranças de direitos ambientais, o GT apurou mais de perto o caso da empresa *Yanacocha* – ativo da *World Bank's International Finance Corporation* -, situada em Cajamarca. Em um protesto contra a poluição da água da região de Combayo, em 2006, um fazendeiro foi assassinado e segundo as investigações guardas de segurança privada da *Yanacocha* foram apontados como os principais suspeitos.

Ainda em 2006, um agente à serviço da *Yanacocha*, Miguel Ángel Saldaña Medina, foi preso acusado de estar seguindo um membro do *Grupo de Formación e Intervención para el Desarrollo Sostenible* (GRUFIDES). Durante uma busca em sua casa e itens pessoais, foram encontrados uma câmera com provas de perseguição à organização, dois telefones celulares com nomes na agenda de contatos como “Espiar César” e “Espiar Cecília”. Em seu computador foram encontradas dezenas de fotos da vigilância do membro que seguia quando fora preso, de outros membros da organização e outras de defesa do meio ambiente, uma planilha de fotos de membros da GRUFIDES e de outras ONGs, todas identificadas por um pseudônimo, uma apresentação em PowerPoint mostrando um organograma identificado com o título “Ameaças à Yanacocha”, documentos escritos à mão com procedimentos para a Unidade de Vigilância, documentos contendo análises e avaliação de informações, trocas de e-mail entre uma empresa de serviços privados de investigação (a C&G) com a empresa de segurança privada contratada pela Yanacocha (a *Forza*) e folhas de pagamento de agentes de espionagem.

Outras situações envolvendo o assédio de seguranças privados de mineradoras contra as populações locais e as respectivas investigações conduzidas que evidenciaram conexões entre agentes de inteligência, para o GT “parecem indicar que que companhias de segurança privada estão comprando informações colhidas por serviços de inteligência do Estado acerca de lideranças ambientais e as vendendo para companhias de mineração”,¹⁴ como parte de uma campanha contra lideranças e organizações sociais que defendem os direitos ambientais e das populações afetadas pela mineração. O PowerPoint acima referido, segundo apontado no relatório, fora apresentado para a Inteligência do Exército peruano.

Comunidades equatorianas foram afetadas pelas operações da *DynCorp*, que atuava em atividades de combate a narcóticos na região colombiana, provendo suporte logístico, quando fora contratada governo dos EUA, contratada para operações do Plano Colômbia, firmado em 1999 entre Colômbia e EUA, para combater o cultivo, transporte e comércio de narcóticos. Como parte de suas operações, ao conduzir tarefas para fumegar por via aérea plantações de narcóticos na região, afetou a saúde de comunidades inteiras vivendo aos arredores da fronteira entre Equador e Colômbia.

Uma ação de dez mil equatorianos contra a *DynCorp* fora submetida à uma corte do *District of Columbia in the United States* acerca dos agrotóxicos espalhados, no início de 2001, em território colombiano fronteiriço à onde moram no Equador. O caso foi dispensado, a *DynCorp* alegou isenção de responsabilidade pois suas ações foram autorizadas pelo Congresso e Departamento de Estado dos EUA e que não se enquadrava na legislação sob a qual era acusada, já que não abarcam o comportamento de empresas privadas.

4. Conclusões preliminares:

A partir dos anos 1990, governos ocidentais passaram a fazer uso crescente de empresas militares e de segurança privada em suas operações de cunho bélico. Estas transformações passaram a transcorrer já desde a década de 1970, mas as características que dão forma a este recurso da “terceirização” foram impulsionadas com o avanço do neoliberalismo e conforme as necessidades de segurança internacional se apresentavam. A expansão do *outsourcing* em atividades fins, o *global sourcing* em termos de regulação precária e brechas na legislação, a subcontratação internacionalizada mediada por custos trabalhistas, a possibilidade de

¹⁴ ONU (2007d). P. 19

realização de contratos *offshore* que não são cobertos por legislação nenhuma, a operacionalização em rede e a privatização de atividades previamente tidas como Razão de Estado, são manifestações tipicamente pós fordistas e se manifestaram no setor de Defesa, além de outros, no seio das transformações do sistema capitalista. Ademais, é possível que este fenômeno de outsourcing possa ser compreendido não apenas como uma “terceirização” das atividades militares, mas sim como uma privatização em si, de tarefas e operações tradicionalmente conduzidas antes por meio exclusivo do Estado, que foram sendo paulatinamente repassadas para a iniciativa privada em seus diversos aspectos.

As vagas de trabalho anunciadas são voltadas para “agentes independentes de segurança privada” para cargos de “guardas de segurança” ou “guardas armados”, o perfil da população que consegue se enquadrar nos requisitos geralmente é de policiais e veteranos (ou mesmo na ativa, como mostrou o caso do Chile em que membros oficiais do exército chegaram a pedir dispensa para que pudessem assumir postos de trabalho em terras estrangeiras). Ao atuar em ambientes de conflito armado, combatentes estão sujeitos aos tratados internacionais de regulamentação da Guerra (como a Convenção de Genebra), mas as empresas, que não estão abarcadas no mesmo escopo jurídico, se eximem da responsabilidade. “Não há cláusulas no contrato que envolva a responsabilização individual dos agentes ao se envolverem em violações de direitos humanos ou qualquer outra regulamentação do direito humanitário internacional.”

No que se refere a regulamentação de suas atividades, na falta de uma legislação ampla e consistente, estas empresas militares e de segurança privada adotaram a auto-regulamentação (Fallah, 2006). Nos sites de empresas assim, é possível encontrar sessões com os princípios pelos quais essas empresas atuam. Tópicos como respeito aos direitos humanos em cenários de conflito armado, concretizados em acordos internacionais, e fiscalização da conduta dos contratados aparecem como “valores” pelos quais as empresas atuam, abordados em “códigos de ética” que devem guiar os serviços prestados.

A América Latina se mostrou um território frutífero para empresas do setor, especialmente após a década de 1990, associada a abertura comercial e as mudanças de estratégias na estrutura das corporações. Em 2019, Erik Prince, fundador da *Blackwater*, empresa que ganhou atenção pública após escândalos de crimes de guerras virem à tona, com direito a presença intimada de Prince no Congresso dos EUA, incentivou a administração a intervir na crise política venezuelana, utilizando de forças mercenárias para atuar em uma eventual transição de regime

do governo Maduro, propondo uma primeira fase de operações de inteligência e posteriormente na segurança e estabilidade do novo governo. Não se trataria de envolver forças armadas oficiais ou sequer custar vidas norte-americanas, toda sua força de trabalho adviria da Colômbia, onde o Plano Colômbia, garantiu a permissão para forças militares estrangeiras atuarem em território nacional, inclusive em ativos militares, além de treinar forças de segurança pública internas e de defesa nacional. Quando a agência de notícias *Reuters* publicou em 2019¹⁵ as intenções de Prince, sugerindo ao governo dos EUA o envio de tropas contratadas para a Venezuela, especialistas disseram que tal plano seria demasiado custoso além do perigo de se iniciar um conflito armado civil; um venezuelano exilado próximo da oposição, procurado pela agência de notícias, afirmou que o contingente mercenário poderia ser útil após a derrubada de Maduro, provendo segurança para a nova gestão. Embora um dos porta-vozes de Prince negar que ele tenha planos para a Venezuela, a diretora de relações com investidores de sua empresa de administração de investimentos, confirmou o plano: “Ele tem uma solução para a Venezuela, assim como ele tem uma solução para tantos outros lugares,” ela disse para a *Reuters*.

Sua declaração é emblemática. É possível também apontar que para além de alterações no arranjo organizativo, de aspectos culturais internos, a estratégia do *outsourcing*, por manter menos visível aos olhos do público, por garantir menor controle e fiscalização (das instituições governamentais ou da sociedade), pode ser encarada não somente como uma das características particulares da tendência pós fordista no meio militar, mas também como condição para que as novas formas de arranjo capitalista penetrem nos territórios e se enraízem na vida econômica, especialmente de regiões periféricas.

Para além de características dos novos arranjos do aparato militar, este próprio *outsourcing* militar pode ser considerado uma condição para a implantação do modelo do regime de acumulação inserido no contexto da globalização. Em que a intervenção nas regiões periféricas significou a manutenção de um ambiente favorável a transnacionalização do capital – o que orienta o movimento, mais do que as transformações no padrão de produção, é a necessidade de garantir espaços que absorvam e permitam o alastramento deste. Ao passo em que “a violência política é apenas o veículo do processo econômico; ambos os aspectos da reprodução do capital encontram-se interligados organicamente, resultando dessa união a trajetória

¹⁵ BLACKWATER founder’s latest sales pitch: mercenaries for Venezuela. Reuters, 2019. Disponível em: <<https://www.reuters.com/article/us-venezuela-politics-erikprince-exclusi/exclusive-blackwater-founders-latest-sales-pitch-mercenaries-for-venezuela-idUSKCN1S608F>>. Acesso em: 15/10/2019.

histórica do capital” (LUXEMBURGO, 1984, p. 87), o *outsourcing* militar enquanto alternativa para intervenções militares adquire sua forma não apenas como reflexo das transformações do sistema capitalista, como também porque se torna a estratégia militar de países centrais para garantir ambientes favoráveis à estas transformações.

Se aproveitando de legislações deficitárias, empresas militares vem recrutando mão de obra latina incorporar suas forças (isso quando são utilizadas forças oficiais), cometendo irregularidades contratuais com funcionários em posições desvantajosas, por não serem do mesmo país de jurisdição dos contratos e por ficarem a mercê de respostas das autoridades norte-americanas, que por sua vez sempre buscam garantir esta condição de jurisdição. Sua mão de obra essencialmente composta por veteranos e policiais, treinados com financiamento público, utilizam sua formação a serviço do lucro do setor privado. Seu envolvimento em acordos bilaterais que permitem a utilização de ativos militares, ou o uso destes espaços sem autorização, evidencia uma brecha à soberania nacional dos países, além do desrespeito sistemático destas empresas pelas regulamentações existentes.

5. Referências bibliográficas:

- BACEVICH, Andrew J. Gunboats and Gurkhas. In: **American Empire: the realities and consequences of U.S. diplomacy.** Massachusetts: Harvard University Press; 2002. p. 141-166
- BRUYÈRE-OSTELLS, Walter. **História dos Mercenários: de 1789 aos nossos dias.** São Paulo: Contexto, 2012.
- ESCODÉ, Carlos. **Mercenarios del fin del milenio: Estados Unidos, Europa y la proliferación de servicios militares privados.** Editora: Universidad del Belgran. Buenos Aires, 1999.
- FALLAH, Katherine. Corporate actors: the legal status of mercenaries in armed conflict. **International Review of the Red Cross**, volume 88, n. 863, p. 599-611. 2006.
- KING, Anthony. The Post Fordist Military. **Journal of Political and Military Sociology.** 2006;34(2): 359-374
- KLEIN, Naomi. O outro doutor do choque: Milton Friedman e a busca pelo laboratório do *laissez-faire*. In: **A Doutrina do Choque: A ascensão do capitalismo de desastre.** Tradução Vania Cury. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2008.
- LEVY, Yagil. The Essence of the “Market Army”. **Public Administration Review.** 2010; 70(3):378-389
- LUXEMBURGO, Rosa. **A Acumulação do Capital Tomo II.** São Paulo: Abril Cultural, 1984.

ONU. Assembleia Geral das Nações Unidas. Report of the Working Group on the use of mercenaries as a means of violating human rights and impeding the exercise of the right of peoples to self-determination: Mission to Chile. Human Rights Council, Seventh Session. 2007a. Disponível em: <<https://undocs.org/A/HRC/7/7/Add.4>>. Acesso em: 01/10/2019.

ONU. Assembleia Geral das Nações Unidas. Report of the Working Group on the use of mercenaries as a means of violating human rights and impeding the exercise of the right of peoples to self-determination: Mission to Ecuador. Human Rights Council, Fourth Session. 2007b. Disponível em: <<https://undocs.org/A/HRC/4/42/Add.2>> Acesso: 01/10/2019

ONU. Assembleia Geral das Nações Unidas. Report of the Working Group on the use of mercenaries as a means of violating human rights and impeding the exercise of the right of peoples to self-determination: Mission to Honduras. Human Rights Council, Fourth Session. 2007c. Disponível em: <<https://undocs.org/A/HRC/4/42/Add.1>> Acesso: 01/10/2019

ONU. Assembleia Geral das Nações Unidas. Report of the Working Group on the use of mercenaries as a means of violating human rights and impeding the exercise of the right of peoples to self-determination: Mission to Peru. Human Rights Council, Seventh Session. 2007d. Disponível em: <<https://undocs.org/A/HRC/7/7/Add.2>> Acesso: 01/10/2019

PELTON, Robert Young. **Licensed to Kill**: Hired Guns in the War on Terror. Editora: Broadway Books. Nova York, 2007

SCAHILL, Jeremy. **Blackwater**: A ascensão do exército mercenário mais poderoso do mundo. São Paulo: Companhia das Letras, 2008.

SINGER, Peter Warren. **Corporate warriors**: The rise of the privatized military industry. Editora: Cornell University Press. Nova York, 2011