

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC-SP

Tomaz Oliveira Paoliello

**O padrão de atuação das empresas de segurança privada: o
caso de Angola**

MESTRADO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

São Paulo

2011

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC-SP

Tomaz Oliveira Paoliello

**O padrão de atuação das empresas de segurança privada: o
caso de Angola**

MESTRADO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Dissertação apresentada à Banca Examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como exigência parcial para a obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais, sob a orientação do Professor Doutor Reginaldo Mattar Nasser. Área de concentração: Paz, Defesa e Segurança Internacional

São Paulo

2011

Data _____ da aprovação
_____/_____/_____, São Paulo

Banca Examinadora:

Agradecimentos

Em primeiro lugar, agradeço ao Professor Reginaldo Nasser, pela orientação, que vai muito além do resultado desse trabalho. Por me guiar quando necessário, e por me dar autonomia para que aprendesse sozinho quando preciso.

A Manoela Miklos, agradecer é um gesto pequeno para o tamanho de sua presença em minha vida. Sem você nada seria possível.

Aos meus pais, Guilherme e Izabel, ao meu irmão Antonio, e à minha família, agradeço pelo apoio, carinho e reconhecimento. Esse texto também foi escrito por vocês durante todos esses anos.

A Fernando, Guilherme, Irina e Sérgio, e a todos os meus amigos, agradeço pela paciência e companheirismo. Por saberem me “dividir” e por tudo que divido com vocês.

Agradeço às Professoras Flávia de Campos Mello e Mônica Herz, pela leitura atenta, sugestões e comentários fundamentais. Uma correção de rota essencial.

Agradeço aos professores, colegas e equipe do Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais San Tiago Dantas. Desenvolver essa pesquisa com o seu apoio, suas indagações e conselhos foi uma honra.

Agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pelo auxílio oferecido.

À Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP), pelo apoio financeiro essencial para o desenvolvimento da presente pesquisa.

Resumo

Nos dias de hoje, um dos fenômenos que chama atenção e suscita o debate no âmbito da disciplina de relações internacionais é a ascensão das chamadas empresas de segurança privada. A atual dissertação se dedica ao estudo da inserção de tais empresas no contexto angolano durante os anos 1990. Essa inserção é marcada por dois momentos, um primeiro, paradigmático para a literatura sobre o tema, trata da ação particular da empresa *Executive Outcomes*. Num segundo momento, abordamos o desenvolvimento de um mercado local para a segurança privada, construído por uma série de dispositivos que fazem do panorama angolano um modelo único e ainda pouco estudado. Angola foi um campo de teste para a atuação das empresas de segurança privada, mas acabou se transformando num caso excepcional, com uma série de empresas locais provendo a segurança para o país durante o conflito interno, e tornando-se fundamentais para o desenho de poder em Angola. Essa situação é derivada de uma série de especificidades da história angolana, notadamente a permanente violência, e a perpetuação da fragilidade do Estado. Desenvolvemos a discussão sobre o papel das empresas de segurança privada como novos atores no sistema internacional, e observamos o alcance das descobertas sobre tais empresas quando confrontadas com o caso de Angola.

Palavras-chave: Relações Internacionais, Angola, África, Novas Guerras, Empresa de Segurança Privada, Estados falidos

Abstract

Nowadays, one of the phenomena that draws attention and raises the debate within the discipline of international relations is the rise of the so-called private security companies. The present dissertation studies the inclusion of such companies in the Angolan context during the 1990s. This inclusion is marked by two moments, the first one paradigmatic for the literature on the subject, the particular action of the company Executive Outcomes. Secondly, we discuss the development of a local market for private security, built by a series of devices that make the Angolan landscape a unique and poorly studied model. Angola was a testing ground for the actions of the private security companies, but turned out to be an exceptional case with a number of local companies providing security for the country during its own internal conflict, and making them fundamental for the design of Power in Angola. This situation is derived from a number of specific features of the Angolan history, especially the continued violence and the perpetuation of state fragility. We further explore the discussion on the role of private security companies as new actors in the international system, and observe the range of findings about these companies when confronted with the case of Angola.

Key words: International Relations, Angola, África, New Wars, Private Security Company, Failed States

Lista de siglas e abreviaturas

DIAMANG – Companhia de Diamantes de Angola
DSL – Defence Systems Limited
ENDIAMA - Empresa Nacional de Diamantes de Angola
EO – Executive Outcomes
EUA – Estados Unidos da América
FAA – Forças Armadas Angolanas
FMI – Fundo Monetário Internacional
FNLA – Frente Nacional de Libertação de Angola
GSG – Gurkha Security Guards
MONUA - Missão de Observação das Nações Unidas em Angola
MPLA – Movimento Popular de Libertação de Angola
ONG – Organização Não Governamental
ONU – Organização das Nações Unidas
RDC – República Democrática do Congo
SDM – Sociedade de Desenvolvimento Mineiro
SODIAM – Sociedade de Diamantes de Angola
SONANGOL - Sociedade Nacional de Combustíveis de Angola
SRC - Strategic Resources Corporation
UNAVEM - United Nations Angola Verification Mission
UNITA - União Nacional para a Independência Total de Angola
URSS – União das Republicas Socialistas Soviéticas
WWF – World Wide Fund for Nature

Sumário

Resumo	5
Abstract	6
Lista de siglas e abreviaturas	7
Sumário	8
Introdução.....	10
CAPÍTULO I: O padrão de atuação das empresas de segurança privada – introdução ao tema	21
1.1 Introdução.....	21
1.2 Fatores de oferta e demanda e o surgimento do mercado para empresas de segurança privada	23
1.2.1 Fatores de oferta	25
1.2.2 Fatores de demanda	27
1.3 Precedentes históricos: Diferenças e continuidade entre os mercenários e empresas militares privadas	35
1.3.1 Distinguindo o atual mercado para segurança privada .	38
1.3.2 A legislação sobre o uso de mercenários e seus limites em relação às empresas de segurança privada	40
1.4 Classificação e os tipos de empresas militares.....	42
1.5 Empresas de segurança privada e África.....	48
1.6 Multilateralização da segurança e os panoramas internos de segurança privada	53
CAPÍTULO II: A história de Angola – A construção de um Estado em conflito	60
2.1 Introdução.....	60
2.2 Origens da guerra civil e o conflito interno na lógica da Guerra	61
Fria	62
2.2.1 A “Segunda Guerra de Independência” – O início da Guerra Civil	62
2.2.2 A formação do Estado independente angolano no ambiente de conflito interno	67
2.3 Anos 1980 e a privatização do Estado angolano	71
2.4 Os anos 1990 e a retomada da guerra.....	74
2.5 A participação da ONU no conflito angolano nos anos 1990	78
2.6 A inserção econômica internacional angolana: petróleo e diamante.....	83
2.6.1 Petróleo	84

2.6.2 Diamantes	87
CAPÍTULO III – As empresas de segurança privada em Angola.	91
3.1 Introdução.....	91
3.2 Executive Outcomes, empresa de segurança privada	94
3.3 A atuação da Executive Outcomes em Angola	97
3.4 A legislação angolana sobre empresas privadas de segurança.....	104
3.5 Contexto e base jurídica: o crescimento da segurança privada doméstica	111
3.6 A formação do “monopólio”: empresas de segurança privada angolanas	114
Conclusão.....	125
Bibliografia.....	131
Anexos.....	140
Anexo A – Mapa de Angola.....	140
Anexo B - United Nations General Assembly. International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries.....	141
Anexo C – Lei Sobre as Empresas Privadas de Segurança ...	147

Introdução

Apesar do final de guerra civil em Angola em 2002, a segurança continua sendo a principal demanda do povo angolano. (SOGGE, 2007) Apesar disso, Angola enfrenta uma situação de baixa violência criminal. (SOGGE, 2009b) No caso de Angola esses dois dados, por incrível que possa parecer, não são contraditórios. Depois de uma guerra que se estendeu por quase 30 anos, Angola continua tendo a segurança como sua principal questão. O Estado angolano continua, mesmo sem enfrentar guerras, com sua soberania, sua capacidade de monopolizar o uso legítimo da violência em seu território, desafiada.

A violência e a falta de capacidade do Estado angolano de combatê-la ou coibi-la não são problemas novos para o Estado angolano. Desde sua independência de Portugal, em 1975, até o ano 2002, com apenas alguns curtos períodos de “paz”, o país enfrentou um conflito civil que desafiou a construção de um Estado forte em Angola. Durante esse período, facções internas disputaram o controle do território, da população e principalmente dos recursos naturais angolanos. Hoje, depois de quase uma década do final da guerra, o país continua figurando nas posições de destaque do Índice de Estados falidos.¹ A fragilidade do Estado angolano é, portanto, uma situação que perdura desde sua independência. Essa fragilidade se manifesta de formas diferentes em diversos períodos, mas sua manifestação fundamental segue sendo o fato do Estado não conseguir cumprir sua atribuição mais básica, manter vivos e seguros os seus cidadãos. Angola é, por exemplo, primeiro lugar em número de mortes relativo ao número de habitantes.² O dado é assustador se pensarmos que Angola não enfrenta um conflito armado, ao contrario de outros países que apresentam menor mortalidade, como o Afeganistão. As mortes continuam uma marca de Angola, apesar da

1 Foreign Policy - The Failed States Index 2009:

http://www.foreignpolicy.com/articles/2009/06/22/2009_failed_states_index_interactive_map_and_rankings

² Index Mundi – Angola death rate (fonte: CIA World factbook)

http://www.indexmundi.com/angola/death_rate.html

guerra ter se encerrado.

Ao mesmo tempo em que enfrenta graves problemas de desenvolvimento estatal, demonstrado pela posição crítica em diversos índices de desenvolvimento humano, a economia angolana era a quarta que mais crescia no mundo em 2009.³ A incompatibilidade entre o desenvolvimento econômico e a falta de segurança generalizada parece, num primeiro momento, mais um dado contraditório a respeito do país. Angola consta, concomitantemente, nas listas de “Estados emergentes” e “Estados em alerta”. (LEADER; COLENZO, 2005) Como é que num território supostamente mergulhado em caos, onde o governo não demonstra capacidade de exercer sua soberania, pode haver tamanho crescimento econômico? O crescimento econômico é, aliás, o número que garante que Angola não esteja entre os primeiros colocados no índice de Estados falidos, já que a maioria de seus outros indicadores apresenta níveis alarmantes.⁴

A consideração relativamente comum a respeito dos Estados falidos, ou Estados frágeis, nos estudos de relações internacionais, era de que estes se encontravam em uma situação caótica, onde não era possível criar condições para o desenvolvimento de uma sociedade local e principalmente para o desenvolvimento econômico. (MONTEIRO, 2006) Quando exploramos a situação específica de diversos Estados considerados fragilizados o que constatamos é que, apesar da fragilidade do Estado em diversas áreas, inclusive, na maioria das vezes, de sua incapacidade de exercer o monopólio da violência em seu território, o que encontramos não é caos, mas sim uma complexa rede de poder paralela e integrada ao Estado em atividade. (DUFFIELD, 2008; MÜNKLER, 2005; RAEYEMAEKERS, 2008) É exatamente esse problema que despertou o presente estudo. De que forma se organizaram a sociedade angolana e os interesses da economia

³ Index Mundi – Angola GDP – real growth rate (fonte: International Monetary Fund)

http://www.indexmundi.com/angola/gdp_real_growth_rate.html

⁴ Foreign Policy - The Failed States Index 2009:

http://www.foreignpolicy.com/articles/2009/06/22/2009_failed_states_index_interactive_map_and_rankings

internacional para garantir que fosse possível mobilizar os recursos naturais do país e garantir sua exploração, mesmo em um ambiente em que o Estado não consegue garantir a segurança necessária para esse fim, e durante muito tempo de sua história, convivendo com uma guerra civil.

As respostas para esse conflito de informações - o crescimento e desenvolvimento econômico em contraponto à fragilizada situação do Estado - estão intimamente ligadas à forma como se desenvolveu a arquitetura de poder em Angola, principalmente no que se refere às especificidades da forma como se desenvolveu o panorama da segurança no país. Angola e seu desenvolvimento econômico dependem, hoje, e já há algum tempo, fundamentalmente, da rede de segurança privada que se construiu no país. (JORAS; SCHUSTER, 2008) A maior parte da grande atividade econômica que se desenvolve no país, principalmente no ramo da extração mineral, se desenvolve aliada à segurança privada, num ambiente em que o Estado não pode garantir sozinho a segurança necessária para a exploração econômica. (HODGES, 2004)

Embora o caso de Angola apresente uma série de especificidades que analisaremos mais profundamente nos capítulos seguintes, não está separado de um fenômeno global que tem ganhado relevância em tempos recentes, o fenômeno da privatização da segurança. Em diversos países que enfrentam dificuldades para garantir sua soberania interna, a segurança privada tem se desenvolvido como alternativa. Diversos países do “terceiro mundo”, onde se encontram também a maioria dos Estados frágeis, são importantes fontes de recursos de alto valor na economia internacional. Estimava-se, em 2003, que 60% das reservas de petróleo do mundo estivessem localizadas nos chamados Estados frágeis. (DUFFIELD, 2008: p.5) Podemos acrescentar a isso o fato de que diversos dos Estados considerados falidos são ricos em minerais e pedras preciosas (notadamente o diamante na África) ou encontram-se em vastas regiões férteis. (KEEN, 2007) Em diversos desses países a exploração econômica ocorre apoiada por forças de segurança privada. (SINGER, 2008; UESSELER, 2008)

As empresas de segurança privada estão presentes ao redor do mundo, na maioria dos países. Sua presença por si só não é um indicativo confiável de qualquer fragilidade do Estado, mesmo que seja um indicativo muito peculiar de uma percepção de falta de segurança. No caso de Angola, no entanto, a presença dessas empresas chama atenção tanto pela história de sua atuação no país, quanto por sua escala de atuação. (JORAS; SCHUSTER, 2008) A privatização da segurança nos dias de hoje, em tempos de paz, não está, de forma alguma, desvinculada da situação que se desenhou nos anos anteriores de conflito armado. Foi nessa época que a segurança privada foi incorporada ao panorama da segurança em Angola, mas de forma distinta, em resposta direta ao ambiente de conflito civil. A introdução da segurança privada no país ocorreu por meio de uma “empresa militar privada” estrangeira, a *Executive Outcomes* (EO). (SINGER, 2008)

Optamos por utilizar a denominação “empresa de segurança privada” como uma forma mais abrangente de compreender o fenômeno de aumento de tais atividades no mundo, englobando empresas que já foram classificadas como “empresas militares privadas”, “empresas militares de segurança”, “firmas de segurança privada” e diversas outras classificações. (AVANT, 2005) A opção por “empresa de segurança privada”, em inglês “*private security company*”, é derivada da percepção de Deborah Avant (2005) de que em diversos casos é difícil distinguir se uma empresa opera no ramo militar ou no ramo de policiamento, ou mesmo se age em missões de monitoramento, aconselhamento, proteção ou combate. Com essa denominação procuramos compreender todas essas atividades dentro de um mesmo conceito, e distingui-las de acordo com cada caso, cada missão ou cada contrato.

Nos dias de hoje, as empresas de segurança privada e principalmente as empresas do ramo militar são atores que tem chamado muita atenção tanto da academia quanto da mídia. Sua presença nas atuais guerras no Afeganistão e no Iraque atraiu a atenção de muitos pesquisadores. (PELTON, 2006; SCAHILL, 2008) Hoje esse tipo de empresa atua em diversas áreas dos conflitos, desde logística e serviços de inteligência, até no

treinamento de tropas e, em algumas ocasiões, no combate de fato. Os chamados “novos mercenários” não são uma novidade tão imediata como possa parecer ao lermos as manchetes de jornal. O conflito civil em Angola no pós-Guerra Fria, a partir de 1991, foi um dos laboratórios e uma das maiores plataformas de divulgação desse novo tipo de serviço no mundo. Uma das primeiras empresas militares privadas do mundo, a sul-africana EO, teve parte fundamental no desfecho da guerra, e sua influência traz conseqüências fundamentais para o panorama da privatização da segurança em Angola nos dias de hoje. (SINGER, 2008) Na esteira das vitórias da empresa em sua curta passagem por Angola, diversas outras empresas foram sendo criadas para garantir a segurança das regiões “libertadas” pelo governo. A gênese da relação próxima entre as Forças Armadas Angolanas (FAA) e as empresas de segurança privadas do país está inserida exatamente nesse contexto. (JORAS; SCHUSTER, 2008)

A partir dos anos 1990, um período delicado para o Estado angolano, envolvido em uma guerra civil de intensidade sem precedentes, o país passou a conviver com o crescente interesse da economia internacional por seus recursos, notavelmente o diamante e o petróleo. Dentre as leis de liberalização da economia que permitiram o crescimento dos interesses internacionais no país, foi aprovada também a legislação para regulação de empresas de segurança privada. O crescimento da indústria da segurança privada no país ocorreu de acordo com uma série de especificidades do caso angolano, como a obrigatoriedade de emprego de mão de obra local, e a necessidade de que empresas multinacionais promovessem sua própria segurança no país. O resultado foi o crescimento de empresas de segurança angolanas, associadas a interesses internacionais e profundamente integradas à rede de poder clientelista formada ao redor da elite do país.

O Estado angolano foi um dos primeiros países no mundo a privatizar parte de sua capacidade de efetuar a guerra, no início dos anos 1990. (SINGER, 2008) O fato não é espantoso quando avançamos ainda mais na história de Angola para averiguar as condições nas quais se desenvolveu a guerra civil após sua independência. As partes em combate eram

amplamente ineficazes, e assim como não tiveram capacidade de derrotar Portugal na guerra de independência, que se retirou de Angola muito mais por problemas internos do que pela resistência encontrada no país, não tiveram capacidade de mobilizar recursos para escalar uma guerra civil sozinhas. (MINTER, 1998) A guerra civil que se desenhou em Angola só pode ser entendida se observamos o jogo de forças da Guerra Fria e das potências locais em disputa. O que de fato aconteceu, desde o princípio do conflito, foi uma guerra terceirizada. A falta de capacidade de obter e operar armamentos de guerra modernos fizeram com que o MPLA e a UNITA buscassem apoio de potências estrangeiras. O hábito das organizações no poder em Angola de suprir sua falta de capacidade em construir ambientes de segurança com apoio externo está presente por toda a história do país. (BIRMINGHAM, 2002)

No período da Guerra Fria, quando ainda não haviam se disseminado as empresas de segurança privadas, muitas vezes um outro tipo de ator foi empregado no conflito angolano, os mercenários. Apesar de serem constantemente relacionados com os empregados das empresas de segurança privadas de hoje, muitas vezes referidos como “novos mercenários”, (UESSELER, 2008) os mercenários clássicos apresentam diferenças fundamentais em relação às novas forças privadas em ação nos dias de hoje. A história de Angola é uma prova crucial dessa diferença, e demonstra a profundidade com que as novas empresas de segurança modificaram a forma com que se encara a guerra e a paz. Em apenas alguns anos, os mercenários deixaram de ser “desorganizados, egoístas, ineficazes” (STOCKWELL, 1997: p.183), como eram no período da Guerra Fria, para se tornarem uma força capaz de mudar o rumo de uma guerra que já durava mais de quinze anos quando a *EO* interveio pela primeira vez em Angola.

A segurança suprida por Portugal nos tempos coloniais foi substituída por uma disputa entre os Estados Unidos e a União Soviética na Guerra Fria. (BIRMINGHAM, 2002) No pós-Guerra Fria, com a falta de “vontade” das potências de continuarem seu envolvimento direto em Angola, e a falta de capacidade da comunidade internacional, representada principalmente pela

ONU, a opção foi a incorporação de uma nova força emergente no cenário das relações internacionais, as empresas de segurança privada. O que podemos constatar ao acompanhar a história da segurança em Angola e a lógica pela qual se desenvolveu, é que o Estado angolano já surgiu altamente fragilizado e desafiado por ameaças internas, e convive com essa situação desde então. Apesar de o debate a respeito da fragilidade estatal e dos Estados falidos ter se desenvolvido principalmente a partir do final dos anos 1980 e com maior intensidade nos anos 1990, podemos observar que a fragilidade de Angola ultrapassa a demarcação clássica do limite do final da Guerra Fria. Na verdade é difícil que identifiquemos para Angola o momento do “fracasso”, ou da “falência” do Estado. É importante que identifiquemos, de qualquer forma, como esse fenômeno se desenvolveu mesmo numa época em que o tema da fragilidade Estatal não tinha relevância. Como um dos objetivos dessa dissertação é relacionar a fragilidade do Estado com a privatização da segurança, é de extrema importância que observemos um período no qual, embora o Estado já sofresse da falta de capacidade que o definiria nos anos seguintes, ainda não tivesse como possibilidade a alternativa da contratação de segurança privada. A própria história de Angola proporciona um exemplo único do impacto que as novas empresas tiveram para os Estados frágeis, assim como as oportunidades geradas para esse tipo de negócio em um contexto onde o Estado não fornece a segurança necessária.

O primeiro capítulo será dedicado ao conhecimento já produzido a respeito da privatização da segurança nos dias de hoje. Muito pouco dessa extensa produção foi divulgado no Brasil. Esse debate que se desenvolveu, em grande parte recentemente, depois da grande participação de contratados privados pelos Estados Unidos nos conflitos no Afeganistão e no Iraque. Tal debate, no entanto, já havia sido iniciado no final dos anos 1990, à sombra da participação de empresas como a EO e a *Sandline* em conflitos africanos. Angola é até hoje considerado um dos casos paradigmáticos dessa primeira fase das empresas de segurança privada. A maioria dos trabalhos sobre o tema se preocupa em traçar o histórico de ascensão das atividades das empresas de segurança privadas privilegiando uma “linha evolutiva” que

acaba por culminar no padrão atual das empresas envolvidas nos conflitos contemporâneos. A consequência desse tipo de pensamento é relegar o padrão de atuação das empresas como se apresentava em períodos anteriores como ultrapassado. A atuação das empresas de segurança privada na África nos anos 1990 receberam uma certa atenção na época, e recentemente voltaram a ser mencionadas nas análises como um padrão de atuação “extinto”. Outra consequência desse tipo de construção foi negligenciar os desenvolvimentos posteriores da segurança privada na África, principalmente nos contextos internos. Poderemos ver no primeiro capítulo uma revisão de parte do conhecimento produzido sobre as empresas de segurança privada, e posteriormente, no terceiro capítulo, nos concentrar no caso específico angolano.

O segundo capítulo será dedicado a um breve histórico de Angola. O texto aqui desenvolvido seguirá basicamente a demarcação utilizada pelos historiadores que estudam a história contemporânea de Angola, e que nos é muito conveniente, pois leva em conta exatamente a evolução do panorama da segurança no país. (BIRMINGHAM, 2002; HODGES, 2004; MINTER, 1998) Ao tratarmos da história de Angola especificamente, no segundo capítulo, começaremos pela análise do período pós-independência, em 1975, e o início do conflito civil. Apesar da guerra em Angola ter se iniciado em 1961, com os grupos internos MPLA, FNLA e UNITA lutando contra os colonizadores portugueses, foi somente com a independência que de fato podemos tratar de um Estado angolano, um dos principais objetos da análise aqui desenvolvida. Nesse período podemos observar a situação de fragilidade do Estado angolano num contexto internacional particular muito influente para a situação interna, a Guerra Fria.

O segundo momento da análise sobre a história de Angola, ainda no segundo capítulo, se inicia no princípio dos anos 1990, com o final da ajuda das potências da Guerra Fria e particularmente no ano de 1992, com o reinício da guerra civil, agora redesenhada pelos novos atores e pela nova configuração do sistema internacional. É nesse período que aparecem em Angola, e uma das primeiras vezes no mundo, as empresas de segurança

privada. A situação interna que se configura nessa fase da história angolana, com empresas de segurança mantendo seguras as áreas de exploração econômica contra a UNITA, é a origem da situação atual da segurança privada em Angola. É nesse período que verificamos também o desenvolvimento do conflito baseado na exploração das riquezas minerais do país. Com o final do apoio externo, as partes em conflito passaram a sustentar a guerra baseadas na exploração de uma “economia de guerra”; a UNITA com a exploração de diamantes e o governo do MPLA com a exploração de petróleo. (CILLIERS, 2000) A relação íntima entre a guerra e a exploração dos recursos naturais de Angola definiu a proximidade com que o negócio da segurança se desenvolveu em relação aos interesses das indústrias petrolífera e diamantífera. (HODGES, 2004)

Veremos ainda, no segundo capítulo, a resposta da comunidade internacional ao conflito Angolano, através da participação da ONU nos processos de paz. Como poderemos perceber, a capacidade de tal instituição de lidar com o conflito angolano esteve aquém do esperado, e acabou em fracasso. A inserção da ONU em Angola ocorreu, de forma paralela à ascensão das atividades das empresas de segurança privada no país. De acordo com os autores que tratam das atividades de tais empresas, uma das forças que impulsionou a demanda por esse tipo de serviço foi a falta de capacidade da comunidade internacional em lidar com os novos conflitos. O caso da ONU em Angola pode ser uma rica ilustração desse tipo de dilema.

O terceiro capítulo será dedicado ao caso específico da operação de empresas de segurança privada em Angola. A EO, uma das mais conhecidas empresas combatentes, inaugurou suas atividades com uma operação marcante em Angola, durante a guerra civil. A grande importância do apoio privado às FAA no período teve desdobramentos para o desenvolvimento da segurança privada no próprio país. Depois que os soldados estrangeiros se retiraram de Angola, o país passou a gerar suas próprias empresas de segurança privada, muitas vezes em conexão com antigos funcionários da EO. É nesse ambiente que podemos observar as contradições apoiadas pela privatização da segurança. Nos dias de hoje a maioria das empresas de

segurança privada em atuação em Angola são empresas locais, empregadoras de mão de obra local, em sua maioria ex-combatentes da guerra civil. Os donos e dirigentes das principais empresas de segurança privada de Angola são generais das FAA. A falta de segurança no país é bastante conveniente a esses generais e aos interesses de suas empresas, mas a situação é complicada pelo fato de que o déficit de segurança deveria ser suprido exatamente pelas forças dirigidas pelos mesmo generais que controlam as empresas. O resultado é que a fragilidade estatal não é necessariamente maléfica para todas as camadas da sociedade angolana. Pelo contrário, existem beneficiados por essa fragilidade, muitos deles no poder. (JORAS; SCHUSTER, 2008)

Angola é um caso especial a ser analisado, por apresentar a continuidade da fragilidade estatal combinada a uma grande importância na economia global de seus recursos naturais, em momentos que apresentam ambientes internacionais completamente diversos e complexos. Mesmo envolvida durante quase trinta anos em uma guerra extremamente violenta, Angola manteve e se sustentou de suas exportações de diamante e principalmente de petróleo. O fato de ter conseguido manter o crescimento econômico e a exploração econômica concomitantemente a uma guerra civil, sobreposta a um Estado amplamente ineficaz, está intimamente ligado à forma como se desenvolveu o panorama da segurança no país. Nos dias de hoje, apesar de apresentar uma situação social calamitosa e um Estado amplamente ineficaz, apresenta índices de crescimento econômico entre os maiores do mundo.

Como veremos, a garantia de segurança para o desenvolvimento econômico em Angola não significa que o povo angolano também se beneficie desse serviço. Por especificidades da economia angolana, a segurança pode ser focada apenas para a manutenção dos locais interessantes economicamente. O resultado dessa dinâmica é a criação de bolsões de segurança, restritos muitas vezes aos empregados estrangeiros de empresas multinacionais. Mais perverso do que esse dado, porém, é o fato de o desenvolvimento econômico angolano, focado na exploração de

petróleo, prescindir de ampla força de trabalho para o seu desenvolvimento. Ao contrário de outros países, onde o controle do poder econômico está intimamente ligado ao controle das populações responsáveis pela produção, Angola pode continuar a explorar seus recursos naturais sem que essa atividade tenha laços necessários com o povo angolano. (HODGES, 2004) A maioria dos angolanos vive num dos Estados com os piores índices de desenvolvimento humano no mundo, e convivem com um crescimento econômico incrível, garantido por empresas de segurança privadas. São muito poucos os angolanos que de fato colhem os benefícios do incrível crescimento econômico do país. Isso não significa que não existam beneficiados, que aproveitam a situação fragilizada do Estado para enriquecer às custas da falta de meios de controle para a corrupção.

CAPÍTULO I: O padrão de atuação das empresas de segurança privada – introdução ao tema

1.1 Introdução

Nos últimos anos um novo ator tem chamado muita atenção seja nos debates de Relações Internacionais, seja nos noticiários, as empresas de segurança privadas. 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. 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 supera em 19% o número de “uniformizados”, e essa diferença tende a aumentar conforme forem retiradas as tropas restantes. (SCHWARTZ, 2010) No ano de 2010, entre janeiro e junho, pela primeira vez na guerra do Iraque houveram 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 à atual guerra no Iraque como a “primeira guerra privatizada”.⁵

O fenômeno das empresas militares privadas não é tão recente como é a Guerra do Iraque, e nem é exclusividade das operações comandadas pelos Estados Unidos. A força com que o fenômeno despertou a atenção da academia e da imprensa nos casos do Afeganistão e do Iraque voltou o interesse ao estudo mais aprofundado do fenômeno. Diversos autores vem produzindo material sobre a ascensão do mercado para serviços militares privados, principalmente a partir do final da Guerra Fria. Apesar de se apresentar como um fenômeno global, a maior parte da literatura sobre o

5 ‘Military-industrial complexities’, *The Economist*, 29 Mar. 2003, p. 56. apud HOLMQVIST, Caroline. “Private Security Companies: The case for Regulation” SIPRI Policy Paper, Núm. 9, 2005

assunto é produzida pela academia de países anglófonos, notadamente Inglaterra e Estados Unidos. Muito do publicado em outras partes, principalmente através de institutos de pesquisa, ONGs e agências de ajuda humanitária, é produzido pelos mesmos autores ingleses ou norte-americanos. Em outras partes, o tom do tratamento ainda é introdutório ao problema. (CONESA, 2003; MALAMUD, 2003; TOKATLIAN, 2003) O primeiro momento de crescimento das atividades dessas empresas de segurança privada ocorreu na África, no início dos anos 1990, principalmente em conflitos internos. A forma como as empresas militares se apresentaram nesse período seria muito diferente do que posteriormente observaríamos nos conflitos mais recentes. Na guerra dos Bálcãs, no final dos anos 90, a proporção entre tropas norte-americanas e empregados privados pelo Departamento de Defesa já era de 50%, um número semelhante ao que observamos hoje no Afeganistão. (SCHWARTZ, 2010) Com o decorrer desse mesmo conflito, empresas americanas foram responsáveis pelo treinamento e pela preparação das tropas do Estado recém formado da Croácia. (AVANT, 2005: p.103)

A quantidade de diferentes serviços prestados pelas empresas militares nos dias de hoje ajuda a nos mostrar o tamanho do mercado que se desenvolveu ao redor desse tipo de atividade. As empresas não atuam simplesmente como forças combatentes estrangeiras em um conflito. Além de estarem presentes nos campos de batalha, as empresas também treinam tropas, fornecem inteligência e atuam no transporte e na logística das forças armadas. Além desses serviços tipicamente ligados ao campo militar, uma série de empresas estão também ligadas a tarefas de policiamento em locais de alto risco. Empresas de segurança cuidam de instalações estrangeiras em Estados frágeis ou em teatros de conflitos. Esse tipo de serviço vai desde a guarda de embaixadas ou de centros de organizações internacionais até instalações de empresas extrativistas multinacionais. (AVANT, 2005: p.20)

O fenômeno revela não apenas que o Estado está deixando de lado seu “monopólio do uso da força” quando se trata de fornecer a segurança, como também está perdendo sua exclusividade como o gerador de demanda

para o uso da força. As empresas militares passam a encontrar uma multiplicidade de clientes, além dos próprios Estados. ONGs internacionais, empresas multinacionais, organizações internacionais, e indivíduos como jornalistas e políticos, todos passam a ser clientes potenciais para as novas empresas militares. A nova oferta de serviços militares e de segurança privados acabou encontrando uma crescente demanda por esse mesmo tipo de serviço, o que acabou resultando no mercado internacional para segurança privada que cresce em ritmo acelerado.

O Estado angolano foi um dos primeiros clientes das empresas militares privadas, e a operação de uma delas, a *Executive Outcomes*, em Angola no início dos anos 1990, pode ser considerada um dos pontos de partida para o crescimento de uma indústria que, hoje, chama atenção por seu escopo de serviços e escala de atuação em diversas partes do mundo, incluindo os mais importantes conflitos internacionais de nossos tempos. O capítulo III será dedicado especificamente ao caso de Angola. Nas próximas páginas desse primeiro capítulo nos dedicaremos a uma revisão mais aprofundada do que se produziu a respeito das empresas militares privadas. Veremos o crescimento do mercado para empresas militares privadas, com os impulsos de demanda e de oferta, os precedentes históricos para esse tipo de atividade e os fatores que definem as empresas militares privadas como um fenômeno novo, os tipos de empresas militares privadas em atividade e a possibilidade de classificá-las, e por fim, duas discussões pontuais. A primeira, específica sobre o que se produziu a respeito da privatização da segurança na África nos anos 1990, e a segunda sobre o que se produziu sobre a “privatização no policiamento”, e se esse tipo de conhecimento também poderia ser aproveitado para discutirmos as empresas militares privadas, ao tratarmos de um fenômeno amplo mais abrangente.

1.2 Fatores de oferta e demanda e o surgimento do mercado para empresas de segurança privada

Diversos autores identificam o surgimento do fenômeno das empresas

de segurança privadas 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 pudemos identificar o crescimento de um mercado de empresas militares privadas, com o impulso proveniente tanto da demanda quanto da oferta. (AVANT, 2007^a; O`BRIEN, 2000) Como veremos, novamente, 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. Veremos esse tipo de “engano” com mais cuidado ao tratar da literatura dedicada à expansão da segurança privada na África.

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

“O impasse entre as duas grandes superpotências ordenou as relações internacionais por meio século. Quando o Muro de Berlim caiu, toda uma ordem global entrou em colapso de uma hora para outra. O efeito resultante na oferta e na demanda de serviços militares foi a criação de um ‘vácuo de segurança’ que o mercado militar privado se apressou em ocupar.”⁶⁷ (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. Veremos, a seguir, quais os principais fatores de oferta e demanda para o crescimento do mercado para empresas de segurança privadas, e a validade da consideração de que o fenômeno

⁶ Traduzido de: “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”.

⁷ Todas as traduções de citações apresentadas são traduções livres de autoria e responsabilidade do autor.

está, de fato, intimamente ligado ao final da Guerra Fria.

1.2.1 Fatores de oferta

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, mas como funcionários de empresas de segurança privadas. 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 das “empresas de segurança privadas”. 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 extremamente bem treinados e com larga experiência, provenientes das mais importantes forças armadas do mundo. Ao mesmo tempo, disponibilizou no mercado uma enorme quantidade de armamentos de alta tecnologia, 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 milita” e “ferramentas” baratas geraram as condições favoráveis para o aumento da oferta no período. (SINGER, 2008; UESSELER, 2008)

No entanto, as empresas militares antecedem os anos 1990 e o final da Guerra Fria. 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*. Desde então a empresa já mudou de mãos mais duas vezes, com ações negociadas na bolsa de Londres. Apesar de suas atividades precederem o período que acabou por ser considerado do aparecimento das empresas militares privadas, o final da Guerra Fria, a maior parte das missões mencionadas da *DSL* são dos anos 1990. (AVANT, 2005: p.16) O crescimento de suas atividades e da demanda por esse tipo de serviço resultaram na incorporação da empresa por um conglomerado norte-americano, e na crescente participação no mercado internacional, mas fato é que os serviços de segurança internacionais já estavam disponíveis anteriormente. Outro exemplo, a empresa inglesa *WatchGuard International* foi fundada em 1967, principalmente voltada para a demanda por segurança dos sultanatos no Golfo Pérsico. (Ibid.: 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 ligado ao caráter globalizado da economia internacional contemporânea pós Guerra Fria. O mercado internacional e o caráter transnacional já estavam estabelecidos antes da queda do Muro de Berlim.

Peter Lock (1999) constrói de forma bastante eloqüente um argumento de que a diminuição dos efetivos militares e o aumento da demanda internacional por militares qualificados está diretamente ligado ao final de grandes guerras internacionais. 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 autor assume que “em muitos países, a diminuição do setor militar já havia começado em 1985”⁸ (p.13) mencionando particularmente os cortes de gastos militares dos Estados Unidos e da União Soviética, os dois protagonistas do referido conflito.

Esse tipo de construção histórica, que privilegia o final da Guerra Fria como ponto crucial de surgimento para o mercado de empresas militares, é

⁸ Tradução de: “In many countries, the downsizing of the military sector had already begun by 1985”

reproduzido em diversas outras obras, mas conforme nos distanciamos do final da Guerra Fria e acompanhamos o avanço do mercado privado militar, devemos reconsiderar a impressão inicial. Deborah Avant (2007a) problematiza esse tipo de formulação, embora dê razão ao fato de que o contexto inicial do início dos anos 1990 foi importante para impulsionar o crescimento do mercado. “Quase duas décadas depois do final da Guerra Fria, a força da oferta do início dos anos 1990 se encerrou, mas a demanda por habilidades militares e de outros tipos de segurança no mercado privado continuam a prosperar.”⁹ (AVANT, 2007a: p.184) Embora a oferta abundante de mão de obra tenha se encerrado, a grande demanda por serviços militares privados continua movendo o mercado. Como veremos adiante, a mudança fundamental no tipo de demanda surgido a partir do final da Guerra Fria pode ser muito mais coerentemente classificado como fator determinante para o crescimento do mercado para segurança privada. Mesmo assim, como poderemos ver, alguns autores destacam fatores que não necessariamente estão ligados ao final da Guerra Fria como fundamentais para o aparecimento dos novos clientes para empresas de segurança privadas, demanda essa que precedeu o incrível aumento das atividades desse tipo de empresa nos 1990.

1.2.2 Fatores de demanda

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.

“Desde Estados ocidentais, que haviam diminuído seus efetivos militares, Estados procurando melhorar suas forças armadas como forma de se credenciar para entrar em

⁹ Traduzido de: “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”.

instituições Ocidentais, governantes de Estados frágeis ou falidos não mais amparados pelas super potências, até atores não-estatais como empresas e ONGs operando em territórios de Estados frágeis ou falidos.”¹⁰ (AVANT, 2007a: p.182)

Peter Singer (2008: p.49) vai 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”. Esse dois movimentos, como veremos, foram fundamentais para gerar a demanda por empresas militares privadas.

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 (2007a) como uma mudança fundamental de mentalidade para o aumento da presença das forças de empresas nos conflitos. O movimento “neoliberal”, iniciado antes do final da Guerra Fria, difundiu a percepção de que a privatização geraria “respostas eficientes e efetivas 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. Esse tipo de explicação pode ser principalmente importante para compreendermos o aumento da contratação de empresas por Estados, e a

¹⁰ Traduzido de: “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 operating in the territories of weak or failed states.

diminuição de suas forças militares regulares. O primeiro movimento norte-americano para a substituição de sua rede fixa de logística pela contratação de serviços terceirizados data de 1985, durante o governo Reagan. (PELTON, 2006) Esse processo se intensificou até que, durante a Guerra dos Bálcãs, no final dos anos 1990, mais da metade dos homens do Departamento de Defesa fossem terceirizados. (SCHWARTZ, 2010)

É claro que a diminuição dos efetivos militares é também reflexo direto do final da Guerra Fria. A grande maioria dos países do mundo passaram por cortes na área, mas sem dúvida, esse tipo de explicação não esgota as questões. Não são só os Estados, nos dias de hoje, que optaram por contratar empresas militares para suprir suas necessidades. Como vimos, uma série de outros clientes também passaram a contar com os serviços dessas empresas. O corte nos gastos militares com o final da Guerra Fria não explica também o aumento da demanda por serviços militares. Pelo contrário, seria de se supor que o final de uma guerra, e a diminuição nas expectativas de tensão diminuísse as demandas militares e não tivesse impacto em seu aumento.

As características das “novas guerras”¹¹ foram fundamentais também para criar as condições para o surgimento de um mercado militar privado. Os conflitos recentes viram o aumento da atuação de não-Estados. (KALDOR, 2007; MÜNKLER, 2005) “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 totalmente a lógica do poder. A dificuldade enfrentada pelos Estados Unidos, a nação mais poderosa no mundo, na guerra do Vietnã apenas se agravou na atual “Guerra Contra o Terror”, focada principalmente em inimigos não-Estatais. Muitos

¹¹ Para material mais extenso e análises mais elaboradas sobre as novas guerras ver: DUFFIELD, 2004; KALDOR, 2007; MÜNKLER, 2005

desses novos conflitos passaram a ocorrer em cenários de fragilidade estatal, onde os governos locais não tem capacidade de, sozinhos, enfrentar os desafios internos, sejam esses o terrorismo, o crime organizado, ou grupos políticos com objetivo declarado de desestabilizar a soberania. Para esse tipo de desafio muitos autores defenderam a resposta multilateral para os novos problemas de segurança. O problema foi que, em muitos casos, a resposta multilateral, através da intervenção de instituições internacionais, foi inadequada para enfrentar os desafios apresentados, seja por falta de vontade política dos envolvidos, seja por problemas burocráticos. Das duas alternativas apresentadas, o mercado privado e a resposta de instituições multilaterais, “a indústria privada prosperou enquanto que as respostas multilaterais minguaram”. (AVANT, 2007a: p.182)

Uma característica importante da assimetria entre as partes nas guerras contemporâneas está ligado ao aumento da importância do domínio tecnológico. Não são apenas os armamentos e equipamentos que se tornaram mais complexos, e que exigem mão de obra mais preparada. No ramo de inteligência, por exemplo, se tornaram fundamentais os levantamentos feitos por satélite. A maioria dos Estados não tem possibilidades nem de adquirir nem de operar diversas das tecnologias mais avançadas. Muitas empresas passaram a oferecer programas de treinamento para a operação de armamentos modernos. Em alguns casos, a própria indústria armamentista criou empresas para fornecer o treinamento para seus avançados produtos. Em outros casos, empresas fornecem homens para operar diretamente equipamentos, muitas vezes contratos também fechados juntamente com a venda desses mesmos equipamentos. Como veremos em Angola, um ramo próspero para empresas de segurança é a vigilância aérea, em Angola principalmente dominada por empresas israelenses. (RIMLI; SCHMEIDL, 2008)

A maioria das “novas guerras” ocorrem nos chamados Estados frágeis, territórios onde o Estado não consegue estabelecer ordem, e principalmente onde o Estado não consegue estabelecer o monopólio do uso legítimo da força. Esses territórios constantemente atravessam situações de crise

humanitária, e são o cenário preferencial para a atuação de ONGs internacionais e de organizações internacionais de ajuda humanitária. No entanto, nem os Estados locais, nem as potências estrangeiras e nem organizações internacionais tem capacidade ou estão dispostas a fornecer a segurança necessária para que essas organizações cumpram suas funções. (MALAN, 1999) Nesses casos, essa demanda foi constantemente suprida por empresas privadas. Por exemplo, “todas as operações multilaterais conduzidas pela ONU desde 1990 incluíram a presença de empresas de segurança privada”.¹² (AVANT, 2005: p.7) Empresas multinacionais também acabaram se tornando um cliente importante dos serviços de empresas de segurança privadas. Muitos dos locais onde se encontram os Estados frágeis são ricos em recursos naturais de grande importância no mercado internacional. Estimava-se, em 2003, que 60% das reservas de petróleo do mundo estivessem localizadas nos chamados Estados frágeis. (DUFFIELD, 2008: p.5) Podemos acrescentar a isso o fato de que diversos dos Estados considerados falidos são ricos em minerais e pedras preciosas (notadamente o diamante na África) ou encontram-se em vastas regiões férteis. (KEEN, 2007) O resultado é que empresas que não podem contar com a segurança dos Estados onde operam, acabam por, elas mesmas, gerarem sua segurança, algumas gerando suas próprias empresas de segurança, outras terceirizando esse serviço. Angola é um caso rico para que verifiquemos esse tipo de processo. Holmqvist (2005: p.11) considera que a presença de segurança privada poderia ser considerada um sintoma da fragilidade estatal, embora não seja necessariamente exclusividade de Estados frágeis. Como veremos na última parte do capítulo, podemos considerar o aumento da provisão de segurança não-estatal um fenômeno global, que ocorre também nos países mais desenvolvidos, considerados “Estados robustos”.

A demanda por segurança em Estados frágeis não vem apenas dos atores internacionais. Os próprios Estados fragilizados buscam assistência de empresas militares privadas. Em casos de conflito interno, diversos foram os

¹² Traduzido de: “Every multi-lateral peace operation conducted by the UN since 1990 included the presence of PSCs”.

casos em que empresas ajudaram os governos locais a superarem seus adversários internos, seja combatendo-os diretamente, seja através do treinamento e aconselhamento das forças armadas. Nesse caso, o gradual afastamento de atividades das grandes potências de partes do Terceiro Mundo, (HOLMQVIST, 2005: p.2) pode ter papel determinante, já que a demanda por ajuda militar internacional era suprida, na maioria dos casos, pela União Soviética ou pelos Estados Unidos e seus aliados numa relação clientelista. Em outros casos, em que o desafio enfrentado pelo Estado é o alto nível de criminalidade ou o crime organizado, empresas privadas forneceram serviços de vigilância e segurança de pontos vitais, ou de treinamento das forças policiais de segurança pública. Com o crescimento de ataques terroristas a divisão entre essas duas atividades foi atenuada. Como os alvos se tornando cada vez menos alvos militares, há uma clara sobreposição entre o que podemos considerar ações de policiamento com ações de contra-insurgência. A *Blackwater*¹³ no Afeganistão é um caso que ilustra bem a dificuldade de se distinguir o serviço de policiamento do combate nesse tipo de cenário. (AVANT, 2005: p.21)

Além da falta de capacidade das instituições multilaterais em conflitos contemporâneos, Singer (2008: pp. 50-51) define como fundamental para o aumento das atividades militares privadas o afastamento das potências dos conflitos pelo mundo. Para o autor, com o final da Guerra Fria, as potências passaram a se tornar mais reticentes em seu envolvimento em conflitos, principalmente no terceiro mundo. Essa questão não precisa, no entanto, necessariamente estar ligada ao final da Guerra Fria. Esse processo se deu por diversos motivos, mas o mais evidente deve ser o aumento da impopularidade das guerras e principalmente da grande sensibilidade do público a baixas de “compatriotas”. Um dos argumentos evocados pelos críticos da segurança privada é que os gastos com as forças armadas, já discutidos, foram reduzidos exatamente para que o país não se engajasse

¹³ Para mais informações sobre a Blackwater, consultar SCAHILL, Jeremy. *Blackwater: A ascensão do exército mercenário mais poderoso o mundo*. São Paulo: Companhia das Letras, 2008.

com tanta facilidade 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. Alguns analistas chamam esse fenômeno, de influência da política externa pela mídia, de “efeito CNN”. (LIVINGSTON, 1997) No caso norte-americano, o fenômeno talvez tenha se iniciado notavelmente no Vietnã, mas 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 jovens 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.

Soldados privados, experientes, supostamente conscientes dos riscos envolvidos nos campos de batalha, lutando voluntariamente, ajudam a minimizar o impacto negativo de uma guerra com soldados conscritos. George W. Bush chegou a propor o retorno a conscrição em 2006 devido a escassez de soldados voluntários, mas a medida foi rejeitada no congresso de maioria democrata. A solução pelo uso de forças privadas continuaria sendo a melhor opção. (PELTON, 2006) O impacto negativo da guerra “transformada” pela privatização da segurança é menor ainda se considerarmos os números crescentes de empregados de terceiros países, tanto nacionais dos territórios ocupados quanto de outros não envolvidos diretamente nos conflitos. Diversas empresas americanas e estrangeiras recrutam em países de terceiro mundo, atrás de mão de obra barata e altamente especializada. As baixas desses homens são naturalmente muito menos sentidas pelo público americano, principalmente porque raramente são divulgadas. Segundo Singer (2008, p.49), o objetivo de privatizar parte da guerra é muito mais “cortar custos políticos do que cortar custos econômicos”. Indo mais além, o autor defende que o processo, na verdade, abriu a possibilidade de privatização do erro e a subsequente privatização da

culpa por esses erros. Se houver algum desvio na operação é possível responsabilizar apenas a empresa contratada, ao invés de arcar com o ônus da ação.

Os impactos da demanda também acabaram por influenciar a visão de alguns analistas, e gerar alguns enganos em relação à interpretação que se deu às causas não do crescimento mas ao estabelecimento do mercado para segurança. Uessler, (2008) por exemplo, destaca quatro pressupostos para o nascimento do mercado para empresas militares, “o fim da Guerra Fria; a globalização da economia mundial; a nova Política Energética Nacional (PEN) dos Estados Unidos (a partir de 2001); e a revolução tecnológica (eletrônica). (p.151) É claro que a nova estratégia norte-americana para o Oriente Médio, somada a diminuição de seus efetivos militares teve impacto direto no aumento vertiginoso da demanda por empresas militares privadas no Afeganistão e no Iraque, mas essa demanda não pode ser considerada determinante para o surgimento desse mercado. O choque da política externa norte-americana é um fator conjuntural, talvez com impacto semelhante para o rápido crescimento do mercado que teve a grande oferta de mão de obra no começo dos anos 1990.

A história dos contratos com empresas de segurança privadas nos Estados Unidos nos ajudam a amparar a crítica de que o processo de aumento da dependência por empresas militares privadas não depende necessariamente do choque do final da Guerra Fria. O primeiro contrato com uma empresa militar privada é da Guerra do Vietnã, durante a gestão de Lyndon Johnson. Em 1985, durante o governo de Ronald Reagan é que foram iniciados contratos com empresas particulares para substituir a estrutura militar fixa dos Estados Unidos. (PELTON, 2006) Esse contratos visavam principalmente substituir a estrutura de logística das forças armadas do país. O processo, como pudemos ver, já havia se iniciado durante a Guerra do Vietnã, uma guerra que, apesar de ser um conflito clássico da Guerra Fria, apresenta uma série de similaridades com os conflitos contemporâneos, as “novas guerras”. A reestruturação militar foi iniciada pelo governo Reagan, considerado o inaugurador do movimento liberal dos anos

1980. Ambos os movimentos precedem, como podemos ver, a demarcação tantas vezes mencionada.

1.3 Precedentes históricos: Diferenças e continuidade entre os mercenários e empresas militares privadas

Chesterman e Lehnardt (2009: p.2) afirmam que grande parte da falta de informação sobre o fenômeno do aparecimento das empresas militares privadas é devida à falta de clareza relativa à distinção entre as empresas militares privadas e os mercenários tradicionais. Apesar dessa constatação, uma grande quantidade de artigos e livros que tratam do tema (AVANT, 2005; HOLMQVIST, 2005; ISEMBERG, 1997; O`BRIEN, 2000; ORTIZ, 2006; SINGER, 2008; UESSELER, 2008) dedicam porções importantes de seus esforços à análise das diferenças entre os mercenários “clássicos” e as empresas militares privadas, mas também dos precedentes históricos que, de alguma forma apresentam semelhanças com o fenômeno observado nos dias de hoje. Esse dois exercícios fazem parte de dois movimentos diferentes, mesmo que ambos ajudem a definir o fenômeno. O primeiro, de distinção entre os mercenários “tradicionais” e os chamados “novos mercenários”, as empresas militares privadas, tem o objetivo primordial de, com base nas diferenças fundamentais, propor a criação de formas de controle para as empresas militares. Existe uma legislação vigente sobre as atividades de mercenários, mas as empresas militares privadas, por não se enquadrarem completamente nos termos definidos, acabam por gerar a demanda por um novo marco regulatório. A discussão subsequente é referente principalmente ao vácuo jurídico no qual agem as empresas militares. Já o segundo movimento, de comparação entre as empresas militares privadas e outras ocorrências de atores militares privados na história, tem o objetivo de situar as empresas militares privadas dentro de uma evolução histórica da atividade comercial da guerra, e ao mesmo tempo distingui-las como um fenômeno novo.

De acordo com Carlos Ortiz (2006), existem duas tendências opostas

quando são traçados os paralelos históricos entre as empresas militares privadas de hoje e outros atores militares privados no passado. Um primeiro grupo de autores (Davis, Milliard, Spicer, e Zarate) reconhece a origem e traça semelhança das empresas militares privadas de hoje nos *condottieri* e nas companhias livres do final da Idade Média. Um outro grupo de autores (Singer, Smith) compara as empresas de hoje com as empresas de comércio exterior do início da idade moderna. Cada uma dessas tendências reflete uma percepção diferente sobre o significado atribuído pelos diferentes autores às empresas militares privadas nos dias de hoje. Enquanto os primeiros destacam principalmente uma pré-história “mercenária” para as empresas militares, privilegiando o caráter militar e o amplo acesso à contratação desses grupos, numa espécie de mercado, os últimos preferem privilegiar a visão de que as empresas de hoje se assemelham mais à companhias comerciais cuja força militar estava intimamente ligada à economia internacional, e que se destacam pela organização corporativa, em detrimento do fato de que as forças dessas empresas não estavam livremente disponíveis num tipo de mercado, mas eram controladas pelo monopólio sob o qual estava a própria empresa.

As duas percepções são também amplamente influenciadas pelo tipo de empresa considerada em cada um dos casos analisados, com grande peso do contexto onde estão envolvidos. Os primeiros autores (Davis, Milliard, Spicer, e Zarate) escrevem principalmente baseados nas primeiras manifestações de empresas militares, no início dos anos 1990. Como veremos adiante ao falar sobre a literatura que analisa os casos africanos de empresas militares privadas, ainda havia uma relação muito próxima entre o que se considerava os mercenários ativos no continente africano durante a Guerra Fria e as empresas emergentes. Os casos registrados nessa época são principalmente de “empresas combatentes” contratadas por Estados fragilizados para engrossar suas fileiras. O peso que hoje se dá ao caráter corporativo das empresas militares privadas era ofuscado pela percepção de que as empresas eram “apenas o velho veneno dos mercenários vagabundos em novas embalagens”, (MUSAH e FAYEMI, 2000) leituras críticas ainda influenciadas pelas atividades mercenárias. No livro organizado por esses

autores, não se faz diferença entre as atuais empresas e antigas organizações mercenárias. (O`BRIEN, 2000: p.43) As próprias empresas não haviam ainda tomado a forma e a importância que acabaram por desenvolver principalmente na estratégia militar norte-americana a partir do final dos anos 1990. Também não havia ainda uma percepção clara sobre o tipo de clientes que acabariam por alimentar a demanda por esses serviços. Como “não é possível traçar um paralelo perfeito entre o que ocorreu no final da Idade Média ou no princípio da Idade Moderna com as empresas dos dias de hoje,” (ORTIZ, 2006: p.17) também é necessário que consideremos as diferenças entre o primeiro momento de aparecimento das empresas militares com o que hoje se sabe a respeito dessas mesmas empresas.

De uma forma ou de outra, o esforço dos autores em retomar outros exemplos na história, seja nos *condottieri* italianos, seja nas companhias comerciais inglesas e holandesas, parece apontar para o fato de que em raros momentos da história deixaram de existir atores não estatais que pudessem oferecer serviços militares. (SINGER, 2008: p.19) De acordo com Caroline Holmqvist, (2005) “contrariando a definição de Weber (2004, p.60) para o Estado, raros foram os momentos na História em que o Estado realmente gozou de exclusividade militar”. Em diferentes partes do mundo e em diferentes contextos históricos sempre houveram exemplos da atuação de forças militares não estatais. O mercado atual “não é o primeiro ‘mercado de força’¹⁴.” (AVANT, 2005: p.26) A curta fase de “monopólio” do Estado dos meios militares pode fazer parecer que o fenômeno é completamente novo, embora o esforço dos autores nos prove que, na verdade, a exceção histórica pode ser a fase de monopólio estatal, e não a atual crescente multilateralização dos atores com capacidade militar. (MÜNKLER, 2005) Por outro lado, é difícil estabelecer até que ponto essa revisão histórica nos ajuda a entender o fenômeno nos dias de hoje. Como veremos adiante, os autores com discussões mais desenvolvidas a respeito das empresas militares tem usado os precedentes históricos muito mais como contraponto entre o que se sabe sobre os mercenários, pontuando mais as diferenças do que as

¹⁴ Tradução livre de: “market for force”.

semelhanças entre antigos mercenários e as empresas militares privadas dos dias de hoje. Mesmo assim esse debate acabou fazendo crescer nossa atenção sobre as empresas com funcionamento semelhante aos casos clássicos de mercenarismo, e pouca atenção foi dispensada a outros fenômenos fundamentalmente novos, como a descentralização no policiamento.

1.3.1 Distinguindo o atual mercado para segurança privada

Paul Singer (2008) define a diferença entre antigos mercenários e as novas empresas militares em uma série de 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 tem 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”¹⁵ (Ibid.: p.45)

A maioria das empresas de segurança privada são como qualquer outra empresa privada: eles têm estruturas corporativas convencionais, operam como pessoas jurídicas, e mantêm sites na Internet e laços corporativos. Muitas fazem parte das 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.¹⁶ (HOLMQVIST, 2005: p.4)

¹⁵ Traduzido de: “They are hierarchically organized into registered businesses that trade and compete openly (for the most part) and are vertically integrated into the wider global marketplace.”

¹⁶ Tradução de: “Most private security companies are like any other private company: they

Muitas delas mantêm uma pequena estrutura fixa, e contam com grandes bancos de dados para suprir sua demanda por mão de obra. Esses bancos de dados não estão restritos a quadros provenientes apenas dos países sede das empresas. Podem contar com homens de diversas partes do mundo. (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 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.

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, as empresas militares privadas 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 um 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

have conventional corporate structures, operate as legal entities, and maintain Internet sites and corporate ties. Many are part of larger industrial conglomerates, some of them included in the Fortune 500 list. Such companies are generally capital-intensive, benefit from regular systems of financing and move effortlessly in the international arena.”

atividades diretas de combate. Nesse sentido, as empresas dos dias de hoje são fundamentalmente diferentes da maioria das outras manifestações de “mercados de força” que sempre foram baseadas no fornecimento de soldados.

1.3.2 A legislação sobre o uso de mercenários e seus limites em relação às empresas de segurança privada

Uma outra parte do esforço de reconstrução histórica efetuado por autores que tratam das empresas militares privadas, tem como objetivo, como já mencionamos, rever o antigo marco regulatório que proibia o uso de mercenários e atualizá-lo, de forma a controlar as atividades das novas empresas militares privadas. Esse tipo de trabalho passou, também, por duas fases distintas. A primeira, característica das primeiras análises sobre as empresas militares privadas, escritas no final dos anos 1990, buscava principalmente identificar e tentar enquadrar as novas empresas militares na definição de mercenário da ONU. Um segundo momento, em que já parece claro que as empresas são um tipo de fenômeno difundido, a preocupação é tentar formular um novo meio de controlar as atividades desse novo tipo de ator.

A Convenção Internacional Contra o Recrutamento, Uso, Financiamento, e Treinamento de Mercenários, de 1989,¹⁷ recupera a definição de “mercenário” da Convenção de Genebra de 1949. De acordo com essa convenção, existem uma série de requisitos para que possamos enquadrar um indivíduo. Todos os requisitos citados devem ser preenchidos para que se possa considerar, de fato, um indivíduo como mercenário. Pessoas contratadas por empresas de segurança privada poderiam ser classificadas como mercenários sob alguns dos critérios.

“No entanto, a maioria das empresas de segurança privadas afirmam que: não tomam parte em conflitos de fato, não

¹⁷ O texto completo da convenção encontra-se na seção de anexos.

alistam-se nas Forças Armadas dos países que utilizem seus serviços e trabalham com o reconhecimento parcial, se não com a aprovação tácita dos governos dos países onde são baseados.”¹⁸ (LILLY, 1998: p.3)

Por exemplo, seria difícil enquadrar na convenção funcionários das empresas militares privadas na maioria dos conflitos nos dias de hoje, pois são contratados por Estados que tomam parte no conflito, e o item ‘E’ define que um mercenário é apenas alguém que “não foi enviado por um Estado, que não se mostra como uma das partes em conflito”. De acordo com Uessler (2008: p.226), o problema é que “mesmo que os novos mercenários façam a mesma coisa que os antigos mercenários, de qualquer modo não se trata dos mesmos”.

Alguns países buscaram a criação de legislação própria para as atividades das empresas de segurança privada transnacionais, apesar das tentativas multilaterais de criação de algum tipo de controle. A África do Sul, por exemplo, criou uma legislação que limitou e em grande medida impossibilitou que as empresas do país continuassem a operar no país. (AVANT, 2005: p.164) Como as empresas exigem muito pouca estrutura para operar além de seus bancos de dados, diversas das empresas sul-africanas se reestruturaram e se realocaram em outras partes do mundo, onde a legislação se mostrou mais favorável. Nos Estados Unidos, onde o próprio Estado é um grande cliente das empresas de segurança privada, o controle das empresas se deu de forma a atrelar os negócios das empresas com a política externa norte-americana. Dessa forma, serviços vendidos a aliados americanos e a clientes confiáveis são facilitados, muitas vezes até patrocinados pelo governo local. As próprias empresas se adequaram, de certa forma, aos interesses da política externa norte americana, uma

¹⁸ Tradução de: “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.”

resposta de regulação de mercado. (Ibid.: p.152)

1.4 Classificação e os tipos de empresas militares

Diversos autores buscaram classificar as empresas de segurança privada entre elas e diferenciá-las de outros tipos de organização. Esse esforço resultou em diferentes taxonomias para as empresas militares privadas. P.W. Singer (2008) faz uma tentativa de classificar as empresas militares privadas em tipos diferentes de acordo com os serviços prestados em determinado caso. Essa tipificação cobre uma ampla gama de serviços, mas como veremos, esbarra em algumas limitações próprias. O autor constrói sua tipologia em resposta à colocação de Zarate, (1998 apud SINGER, 2008: p.88) de que a quantidade de serviços diferentes prestados pelas empresas militares está além de qualquer classificação que as agrupe para além do fato de serem, de alguma forma, envolvidas na exportação de alguma forma de serviço militar. Como veremos adiante, talvez a caracterização de Zarate, por mais vaga e pessimista que possa parecer, pode ser muito reveladora. De fato o dinamismo e o escopo de atuação das empresas militares privadas desafia as classificações, ainda mais considerando o limite tênue entre diferentes atividades em ambientes de conflito. As características dos conflitos e contextos gerais nos quais estão envolvidas as empresas tornam difícil definir um papel para a maioria delas.

Antes do esforço de classificação de Singer, já haviam diversas tentativas de definir as empresas militares privadas. A mais comum divide as empresas entre ativas e passivas, classificação usada por alguns analistas, mas principalmente pela própria indústria da segurança. As chamadas empresas “ativas”, são as 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 desdobramentos que vão além da 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) No caso da Croácia, o treinamento das tropas conduzido pela empresa americana MPRI, em pouco tempo (menos de quatro meses de treinamento) mudou o panorama do conflito. Em menos de um ano, as forças croatas retomaram quase 30% do território croata ocupado pelos sérvios. (AVANT, 2005: p.103) Num outro exemplo, uma empresa dedicada a guardar uma área de exploração de recursos, pode na verdade estar guardando um ponto estratégico para o financiamento da guerra e um alvo principal para o adversário. Veremos uma ilustração desse exemplo no capítulo III. Nos casos das guerras atuais, em que cada vez mais civis e alvos não militares são alvejados, por exemplo em ações terroristas, cada vez mais a função de segurança se confunde com o combate, já que serão os supostos seguranças que enfrentarão a atividade insurgente. Esse tipo de contradição é clara nas guerras no Iraque e no Afeganistão, onde os guarda-costas da empresa *Blackwater*, que deveriam exercer uma segurança passiva, se tornaram alvos no combate contra as forças insurgentes. (SCAHILL, 2008)

As próprias empresas buscaram esse tipo de definição, ativo/passivo, para legitimar sua atividade, já que essa divisão apresenta um claro caráter maniqueísta, de caráter normativo. A maioria das empresas se caracterizam como passivas em contraponto a empresas ativas/agressivas, que seriam mais facilmente caracterizadas como mercenárias, e que influiriam agressivamente no desfecho do conflito. Como veremos adiante no capítulo, a caracterização agressiva/ativa de empresas ficou intimamente associado às empresas que atuaram na África no início dos anos 1990, a *Sandline* e a *Executive Outcomes*. A intenção das empresas de segurança privada ao se definirem como passivas, e restringirem sua área a atividades “não combatentes” foi se diferenciar dos mercenários e de empresas como a EO e a *Sandline*, para adquirir a credibilidade necessária para a criação de um mercado aberto para a segurança privada.

Uma outra tipificação comum, ligada evidentemente à descrita anteriormente, separa “empresas militares privadas” de “empresas de segurança privada”. O problema é que diversas firmas que se definem como

empresas de segurança “desempenham funções militares, com conseqüências militares”. (SINGER, 2008: p.90) Existe de fato uma divisão evidente entre a atividade de policiamento e segurança pública, e as atividades militares, mas o uso que as empresas passaram a fazer dessa forma de classificação acabou tornando os conceitos vazios. De acordo com o autor, o limite é 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. (Ibid.: p.73) No caso dos conflitos americanos no Iraque e no Afeganistão podemos ver com clareza o problema gerado por esse tipo de classificação. A *Blackwater*, empresa de segurança atuante no Iraque, 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, então, se o papel dos funcionários de uma empresa que atua em uma zona de conflito é ‘proteger ou combater’? (UESSELER, 2008) Deborah Avant (2005: pp.16-17) aborda esse problema de maneira abrangente, considerando tanto empresas militares privadas quanto empresas de segurança privada parte de um mesmo fenômeno. Empresas que oferecem serviços voltados para o ordenamento interno de Estados, mesmo que sejam empresas que fornecem policiamento ou treinamento para policiais são englobados na definição de “empresa de segurança privada” da autora. Essa classificação, que foi a mesma privilegiada nesse trabalho, compreende um contínuo maior de prestadores de serviço de segurança, todos classificados sob o nome “empresa de segurança privada”.

A tipificação de Singer, em contraposição à 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 exercido por cada empresa, apesar de não tentar atribuir um caráter normativo a essa classificação. O problema que

continua presente na tentativa de Singer em classificar as empresas é que o caráter de suas atividades pode mudar de caso a caso, e 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. Também é importante mencionarmos que outros autores, (AVANT, 2005; CHESTERMAN e LEHNARDT, 2007) também passaram a adotar a tipificação de Singer, apesar de suas limitações.

Paul Singer classifica as empresas militares privadas em três tipos. 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 pilotos, como forças especiais ou como comandantes. Esse tipo de função talvez seja a mais parecida com o que costumava se chamar 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. Como já dissemos, 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 ter influência na estratégia 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. (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 de Inglaterra e 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. Em março de 2010 haviam no Afeganistão por volta de 80 mil soldados americanos e quase 115 mil empregados terceirizados, a grande maioria não-americanos trabalhando em funções ligadas ao apoio das tropas, como limpeza, alimentação e transporte. (SCHWARTZ, 2010)

Os limites entre cada uma dessas funções 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) Para Deborah 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 empresas militares privadas, 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. Como veremos no caso de Angola, uma mesma empresa, a *Executive Outcomes*, acabou por cobrir uma série de serviços considerados de áreas distintas pelo autor, mas ficou, até os dias de hoje, marcada como uma empresa “combatente”, que prestou apoio “operacional armado” às tropas angolanas.

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 operação 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, as empresas militares privadas “combatentes” e as empresas militares privadas de segurança ou “não combatentes”. 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. O argumento da autora é que apenas duas empresas na história fizeram o papel dessas empresas militares combatentes, a *Executive Outcomes* e a *Sandline*, e que hoje não existe nenhuma empresa desse tipo oferecendo abertamente seus serviços no mercado militar privado. Para a autora, portanto, é preciso levar em conta o contexto de existência dessas empresas, e separá-las do tipo de empresa existente nos dias de hoje. O caso dessas duas empresas não deve ser excluído como exceção, mas também não deve ser incluído como um dos tipos correntes de empresa. A formulação da autora também 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”.

A compreensão de Deborah Avant parece ser a mais abrangente e a que incorpora mais casos distintos. Além de usar o modelo de Singer, que considera a proximidade das empresas das “linhas de frente” das ações para a definição dos tipos de serviço prestado, ela transporta esse modelo também para empresas que agem em serviços de policiamento e manutenção da ordem interna. Nesse sentido, empresas que prestam serviços de policiamento armado, como a *SDS* no México ou a *Blackwater* no Iraque são incluídas no primeiro tipo de empresa, 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 outra empresa norte-americana, a *DynCorp* ficou encarregada do treinamento da polícia iraquiana. 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. (2005: pp. 16-22) A autora também contribui para a compreensão do papel das empresas ao defender a consideração de suas funções por contrato e pelo contexto. Isso nos 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 de policiamento, enfrentou insurgentes diretamente na Colômbia, se aproximando muito de uma empresa militar “combatente”. (Ibid.: p.170) O conceito de “empresa de segurança privada” da autora (private security company) engloba todas essas nuances e diferenças num mesmo fenômeno, e será o tipo de compreensão privilegiado nessa análise. Essa escolha é também corroborada por Holmqvist. (2005: p.5) O “contínuo” entre as empresas de segurança privada do tipo militar e de empresas que praticam policiamento será mais explorado na última parte desse capítulo.

1.5 Empresas de segurança privada e África

A literatura preocupada com a ascensão das atividades das empresas militares privadas evoluiu de maneira expressiva depois das guerras empreendidas pelos Estados Unidos no Afeganistão e no Iraque. Como já vimos, foi principalmente na primeira metade da década de 2000 que se desenvolveu a discussão mais avançada sobre a atuação dessas empresas. Embora ainda não houvesse se tornado um tema tão relevante nos debates de Relações Internacionais, nos anos 1990 alguns observadores já chamavam atenção para a ascensão das atividades das empresas militares privadas, principalmente na África. (CILLIERS e CORNWELL, 1999; CILLIERS, 1999; WRIGLEY, 1999; MUSAH e FAYEMI, 2000) “A maioria das primeiras pesquisas sobre a segurança privada foi conduzida pelos institutos

de pesquisa e universidades africanos.”¹⁹ (HOLMQVIST, 2005: p.11) Esse debate foi empreendido principalmente sob o impacto da atuação de duas empresas, a EO e a *Sandline*, em casos que acabaram se tornando paradigmáticos. O debate empreendido naquele período é considerado defasado em relação ao que já debatemos aqui, neste capítulo. Muito do que hoje se sabe sobre as empresas ainda era pouco conhecido, e as empresas ainda não haviam se desenvolvido para o que posteriormente se tornaria o padrão atual de atuação. Apesar da defasagem analítica, foi nesse período, o final dos anos 1990, que se produziu a maior parte da informação sobre a inserção dessas empresas nos conflitos africanos, material de grande relevância para o desenvolvimento da análise que será aqui empreendida.

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, 1999) acabaram levando à privatização do setor militar na África, por um lado com a diminuição das forças estatais, principalmente com a diminuição dos gastos militares, mas com a contínua elevação da demanda interna por respostas militares. Como vimos ao tratar das condições que geraram o aumento da oferta e da demanda por segurança privada, a tendência por privatização das funções do Estado não é exclusividade dos Estados africanos no período. Muitos deles, inclusive, adotaram políticas de cortes de gastos e privatizações por força de instituições monetárias internacionais, principalmente o FMI, durante os anos 1980 e 1990. Já a segunda força que estaria movendo a privatização da segurança na África, a militarização da política, pode ser classificada como uma das características das “novas guerras”, também classificadas mais

¹⁹ Traduzido de: “Most of the early research on private security was conducted by african research institutes and universities.”

recentemente como uma das mudanças cruciais para impulsionar o crescimento no mercado de empresas militares privadas. (MÜNKLER, 2005) Na verdade as duas tendências observadas na África são reflexos das duas tendências globais indicadas em trabalhos mais recentes por fenômenos mais globais. (SINGER, 2008) O caráter excepcional da atuação das empresas militares privadas em conflitos africanos nos anos 1990 não é, portanto, devido a um contexto inédito, como fizeram crer os autores, mas sim parte de uma tendência global.

Mais recentemente as empresas militares que atuaram nos anos 1990 na África ficaram marcadas por terem sido as que mais evidentemente se envolveram de maneira direta nos combates, como soldados combatentes. Foi principalmente baseado nelas que Singer (2008) definiu, em seu trabalho, as empresas “provedoras militares”, que atuam diretamente contra o adversário, como combatentes. De acordo com Cilliers, (1999) esse tipo de empresa, particularmente a *Executive Outcomes*, se assemelha mais a uma milícia armada que vende seus serviços, do que uma das mais recentes empresas de segurança privadas. Foi dos debates a respeito das empresas que atuam na África, e se seriam mercenários ou uma nova forma de organização, que surgiu o termo “empresa militar privada”, esforço da própria indústria exatamente com o objetivo de diferenciar as novas empresas dos velhos mercenários e de toda a carga negativa que o termo carrega. (UESSELER, 2008: p.150) Esse debate ocorreu principalmente na Inglaterra no final dos anos 1990, depois da intervenção da empresa inglesa *Sandline* no conflito em Serra Leoa. Nesse contexto, a discussão ainda se desenvolvia entre a proibição das empresas militares privadas, como acabou ocorrendo por exemplo na África do Sul, ou regulamentação das atividades das empresas militares. (AVANT, 2005: pp.157-175; CILLIERS e CORNWELL, 1999; WRIGLEY, 1999)

As empresas de segurança privada militares que atuaram na África no começo dos anos 1990 são, de acordo com a literatura, uma espécie de “elo perdido” entre os conhecidos mercenários atuantes durante a Guerra Fria, com destaque para a África, e as empresas que hoje são as mais conhecidas

e amplamente estudadas em trabalhos recentes. (PERCY, 2007) 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”. Apesar dessas percepções que categorizam as empresas desse período como mercenários e criminosos, as empresas militares privadas do início dos anos 1990 na África, considerando principalmente a *Sandline* e a *Executive Outcomes*, possuem exatamente as características que hoje distinguem esse tipo de empresa, com duas características que as tornam exceções. Em primeiro lugar, o já citado caráter combatente dessas empresas. Elas fornecem, basicamente, mas não apenas, como veremos com mais atenção no capítulo III, soldados combatentes. Kinsey (2006: p.151) afirma que a expansão das empresas militares deve ficar, nos dias de hoje, restrita principalmente às empresas “consultoras” e “de apoio” militares, de acordo com os tipos definidos por Singer. Essa visão é corroborada por Avant, (2005: p.16) que confirma que são muito raros os contratos que recrutam soldados combatentes. O que isso sugere é que o tipo de empresa combatente, ficou, ao menos até o presente momento, restrita ao contexto dos conflitos africanos dos anos 1990. Antes delas, a imagem de combatentes estrangeiros empregados em terceiros conflitos era tipicamente ligada aos mercenários. A segunda característica que diferencia as “empresas combatentes” dos anos 1990 das empresas contemporâneas é a sua falta de aprovação por seus países de origem, e falta de vínculos próximos com seus governos. Como nos casos com mercenários, os países de origem não tem laços fortes com as empresas “combatentes” de seus países, ao contrário do que parece ser o caso nos dias de hoje, em que as empresas tem fortes vínculos com os Estados de seus países de origem. (PERCY, 2007: pp. 13-14)

O que essas características distintivas podem sugerir é uma adaptação das empresas militares privadas ao mercado. Sua adesão a certos

tipos de conflitos e sua colaboração com certos tipos de atores, no caso, os conflitos internos africanos e grupos ligados a governos autoritários, foi muito negativa à sua imagem. Na África do Sul, como já dissemos, a legislação aprovada para regular as atividades dessas empresas praticamente impediu que operassem no país. A resposta por parte dos Estados de origem das empresas foi, portanto, a regulação para operação, com efeitos distintos para diferentes casos. No caso da *Executive Outcomes*, suas atividades foram praticamente proibidas pela legislação sul-africana. No caso da *Sandline*, depois de um escândalo em sua operação em Serra Leoa, por supostamente burlar um embargo de armas estabelecido pela ONU, um relatório foi formulado com opções para a regulação das empresas. Apesar do relatório, de 2002, medidas ainda não foram tomadas nesse sentido. (AVANT, 2005: p.173) Já a resposta por parte das empresas e da indústria foi, em primeiro lugar, tentar se dissociar da imagem marcante das “empresas combatentes” dos anos 1990, primeiro caracterizando suas atividades como “passivas” em relação às empresas “ativas” agressivas, e posteriormente deixando, ao menos até o presente momento, de fornecer esses serviços de combate. Alguns analistas (KINSEY, 2006; PERCY, 2007) consideram que o abandono das funções de combate por parte das empresas tenha sido uma adaptação ao tipo de problema causado por esse tipo de atividade. Na eminência de ver o lucrativo mercado limitado pela legislação de seus países de origem, as empresas optaram por abandonar de vez o tipo de atividade que as associava mais diretamente às atividades dos antigos mercenários, uma forma de auto-regulação.

No terceiro capítulo, quando trataremos o caso de Angola especificamente, retomaremos parte da discussão aqui efetuada, principalmente para verificar se, de fato, as condições sob as quais as empresas de segurança privada operavam eram características do período. Também para julgar até que ponto as empresas que atuaram em Angola nos anos 1990 eram, de alguma forma, diferentes do tipo de empresa que podemos observar nos dias de hoje. Poucas vezes autores voltaram aos casos africanos e reconsideraram as informações produzidas pela literatura no final dos anos 1990.

1.6 Multilateralização da segurança e os panoramas internos de segurança privada

Embora exista uma extensa literatura que trata exclusivamente das empresas militares privadas, uma literatura um pouco mais antiga, pouco referida pelos autores que tratam das empresas militares, já tratava do que se chama, de maneira vaga, de “privatização da segurança”. Mas para Cilliers, por exemplo, “ainda falta ser desenvolvida uma literatura que considere o contínuo mais amplo das empresas de segurança privada e das empresas militares privadas”. (1999: p.1) Os autores David Bayley e Clifford Shearing são responsáveis por um artigo que sintetiza a discussão a respeito da chamada “privatização da segurança”, através de uma revisão bibliográfica da discussão já desenvolvida a respeito do tema. O artigo é dedicado exclusivamente a trabalhos sobre a reestruturação do policiamento. Com a revisão, os autores apontam também para a formulação de conceitos que descrevam e sintetizem as formulações de diferentes autores sobre o tema.

Os autores, Bayley e Shearing, (2001) estão preocupados principalmente com o processo de reestruturação que ocorre no policiamento. Essa reestruturação se dá através de dois processos, com a “separação entre os que autorizam e os que fazem o policiamento” e com “a transferência de ambas essas funções para longe do governo”. (Ibid.: p. VII) Embora esse afastamento do governo sobre as funções de policiamento sugira um processo de privatização, segundo os autores o processo “envolve mais do que privatização. Ele envolve a multilateralização tanto das fontes de demanda quanto das fontes de oferta de policiamento”. (Ibid.: p. 3) O Estado foi, até recentemente, o responsável tanto por determinar o tipo de segurança que seria necessária e também os meios para alcançá-la. Foi baseado nesse contexto que se construíram as definições de Estado derivadas da formulação de Max Weber, de que o Estado possui o “monopólio da força”. A partir dessa formulação, o governo é reconhecido, em parte, pelo “controle do

policciamento. Isso significa que a capacidade de autorizar o policiamento indica a existência de governo”. (Ibid.: p.5) No entanto, a atual reestruturação “separa a autorização da segurança e a atividade de policiamento do que é reconhecido como governo”. (Ibid.: p. 5) A conclusão dos autores é que o termo privatização parece limitado para descrever o tipo de processo observado, já que “a própria distinção entre público e privado se torna problemática”. É nesse sentido que vem a sugestão de tratar o fenômeno, mais do que como privatização, como uma multilateralização da segurança e do policiamento. Como “a distinção entre os domínios público e privado se torna problemática no novo policiamento, a descrição mais apropriada para o que está ocorrendo é multilateralização”. (Ibid.: p.VII)

O Estado, como já dissemos, sempre foi a principal fonte de “autorização” para o policiamento, e até recentemente, a fonte exclusiva. Mas os autores que tratam do tema da reestruturação da segurança identificam novas fontes para o controle do policiamento. São elas “interesses econômicos, comunidades residenciais, comunidades culturais, indivíduos e os governos”. O que chama atenção é que essa multilateralização das fontes de autorização da segurança expõe de forma evidente o dilema que a dicotomia público/privado, e que nos leva a questionar se deveríamos, de fato, nos referir ao processo que ocorre atualmente como “privatização”. O policiamento feito por pequenas comunidades, por exemplo, seja através de iniciativas de policiamento comunitário, seja através da contratação de empresas, não se enquadraria definitivamente nem como segurança pública nem privada. Indo além, os autores sugerem que também a dicotomia centralização/descentralização não seria adequada para descrever a atual reestruturação na segurança.

“O novo paradigma de policiamento representa mais do que a descentralização dentro das atuais instituições governamentais. Os governos não estão apenas distribuindo o poder entre níveis subordinados de governo – eles estão

aceitando novas bases de governo legítimo.”²⁰ (Ibid.: p.8)

A questão é, portanto, que as distinções comumente utilizadas quando tratamos da segurança, “dependem mais do status legal do que da natureza da atividade”, (Ibid.: p.11) o que de fato torna certas avaliações vagas ou imprecisas.

Por outro lado, os autores consideram também a reestruturação da segurança através da multilateralização dos provedores de segurança. De acordo com a revisão empreendida, são mencionados quatro tipos de provedores de policiamento, empresas de segurança comerciais, “autorizadores” não-governamentais agindo como seus próprios provedores, indivíduos e governos. (Ibid.: p.13) Uma das considerações mais interessantes dessa tipificação é que os governos também são incluídos no grupo, pois se tornaram um dos agentes da reestruturação pelo lado da oferta de segurança, já que em muitos casos os governos fornecem segurança baseados na demanda de atores não governamentais. Em alguns casos, por exemplo, policiais são autorizados a trabalhar como vigias fora de seus turnos usando os uniformes de trabalho “oficial”. Em outros casos os governos cobram por serviços de segurança específicos para que antes eram fornecidos gratuitamente. (Ibid.: p.15)

Apesar das tendências gerais apontadas, é importante mencionar a ressalva que os próprios autores fazem em relação ao seu material:

Nosso conhecimento do que está ocorrendo é amplamente baseado em estudos de países democráticos. Estes, afinal, são onde as informações sobre o policiamento podem ser mais livremente obtidas. O caráter do governo, portanto, afeta o que se sabe sobre o policiamento e, como veremos, provavelmente, a extensão da reestruturação

²⁰ Traduzido de: The new paradigm of policing represents more than decentralization within existing governmental institutions. Governments are not just devolving power on subordinate levels of government—they are accepting new bases of legitimate government.

também. Apesar de acreditarmos que a reestruturação é mundial, fica para novas pesquisas documentar a sua extensão em todo o globo.²¹ (BAYLEY e SHEARING, 2001)

A tendência geral de reestruturação apontada pelos autores é observada principalmente nas democracias estudadas, e mais especificamente nas democracias anglófonas, que são os casos mais vezes citados. Os autores estão particularmente interessados na análise de ordenamentos internos, deixando de lado o impacto da internacionalização econômica. Nesse sentido, poderíamos incorporar as descobertas dos autores do campo de Relações Internacionais relativos às empresas de segurança privadas. Não existe qualquer sugestão, por parte desses autores que trate o fenômeno da diminuição da participação do Estado no que outrora foi seu monopólio, o uso legítimo da força, também considerando os cenários de conflito. Deborah Avant (2005: p.178) por outro lado, faz referência às descobertas de Bayley e Shearing, e filia sua análise sobre as empresas de segurança privadas a esse fenômeno maior de multilateralização da segurança. Para a autora, as empresas estudadas são parte de um processo que envolve diversos outros novos atores, mais ou menos relevantes.

Apenas recentemente as reformas no policiamento e a segurança privada passaram a ser estudadas nas relações internacionais, que normalmente privilegiaram os casos de empresas militares com maior visibilidade. Abrahamsen e Williams (2009) tem se dedicado especificamente à dimensão internacional da multilateralização da segurança. O ponto dos autores é que, ao privilegiar as empresas militares mais próximas das atividades de mercenários, o debate ficou marcado pela idéia de que a privatização da segurança significa necessariamente uma “erosão” da

²¹ Traduzido de: Our knowledge of what is occurring is based largely on studies from democratic countries. These, after all, are where information about policing can be most freely obtained. The character of government, then, affects what is known about policing and, as we shall discuss, probably the extent of restructuring as well. Although we believe the restructuring is worldwide, it remains for new research to document its extent across the globe.

autoridade do Estado. (p.14)

Embora haja pouca dúvida de que a segurança privada pode, em determinadas configurações ser uma indicação de fraqueza do Estado ou uma ameaça ao Estado, tais interpretações ignoram a maneira pela qual a capacitação dos agentes privados está diretamente ligada às transformações no interior do Estado e que muitas vezes ocorre com o apoio ativo e encorajamento das autoridades estatais.²² (ABRAHAMSEN; WILLIAMS, 2009: p.6)

A idéia defendida pelos autores, portanto, é a de que muitas vezes os Estados estão envolvidos ativamente no processo de descentralização da segurança que ocorre, sendo um dos elementos ativos para tais transformações. O resultado é a criação de uma “estrutura híbrida entre público e privado” (Ibid.: p.8) na qual “o Estado mantém um papel fundamental, tanto pela definição de um quadro legal quanto na integração de forças públicas em estruturas de segurança privada.”²³ (Ibid.: p.9) Ao justificar que o aumento da segurança privada não significa necessariamente o enfraquecimento do Estado, os autores estão baseados no fato de que em um Estado frágil as empresas podem ter ocupado o vácuo de poder deixado pelo Estado, mas não podem ser “vistas como um movimento para suplantar ou prejudicar o poder público”. (Ibid.: p.9) Como veremos em Angola, esse tipo de construção é simplista e carece de uma análise mais profunda de casos específicos. Embora em grande medida possamos considerar que a segurança privada fortaleceu o Estado altamente enfraquecido, por outro lado devemos considerar que a segurança privada se tornou apenas um outro ator num panorama altamente violento, onde prevalece a impunidade em um Estado sem capacidade para garantir o cumprimento das leis.

²² Traduzido de: While there is little doubt that private security may in certain settings be an indication of state weakness or pose a threat to the state, such interpretations overlook the manner in which the empowerment of private actors is directly linked to transformations inside the state and often takes place with the active endorsement and encouragement of state authorities.

²³ Traduzido de: the state retains a key role, both by setting the legal framework and integrating public forces into private security structures.

Não existe uma grande quantidade de referências diretas entre os trabalhos que tratam do policiamento privado e os que tratam das empresas de segurança privada, mas mesmo assim é possível identificar alguns pontos consonantes, mais ou menos como o que destacam Abrahamsen e Williams. A informação que, segundo os autores, deveria ser produzida sobre a situação da segurança em estados não democráticos ou em Estados frágeis foi, de alguma maneira, suprida pelos trabalhos que tratam de casos de empresas privadas em ação em conflitos. A crescente atuação de empresas militares privadas no mundo coincide, no entanto, cronologicamente, com a reestruturação do policiamento apontada no texto de Bayley e Shearing. Mesmo assim, a maioria dos trabalhos que estudam as empresas militares privilegiam a visão de que as empresas são um fenômeno em si, e não que estejam ligadas a um grande processo de multilateralização da segurança. No entanto, autores que tratam das empresas militares (CHESTERMAN e LEHNARDT, 2009) destacam, muitas vezes, a mesma mudança de mentalidade que Bayley e Shearing definem como fundamental para o processo de multilateralização do policiamento.

Embora não possamos afirmar com exatidão que os fenômenos da multilateralização do policiamento e do crescimento das atividades de empresas militares privadas façam parte de um mesmo movimento, diversas das constatações acerca do fenômeno observado no policiamento são também verdade para o caso das atividades militares. Houve, como pudemos constatar com a revisão efetuada nesse capítulo, uma ampla multilateralização no ramo militar, tanto por parte dos provedores quanto por parte dos que controlam a atividade militar. Mesmo que os tipos de atores mencionados, tanto pelo lado da demanda quanto pelo lado da oferta, sejam diferentes para os dois casos, o sentido da análise é semelhante. Os dois sentidos apontados como a reestruturação, a “separação entre os que autorizam e os que fazem o policiamento” e “a transferência de ambas essas funções para longe do governo” (AVANT, 2005) poderiam descrever também o fenômeno do qual fazem parte as empresas de segurança privada. Essas empresas fazem parte de uma série de atores não estatais que fornecem

seus serviços no “mercado de força”, de acordo com as palavras de Deborah Avant. (2005) Grupos terroristas, milícias, senhores locais, organizações internacionais, mercenários, todos fazem parte de um fenômeno no qual se incluem também as empresas, que fornecem, legal ou ilegalmente, serviços de segurança. Pelo lado da demanda também podemos identificar um grande processo de multilateralização das fontes não só de financiamento, mas de legitimação dos serviços de segurança. Empresas multinacionais , ONGs, organizações internacionais, todos tem não só gerado demanda para o mercado privado de força, mas também legitimado a crescente participação de atores não estatais em situações de conflito.

Como veremos no caso de Angola, as atividades de uma grande empresa multinacional de segurança privada, a *Executive Outcomes*, se inseriu num mesmo grande processo de modificação da estrutura interna de segurança, com o governo aprovando leis que regram a relação entre empresas multinacionais e as empresas de segurança locais. Os trabalhos que acabamos de ver tem grande relevância para que possamos compreender o panorama angolano, onde o Estado liderou um movimento de descentralização da segurança, passando também sua capacidade exclusiva de legitimar a violência para outros atores. O resultado de tal processo, no entanto, é muito diferente do tom otimista que autores focados nas análises de ricas democracias deram ao fenômeno. Como poderemos ver em Angola, a falta de legitimidade de quaisquer atores que detenham meios de violência perpassa as esferas pública e privada. Embora a multilateralização tenha permitido ganhos para o Estado, principalmente econômicos, para a sociedade angolana continua imperando a espécie de anarquia violenta que marcou os tempos de conflito civil.

CAPÍTULO II: A história de Angola – A construção de um Estado em conflito

2.1 Introdução

Como vimos, diversos autores que já trataram do tema das empresas de segurança privadas se referiram aos casos da África no início dos anos 1990 como particulares, semelhantes entre si, mas diferentes do que viria a se desenvolver posteriormente como o padrão de atuação típico dessas empresas nos conflitos mais recentes, na primeira década do século XXI. São dois os casos principalmente citados para a atuação das empresas de segurança na África, Angola e Serra Leoa. O primeiro caso amplamente conhecido da participação de uma empresa em conflitos foi exatamente em Angola. A inserção da empresa em questão, a sul-africana *Executive Outcomes*, está intimamente ligada à forma como se desenvolveu o conflito em Angola, principalmente sua retomada depois da paz assinada 1991. A característica única dessa ação está ligada ao contexto específico angolano, ao final da Guerra Fria e ao desenvolvimento econômico e exploração dos recursos naturais do país.

Esse capítulo começa por traçar um breve histórico dos precedentes do período ao qual nos dedicaremos com mais atenção, a década de 1990. A guerra civil em Angola se iniciou antes da independência do país, em 1975, e se estendeu, com características distintas, até 2002. A maior parte da história do país é, portanto, a história do conflito interno. A primeira parte desse conflito, que vai de 1975 até 1991, é intimamente ligada ao contexto da Guerra Fria, muitas vezes considerado uma típica “guerra por procuração” (*Proxy war*), mas apresenta também características particulares da forma com que o país se desenvolveu e com o ambiente regional, principalmente devido à influência regional da África do Sul. Também é uma característica particular do conflito em Angola a ampla participação de tropas cubanas, aliadas do MPLA, muitas vezes agindo de forma independente da liderança

da União Soviética.

A guerra que se desenvolveu à partir de 1992, depois de um fracassado tratado de paz, é, ao mesmo tempo, uma continuação do conflito que já se desenvolvia há mais de quinze anos e um novo conflito, imerso num contexto internacional profundamente distinto. Esse novo contexto é aquele mesmo descrito no primeiro capítulo, do qual fazem parte as empresas de segurança privada. A atuação das empresas será o foco do terceiro capítulo, mas nos concentraremos aqui, nesse segundo capítulo, em descrever o contexto que propiciou a participação dessas empresas. As potências externas se afastaram do país, e as potências regionais, Zaire e África do Sul, se desarticularam depois de perderem o apoio ocidental com o final da Guerra Fria. A presença da ONU como mediadora do processo de paz e das eleições demonstrou, por um lado, a falta de capacidade da organização de mobilizar recursos, e por outro, a falta de envolvimento da comunidade internacional. Com a grande diminuição do apoio externo, Angola passou a financiar a guerra civil e a buscar ajuda externa através da exploração de seus recursos naturais.

Angola enfrentou o desafio da construção de um Estado envolvido em uma Guerra Civil. Desde sua independência a situação política do país se desenvolveu com base na divisão interna entre as duas partes conflituosas. O conflito alimentado por atores internacionais durante a Guerra Fria tomou um novo aspecto à partir dos anos 1990, quando o financiamento dos gastos militares foi substituído da ajuda externa para a exploração dos recursos minerais do país. O última seção desse capítulo se dedica exatamente à economia que alimentou a guerra para ambos os lados, a exploração do petróleo e de diamantes, e que torna mais específica a participação das empresas de segurança privada em Angola, como veremos no terceiro capítulo. O envolvimento internacional foi, em grande medida, moldado pelos interesses da economia internacional nos recursos angolanos.

2.2 Origens da guerra civil e o conflito interno na lógica da Guerra

Fria

Angola apresenta dois momentos fundamentalmente distintos de conflito interno, influenciados pelo contexto regional e internacional. O primeiro momento, inserido na lógica da Guerra Fria, e sob a influência da política externa do regime do Apartheid da África do Sul, será aqui descrito para que possamos compreender a forma como se desenvolveu a política interna angolana. Veremos de forma resumida a construção do Estado angolano pós independência com a grande influência das potências estrangeiras e da divisão interna territorial. Os desenvolvimentos da história angolana do período são de fundamental importância para que possamos compreender os desdobramentos ocorridos durante os anos 1990.

2.2.1 A “Segunda Guerra de Independência” – O início da Guerra Civil

O governo português não teve um plano consistente de transição na independência de Angola. (NEWITT, 2008: p.87) A opção foi por deixar o poder “compartilhado” nas mãos dos três grupos que lideraram o movimento para independência, e que já ocupavam, mesmo que não efetivamente, o vácuo de poder que seria deixado pelos portugueses: o MPLA (Movimento Popular de Libertação de Angola), a UNITA (União Nacional para Independência Total de Angola) e a FNLA (Frente Nacional de Libertação de Angola). Os três grupos estavam estabelecidos, cada um deles, em regiões distintas de Angola, com suas bases ligadas a diferentes grupos étnicos. Além disso, cada um desses grupos recebia também apoio internacional de origens distintas, usando a dicotomia ideológica da Guerra Fria, e as disputas de poder locais para arrecadar fundos e angariar apoio.

A FNLA, liderada por Holden Roberto, se concentrava no norte do país, e foi o primeiro partido a se tornar cliente do Ocidente, principalmente dos Estados Unidos, através do apoio do Zaire de Mobutu. Durante a guerra de independência recebeu também apoio de Israel. Dominando parte da região central e sul do território angolano, a UNITA, liderada por Jonas

Savimbi, buscava apoio externo, primeiramente se filiando à corrente maoísta, com apoio e treinamento chineses, mas logo buscando também o apoio ocidental. Posteriormente a UNITA se tornaria o grupo aliado da África do Sul, recebendo também apoio crescente dos Estados Unidos. O terceiro grupo, o MPLA, baseava-se na região central próxima ao litoral e nas grandes cidades, e se beneficiou do apoio do bloco da União Soviética e principalmente de Cuba. (MINTER, 1998: pp.23-24)

Os três grupos já lutavam pela independência de Angola desde 1961, mas eram movimentos guerrilheiros pequenos, que ofereciam um desafio apenas moderado ao controle português. Baseados em regiões e etnias distintas, não demonstraram capacidade de cooperar desde a época da guerra contra Portugal. A queda do regime salazarista em Portugal desencadeou a independência das colônias, em 1975. (BIRMINGHAM, 2002) Os três grupos que lutavam pela independência de Angola se armaram rapidamente para tentar obter a supremacia militar que garantiria o domínio do país, antes da retirada de Portugal. Nenhum dos movimentos, contando apenas com suas próprias forças, possuía capacidade para vencer os outros opositores. No entanto, às vésperas da independência, o MPLA saiu na frente ao conseguir garantir vantagem no controle da capital, Luanda. (MINTER, 1998: p.24)

Os grupos que lutaram pela independência, em vez de se organizarem para ocupar o poder de forma democrática, optaram por iniciar uma guerra em busca da conquista do Estado. (HODGES, 2004: p.8) Parecia bem mais atraente a idéia do “vencedor leva tudo” apresentada no horizonte do conflito do que qualquer solução resultante do compartilhamento do poder. A situação era resultante das divisões internas históricas de Angola, de origem socioeconômica e, em menor medida, étnica, mesmo que grupos se apoiassem nesse tipo de divisão. Essa decisão era agravada pela dicotomia ideológica que se construiu entre os grupos. Embora essa contradição não estivesse presente na formação dos grupos concorrentes, abandonar o posicionamento ideológico depois de já inserido no conflito significaria perder os importantes aliados externos. A própria UNITA, quando sinalizou uma

possível postura de negociação com o MPLA, teve o apoio que recebia dos Estados Unidos ameaçado. Os EUA buscavam aliados que pudessem confrontar e desafiar a União Soviética. (STOCKWELL, 1997) Diante disso, a UNITA optou por continuar sua oposição ao MPLA. Poderíamos dizer que uma parte importante da falta de cooperação entre os grupos foi alimentada por pressões advindas do contexto internacional.

Com a data marcada para a independência se aproximando, que previa a retirada dos últimos portugueses do país, a África do Sul, encorajada pelos Estados Unidos, invadiu o país pelo sul, numa tentativa de desestabilizar um possível regime marxista em um vizinho poderoso, que poderia ameaçar a sua supremacia local, e desestabilizar sua situação de dominação na Namíbia. O FNLA, pelo norte, apoiado pelo Zaire, tentou também chegar a Luanda. As tropas do FNLA foram treinadas ou assessoradas em diferentes momentos, por conselheiros²⁴ chineses, americanos, sul-africanos, portugueses ou brasileiros, entre outros, mas continuavam amplamente incapazes de operar na guerra que estava se desenhando. As armas mais avançadas, provenientes da França, de Israel e da África do Sul, fornecidas com financiamento americano, quando em uso, eram ou operadas por estrangeiros, ou se degradavam rapidamente pelo mau uso e falta de manutenção. O lado oposto, o MPLA, sofria basicamente do mesmo problema, já que as armas mais avançadas enviadas pela União Soviética eram operadas principalmente pelos cubanos, aliados do grupo. (STOCKWELL, 1997) Apesar de todas as dificuldades, foi o MPLA, apoiado por presença massiva de tropas cubanas, que conseguiu garantir a ocupação da capital e reverter as perdas para o Zaire e a África do Sul. (MINTER, 1998: pp.24-26) Com essa vitória, o partido vencedor, o MPLA, acabou batizando as batalhas ocorridas em 1975/1976, sua vitórias sobre as potências regionais, de “Segunda Guerra de Independência” (BIRMINGHAM, 2002: p.145)

O MPLA foi apoiado, desde 1975 por forças cubanas. As tropas

²⁴ Traduzido de “advisors”

cubanas, muito bem treinadas e capazes de utilizar as armas fornecidas pela União Soviética, foram peça fundamental na manutenção do poder do governo do MPLA. A atuação dos cubanos garantiu a resistência ativa contra as forças sul-africanas que atacavam pelo sul do país, e foram extremamente importantes, com o decorrer do conflito, ao garantir a segurança do bem mais precioso de Angola, os poços de petróleo. Sem a ajuda dos cubanos, as forças da MPLA não teriam sido capazes de derrotar os sul africanos que se aproximavam da capital, e as forças do Zaire e da FNLA, que até o final dos anos 1970 já haviam sido derrotadas, tornando-se um ator menos importante, inoperantes militarmente. Após a derrota da FNLA, a princípio o principal grupo apoiado pelo Ocidente, os esforços do bloco ocidental e do Zaire de Mobuto, aliado dos Estados Unidos e das potências europeias ocidentais, passaram todos à UNITA, e seu líder Savimbi, que se tornou o “guerreiro da liberdade” contra o MPLA marxista. (MINTER, 1998: pp.34-40) A dicotomia interna que viria a se desenvolver nos anos seguintes foi baseada no MPLA *versus* UNITA, com a diminuição da influência da FNLA.

Existem uma série de relatos sobre a forte presença de mercenários no conflito angolano. Além dos já referido “conselheiros” estrangeiros, muitos soldados estrangeiros combateram ao lado das forças em conflito não como soldados de um Estado aliado, como a África do Sul ou o Zaire, mas contratados. Como faltavam fundos próprios para as forças combatentes, os aliados estrangeiros fizeram o papel de financiadores desse tipo de atividade. A maior necessidade era de homens que tivessem experiência militar e que fossem capazes de operar armamentos modernos. Os relatos precisos do chefe da força tarefa da CIA para Angola demonstram a percepção da época sobre esse tipo de atividade. Segundo Stockwell (1997: p.183) “os mercenários que apareceram anteriormente em guerras africanas foram sempre grupos desorganizados, egoístas, ineficazes e não militares”.²⁵ Essa percepção se confirmaria pouco tempo depois do recrutamento desses soldados. A maioria dos europeus contratados eram aventureiros, com pouca

²⁵ Tradução livre de “The mercenaries who have appeared in previous African wars have been a mixed bag, more often self-serving, ineffective, unmilitary”.

ou nenhuma experiência militar. Os antigos militares eram, por sua vez, homens que haviam sido expulsos de suas forças armadas por problemas disciplinares, por falta de equilíbrio emocional ou muitas vezes por crimes cometidos. (STOCKWELL, 1997: p.222) Muitos dos soldados recrutados nem se apresentaram ao serviço enquanto que outros debandaram em seu primeiro contato com o inimigo. (Ibid.: p.247)

Embora a relação entre o panorama da segurança e a economia política de Angola seja um ponto focal do conflito que viria a se desenvolver nos anos seguintes, é muito difícil que justifiquemos o início da guerra, no pós independência, por motivos econômicos. As maiores influências foram, de acordo com autores que estudam a história da guerra em Angola, o panorama desenhado durante as guerras de independência, onde três grupos dividiam o poder, incapazes de cooperar, somada à influência internacional, tanto sistêmica, quanto regional, evidenciada pela atuação de duas potências da região, o Zaire e a África do Sul, que tentavam, cada um por seu lado, instalar no governo partidos que se alinhassem com seus interesses. (HODGES, 2004: p.9) De acordo com Minter, “o cenário foi consequência quer da herança de divisões angolanas quer da dinâmica da Guerra Fria.” (1998: p.23) Os grupos, incapazes de se imporem sobre os outros, buscaram, cada um deles, se alinhar de acordo com as tensões regionais e globais, para obter meios que permitissem vencer seus concorrentes. Como veremos adiante, a importância da economia para o conflito angolano se desenvolveu em um momento posterior.

O MPLA, com o apoio dos cubanos, conseguiu garantir uma vitória inicial sobre o FNLA e também sobre a UNITA e seus aliados sul-africanos. Pouco tempo depois, o congresso norte-americano aprovou um projeto que proibia o apoio secreto a operações em Angola. O grande fluxo de ajuda que havia ajudado a armar a FNLA e a UNITA se esgotou, ao menos momentaneamente. (MINTER, 1998: p.26) Com o fim do apoio americano, os sul-africanos retiraram suas colunas de blindados do país, embora tenham mantido, em menor escala, o apoio à UNITA. A FNLA foi vencida de maneira mais contundente, forçada a se retirar ao Zaire, e desde então não teve mais

capacidade de mobilizar recursos para reformular sua ofensiva contra o MPLA. A UNITA, embora repelida do entorno da capital e sem o amplo apoio norte-americano/sul-africano, manteve-se como uma grande ameaça, passando a se utilizar de táticas de guerrilha, baseada principalmente na região central e sul do país. O Zaire, antes o grande aliado da FNLA, passou também a auxiliar a UNITA. Seria a UNITA que faria o contraponto ao Estado angolano controlado pelo MPLA pelas próximas décadas. O MPLA, por sua vez, teve que condicionar a construção do Estado independente angolano à presença da ameaça de um grupo guerrilheiro e à guerra civil, que cresceria e diminuiria de intensidade nos anos seguintes.

2.2.2 A formação do Estado independente angolano no ambiente de conflito interno

A economia colonial de Angola funcionava principalmente baseada nos colonos portugueses, ao redor da produção agrícola para exportação. O principal produto de exportação era o café, mas haviam também diversos setores industriais em crescimento em Angola antes da independência. Os recursos minerais, fundamentais para a análise que desenvolveremos, o diamante e principalmente o petróleo, ainda não eram parte fundamental da economia angolana, embora já começassem a surgir como recursos importantes. (NEWITT, 2008: p.62) Até a descoberta de petróleo em Angola, as colônias portuguesas na África nunca chamaram atenção por sua importância econômica. Isso não significa que não tivessem importância para seus colonizadores, mas a falta de recursos naturais “evidentes” é um dado marcante de Angola em seus tempos de colônia. Em 1973, o petróleo respondia por 30% das exportações angolanas, mas esse valor decaiu com a guerra civil de 1975-76. (MINTER, 1998: p.30)

O MPLA, controlador da capital Luanda, tinha como mais natural a reivindicação do “Estado”, e se declarou o governo de Angola independente. O partido tinha conexões com antigas lideranças coloniais e era apoiado pelo governo português. As outras duas partes, UNITA e FNLA, no entanto, se colocavam como as legítimas merecedoras da herança do Estado angolano

português, seja por seu papel na guerra de independência, seja por sua posição internacional. Os dois grupos apoiados pelo ocidente reivindicavam serem guerreiros da liberdade, contra a opressão do MPLA ligado à União Soviética. Embora os três já estivessem há tempos lutando pelo poder em Angola, nenhum deles foi efetivamente responsável pela derrota portuguesa, assim como também não conseguiram mobilizar recursos suficientes para construir uma supremacia capaz de submeter os outros grupos e a totalidade da sociedade. (MINTER, 1998: p.23)

O MPLA, por estar sediado na capital e em outros grandes centros, herdou o sistema burocrático do antigo Estado colonial português. Isso não significou, no entanto, que o MPLA tivesse o controle efetivo do Estado. A economia colonial portuguesa era altamente estatizada e burocratizada, e o MPLA herdou esse controle adaptando-o a uma organização socialista. (CHABAL, 2008: p.3) Minter descreve da seguinte forma as antigas colônias independentes de Portugal:

Os governos independentes assumiram o controle das suas economias num estado de colapso. Aspectos positivos como a indústria petrolífera angolana eram poucos. Na década anterior as economias coloniais tinham conseguido um crescimento substancial baseado nas exportações tradicionais e serviços, e na produção industrial de pequena-escala. Mas tal ímpeto de desenvolvimento baseava-se no alargamento da presença portuguesa e na coerção da força de trabalho africana rural. Com a independência esses dois suportes da economia colonial ruíram, abrindo uma brecha que os novos Estados não conseguiram preencher. (MINTER, 1998: p.31)

Essa forma de organização colonial exigia que a burocracia funcionasse, e o MPLA carecia de quadros preparados para assumir o desafio. O Estado angolano foi primeiro esvaziado, com a retirada portuguesa, para depois nascer já como um Estado falido, pela incapacidade dos quadros do MPLA. Angola como Estado independente se iniciou, em

1975, como um “corpo vazio”. Sem a burocracia que o sustentava quando era uma colônia portuguesa, o Estado não foi derrubado e ocupado por uma força opositora, mas mais precisamente abandonado. A inexistência de um grupo que conseguisse mobilizar recursos suficientes para pacificar o território, somada à incapacidade do MPLA de, ou reestruturar, ou fazer funcionar a antiga burocracia “deixada” pelos portugueses, fez com que o novo Estado angolano fosse fundado já “falido”. Apesar de o debate a respeito da fragilidade estatal e dos Estados falidos ter se desenvolvido principalmente a partir do final dos anos 1980 e com maior intensidade nos anos 1990, podemos observar que a fragilidade de Angola ultrapassa a demarcação clássica do limite do final da Guerra Fria. Na verdade é difícil que identifiquemos para Angola o momento do “fracasso”, ou da “falência” do Estado. É importante que identifiquemos, de qualquer forma, como esse fenômeno se desenvolveu mesmo numa época em que o tema da fragilidade Estatal não tinha relevância.

A situação de Angola durante a Guerra Fria, e principalmente nos anos que sucederam a sua independência, era bem mais complicada do que uma guerra civil em que um grupo desafia o Estado. O fato de o governo português ter “abandonado” o poder em Angola deixou um vácuo de poder que não pode ser ocupado por nenhum dos grupos em conflito. A burocracia estatal colonial era formada, em sua maioria, por imigrantes portugueses. Quando esses portugueses, mais de 300 mil, fugiram de Angola na iminência da guerra civil, não haviam nativos com a formação necessária para ocupar os postos abertos. De um Estado inexistente, Angola passou para um estado totalmente ineficaz, pela falta de pessoal qualificado para as funções, e ainda ameaçado por uma guerra civil com três partidos em oposição.

Além do desafio interno da guerra civil, que dividia o território angolano em zonas controladas ou amplamente ameaçadas pelos diferentes grupos em conflito, havia também séria dificuldade em legitimar o regime internacionalmente. Na lógica da Guerra Fria, os grupos guerrilheiros pró ocidente se justificavam, conforme já mencionado, como combatentes da liberdade contra um regime comunista opressor. (BIRMINGHAM, 2002:

p.147) A opinião pública ocidental era amplamente favorável à Jonas Savimbi e à UNITA. O Estado angolano sofria, portanto, com a divisão ideológica interna tanto quanto com a divisão ideológica internacional.

A falta de consenso quanto à legitimidade do governo da MPLA criava sérias dificuldades em negociar ajuda para estruturar o Estado angolano. As potências ocidentais estavam não preocupadas em “empoderar” o governo, mas sim em dificultar ao máximo que se tornasse um Estado comunista poderoso. E, se possível, substituí-lo por um regime afinado com o seu alinhamento na Guerra Fria. Os Estados Unidos, por exemplo, se envolveram profundamente na Guerra Civil em Angola nos anos que se seguiram à independência. Embora não tenham declarado apoio aberto a nenhuma das facções em conflito, a CIA liderou um programa intenso de apoio à UNITA e à FNLA, como forma de tentar evitar a vitória do MPLA. A operação da CIA não tinha como objetivo a vitória das partes aliadas aos Estados Unidos. Stockwell classifica como “no win” a ordem recebida a respeito da operação em Angola. O objetivo da CIA era, na verdade, dificultar e retardar ao máximo a vitória do MPLA e, conseqüentemente, da União Soviética. (STOCKWELL, 1997: p.45) Além disso, era uma questão de grande preocupação para os americanos que não ficassem relacionados publicamente à operação em Angola. Os EUA haviam acabado de se retirar do Vietnã, depois de uma guerra longa que havia custado milhares de vidas de americanos e milhões de dólares dos contribuintes. A derrota americana prejudicou a posição internacional dos Estados Unidos aos olhos da opinião pública e do congresso nacional. A similaridade entre a operação altamente impopular do Vietnã e uma possível intervenção aberta em Angola fizeram com que os Estados Unidos optassem por uma operação secreta, sem envolvimento de homens ou tropas, utilizando aliados locais e externos para fornecimento de ajuda. (BIRMINGHAM, 2002: p.147)

A dinâmica internacional em torno de Angola torna ainda mais complexo o quadro interno já altamente complexo descrito anteriormente. O Ocidente, e principalmente os Estados Unidos, dependentes de petróleo, haviam sofrido com o embargo da OPEP de 1973. Angola se tornou uma

fonte interessantíssima para suprir a súbita escassez de óleo. De um produto menor na economia angolana, o petróleo logo se tornou o principal produto do país. Os poços eram controlados, no entanto, pelo governo do MPLA, aliado aos soviéticos. A americana *Gulf Oil* explorava o petróleo em Angola, e necessitava da segurança fornecida pelos angolanos e cubanos. De acordo com seus interesses econômicos, a *Gulf Oil* apoiava e mesmo financiava o mesmo regime pró soviético que o governo americano tentava derrubar. Se olharmos de outra perspectiva, pelo lado oposto, forças cubanas garantiam a segurança de uma empresa norte-americana na exploração de petróleo para venda ao bloco ocidental. (MINTER, 1998: p. 200)

Esse tipo de contradição demonstra, por um lado, a importância dos recursos naturais angolanos, principalmente do petróleo, que gerou contradições que desafiam o alinhamento supostamente simples da Guerra Fria, ao mesmo tempo que demonstra que existem múltiplas camadas de interesse que se sobrepõe quando tratamos de Angola. Ao mesmo tempo que a política ocidental lutava por desestabilizar o regime angolano, a economia favorecia o fortalecimento desse mesmo regime. Os interesses econômicos estão por trás de grande parte das ações que guiam os atores no cenário angolano, e a disputa fundamental pelo poder do Estado, entre MPLA e UNITA, poderia em boa medida ser reduzida, como veremos, ao acesso ao tesouro mais valioso de Angola, os royalties provenientes da produção de petróleo. Como veremos adiante, a retórica ideológica que cercou o conflito durante os anos da Guerra Fria, seja ao justificar a batalha contra o regime branco de minoria na África do Sul, sejam os gritos de liberdade ou igualdade entoados por cada um dos lados, se mostraram de pouca relevância com a retomada do conflito nos anos 1990.

2.3 Anos 1980 e a privatização do Estado angolano

A situação de Angola nos anos 1980 é considerada por diversos autores como uma fase totalmente diversa da enfrentada nos anos pós independência. De fato, embora os grupos em conflito continuassem os

mesmos, as mudanças na própria dinâmica da Guerra Fria, em si um período altamente heterogêneo, repercutiram gravemente na situação angolana. A União Soviética começa a reduzir seus esforços na África, ao mesmo tempo que os Estados Unidos, durante os governos de Ronald Reagan, se envolvem numa política externa mais agressiva contra os grupos ligados ao bloco comunista. Cuba tornava a situação mais complexa ao tentar firmar sua própria reputação internacional, independentemente da URSS. Na África do Sul, derrotada em combate em Angola nos anos 1970, manifestações no bairro de Soweto, em Johannesburgo, ameaçam a estabilidade do regime do apartheid, que ainda pode jogar com o apoio americano enquanto se estende a presença cubana na região. (BIRMINGHAM, 2002: p. 155)

Nos anos 1980 o apoio americano a movimentos guerrilheiros, que havia sido proibido depois de descoberto o envolvimento em Angola, foi novamente liberado. Isso possibilitou que o governo americano voltasse a investir recursos na UNITA, que cresceu consideravelmente de poder no período. O apoio sul-africano também foi ampliado em meio a problemas internos que desestabilizavam o regime, e pressões externas contra o Apartheid. As negociações de paz relativas à guerra de independência da Namíbia, que envolviam os EUA, a URSS, África do Sul e Cuba, acabariam culminando também no tratado de paz em Angola, principalmente depois que a UNITA conseguiu retornar de seu movimento guerrilheiro para uma guerra aberta, com apoio de seus aliados externos. (MINTER, 1998)

Soma-se a essa situação externa o fato de o governo angolano se reestruturar, abandonando as tentativas de construção de um Estado socialista clássico. O governo angolano passa, a partir de 1985, a criar uma forma de desenho político muito particular, que incluía privatização dos bens do Estado favorecendo membros das elites Estatais, liberalização do mercado, e por meio desta, a participação do próprio Estado em atividades “ilícitas” e no mercado informal. Era a situação única de Angola, que unia uma guerra civil internacionalizada, a riqueza proveniente da exploração do petróleo, que tornava possível esse quadro. Foram mantidas empresas estatais para exploração do petróleo e de diamantes, mas diversas outras

empresas do governo, a mesmo o pequeno parque industrial angolano, foram privatizados. (HODGES, 2004) O apoio da sociedade, tanto do lado da UNITA quanto do MPLA, se dava pela simples promessa de sobrevivência, sendo das ameaças do grupo opositor ou da miséria e da fome. O Estado angolano do período se constrói de forma a tornar a corrupção, que já era endêmica, em um processo sistêmico, institucionalizando, através do Estado, os mecanismos clientelistas. (MESSIANT, 2008: pp. 95-98)

Garantido o apoio interno ao menos pelo seu lado do conflito, principalmente através do patrocínio e das garantias alimentares às grandes cidades, o partido MPLA passou, sistematicamente, durante os anos 1980, a privatizar os bens do Estado para membros bem relacionados do partido. Nesse processo, ao mesmo tempo que se criou uma rede de dependências que garantiria o poder do Estado, principalmente de seu dirigente José Eduardo dos Santos, beneficiando indivíduos e grupos ligados ao partido, foi possível também diminuir os gastos e obrigações do governo. O Estado perdeu poder e importância, e também a estrutura do partido em si, mas uma elite formada por dirigentes e chefes do exército, ligadas ao presidente e muito bem colocada nos postos mais importantes das empresas, manteve e aumentou sua dominação no país. (HODGES, 2004: pp.80-81)

As primeiras reformas econômicas ocorreram em 1987, principalmente causadas pelas baixas nos preços do petróleo durante os anos 1980. O objetivo era conduzir Angola de uma economia planejada, dominada por empresas estatais, para uma economia de mercado. Em 1989 como parte dos planos de reestruturação, Angola se tornou membro do FMI e do Banco Mundial. As reformas propostas foram seguidas de forma vaga, e de 1987 até 2001, o governo angolano lançou nove programas econômicos com o objetivo de reestruturar o sistema econômico angolano. As reformas sofreram, em diversos momentos, mudanças de direção, e foram incapazes de estabilizar a economia angolana. Foram, no entanto, constantemente envolvidas em processos de corrupção, que como já salientamos, favoreceram a rede clientelista estabelecida ao redor da elite angolana. (HODGES, 2004: p.113)

A situação da fragilidade do Estado em Angola no pós independência, formada pela incapacidade de tornar efetivo um modelo de Estado socialista somado ao conflito interno, se torna, a partir de meados dos anos 1980, uma espécie de “fragilidade planejada”. A incapacidade de fato abre espaço a uma “opção”, em certa medida, pela fragilização do Estado. As elites ligadas ao governo se beneficiam da riqueza gerada principalmente pelo petróleo, enquanto que elites aliadas se beneficiam do contrabando e do comércio ilegal, ao qual o governo angolano faz vista grossa. Nesse momento se torna claro que a falta de instrumentos do Estado para controlar a corrupção e os gastos ilícitos favorecia uma camada bem colocada da sociedade angolana. A guerra que dividia o país garantia o “apoio” ao Estado e ao partido, não em termos de popularidade, mas pelas opções de sobrevivência que se apresentavam ao povo angolano. Com isso, não seria necessário que o Estado se mantivesse através de prestação de serviços ou desenvolvimento econômico a sua população. A sobrevivência fornecida pelo Estado (ou, pelo outro lado, pela UNITA) através da segurança contra o grupo opositor e da distribuição de alimentos, era suficiente para sustentar o Estado perante a sociedade. A luta ideológica havia deixado até de ser um mero pretexto, já que a desconstrução do socialismo soviético instaurado pelo MPLA havia esvaziado o partido ideologicamente. A guerra, se mantida em intensidade moderada, sem riscos de derrota, se tornou o fator que legitimava a permanência dos grupos no poder, cada um por seu lado. (MESSIANT, 2008) Esse seria o pano de fundo da guerra civil nos anos 1990, já se formando mesmo antes do final da Guerra Fria. A fragilização do estado era o meio pelo qual era possível o acesso ao bens públicos pelos membros do MPLA. Por seu lado, a UNITA se beneficiava também do controle de áreas de exploração de diamantes, como veremos adiante. Foi esse quadro o resultado de quase 15 anos de guerra durante a Guerra Fria.

2.4 Os anos 1990 e a retomada da guerra

Quando observamos o conflito em Angola, é comum destacarmos

suas causas e motivações sob a ótica da Guerra Fria. É claro que o conflito em Angola se deu amplamente influenciado pelas forças do período, mas se investigarmos a permanência do conflito no pós Guerra Fria, fica muito difícil que justifiquemos sua existência simplesmente baseada no jogo geopolítico bipolar. Seria mais preciso dizer que as potências se utilizaram dos grupos de poder locais tanto quanto os grupos locais se utilizaram da Guerra Fria com a finalidade de receber recursos do exterior e bancar sua tentativa de monopolizar o poder da força em seu território. O clientelismo típico da Guerra Fria é fundamental para a forma com que o conflito se desenvolveu, e talvez um forte motivo para a escala do conflito. Com sinais da vontade da UNITA em negociar com o MPLA em 1976, é possível até supormos que o conflito pudesse ter terminado nesse momento, sem a intervenção dos Estados Unidos ou da União Soviética. O fato é que, mesmo com a retirada das potências no início dos anos 1990, o conflito em Angola não se encerrou.

Com a aproximação do final da Guerra Fria, a União Soviética e os Estados Unidos, após encontro que tratava da independência da Namíbia, acordaram por apoiar também um processo de paz em Angola. A União Soviética já vinha, sistematicamente, abandonando seus interesses na África. Os líderes da UNITA e do MPLA, assinaram, em 1991, em Portugal, um acordo de paz que previa o fim das hostilidades e a celebração de eleições. O tratado de paz para a Namíbia, que incluiu Angola nas negociações, já havia incluído a retirada das forças cubanas de Angola e o fim da intervenção sul-africana no conflito. A paz de 1991 foi resultado dessas mesmas negociações, com as retiradas de forças internacionais já garantidas, iniciadas pela União Soviética, Cuba, Estados Unidos e África do Sul sobre a Namíbia. (MINTER, 1998)

O acordo de paz de Bicesse tinha por objetivo, além da celebração de eleições, desmobilizar os 152 mil combatentes e integrar tanto combatentes da UNITA como forças do governo do MPLA, formando as novas Forças Armadas Angolanas (FAA). As eleições foram acompanhadas por observadores internacionais que as consideraram livres e legítimas pela ONU, que promoveu uma missão nesse sentido. Mais sobre a participação

da ONU no conflito angolano nos anos 1990 poderá ser visto na próxima seção desse capítulo. O resultado das eleições foi a vitória do MPLA no congresso, onde obteve grande maioria, e de seu candidato, José Eduardo dos Santos, para a presidência. Com sua derrota, e vendo sua participação diminuída no novo desenho político angolano, Jonas Savimbi levou a UNITA e o país de volta à guerra contra o MPLA, dessa vez eleita democraticamente para o governo.

A guerra que se iniciou após o fracasso das eleições era uma herança da guerra que se travou nos anos 1970 e 80 envolvida em um ambiente totalmente novo. A disputa entre os blocos socialista e capitalista havia terminado, e junto com ela a tensão constante da expectativa de um conflito armado generalizado entre as potências. A tendência global foi a diminuição das forças armadas, que incluía a desmobilização de tropas e a liquidação de grandes arsenais. O mundo se encheu de armas a baixo custo e de fácil acesso, principalmente provindas do Leste Europeu. Ao mesmo tempo que os combatentes angolanos perderam o apoio que recebiam das potências, encontraram grande facilidade em adquirir novas armas no mercado internacional. Essa mesma tendência de diminuição das forças armadas na maioria dos países também liberou “no mercado” diversos militares altamente treinados, que agora estavam desempregados. Esse novo contexto, como já vimos no primeiro capítulo, foi a base para a grande expansão das empresas de segurança privada no período, e teve grande influência no conflito angolano.

Uma diferença fundamental desse novo período da guerra é que, enquanto nas décadas anteriores os dois combatentes lutavam, em parte, pela legitimidade do reconhecimento da comunidade internacional, no pós-Guerra Fria formou-se um consenso internacional de que o MPLA, vencedor das eleições, era de fato o representante legítimo de Angola, e a UNITA, antes amplamente apoiada pelo Ocidente, agora se tornava um ator “ilegal”, que convivia no limite entre um grupo de guerrilha, com fins políticos, e um grupo criminoso, que buscava apenas garantir e manter o acesso aos preciosos recursos da área que ocupava. Como pudemos ver, a importância

dos recursos angolanos aumentou conforme se desenvolveu a guerra interna. O conflito sempre proporcionou um vultuoso montante de recursos à UNITA, fosse pela exploração de diamantes, fosse pela ajuda internacional recebida. Com o fim da Guerra Fria, Savimbi continuou tendo acesso aos diamantes, mas perdeu os apoios fundamentais dos EUA e da África do Sul. (MINTER, 1998: pp.202-203; 215)

Com o fim da ajuda internacional nos anos 1990, a principal fonte de recursos da UNITA passou a ser a exploração de diamantes. As sanções internacionais contra o comércio de diamantes que ajudavam a financiar a guerra civil, de pouco adiantavam, como veremos mais adiante no capítulo. O governo do MPLA, que detinha a exclusividade de distribuição de licenças para mineração e comércio de diamantes muitas vezes comprava os diamantes extraídos pela UNITA e revendiam como pedras “legais” no exterior. A contradição está ligada ao alto grau de corrupção dentro do Estado, relacionada à falta de unidade e controle. A situação demonstra, por outro lado, a falta de decisão em vencer a guerra contra a UNITA em comparação aos ganhos econômicos que essa mesma guerra trazia. Mesmo que as vendas de diamantes financiassem a continuidade da guerra, a situação de ilegalidade do comércio das pedras criava boas perspectivas de lucro para membros do MPLA. A UNITA não tinha força suficiente para sobrepujar definitivamente o MPLA e tomar o governo, tornando a situação extremamente cômoda para os contrabandistas do lado do governo, que não se sentiam ameaçados pelo grupo opositor. O quadro fica mais evidente quando pensamos na situação de “nem paz, nem guerra” que se criou no final dos anos 1990, quando os dois grupos estabeleceram regiões de domínio, mas não combatiam um ao outro com decisão para vencer a guerra. O esforço para vencer a UNITA não valia os benefícios que a vitória poderia trazer. O comércio de diamantes já beneficiava membros do exército e do partido (embora não o estado angolano em si e muito menos o povo), e a guerra era a maneira pela qual era possível se beneficiar desse tipo de comércio, que não existiria em uma sociedade “pacificada”. (HODGES, 2004)

A situação inicial do conflito em 1992, favoreceu Jonas Savimbi e a

UNITA. Logo após as eleições, ocorridas em setembro, o governo do MPLA não estava preparado para uma retomada do conflito, ainda mais depois de haver perdido o apoio de seus aliados tradicionais, como a União Soviética, e a fundamental presença das tropas cubanas, que haviam se retirado de acordo com os termos dos Acordos de Bicesse. Já Savimbi havia conseguido comprar grandes quantidades de armas no Leste Europeu, principalmente da Ucrânia, graças ao dinheiro acumulado com as vendas de diamantes extraídos das áreas controladas pela UNITA. Sem a ajuda dos cubanos, as FAA não conseguiram conter a ofensiva da UNITA, que avançou até perto do litoral. A situação se complicou quando a UNITA tomou as instalações petrolíferas em Soyo, no litoral norte do país. Com a ameaça a sua principal fonte de renda, o petróleo, o MPLA procurou ajuda no exterior, e encontrou na empresa *Executive Outcomes*, caso que veremos com mais atenção no terceiro capítulo.

Durante os anos 1990 até o final da guerra em 2002, Angola conviveu com o conflito civil intermitente. Curtos períodos de “paz” foram mais precisamente classificados de períodos de “nem paz, nem guerra” (MESSIANT, 2008), situações em que os combates davam lugar a uma tensa paz, na qual o país se mantinha dividido em dois territórios, ocupados pelo governo ou pela UNITA, e uma vasta “área cinzenta” de insegurança, sem domínio efetivo de nenhuma das duas partes. Esse período marcante, de 1994 a 1998, ficou marcado pela falta de capacidade de negociação e interlocução da ONU, que acabou guiando o país a um inevitável retorno ao conflito civil, que durou de 1998 a 2002, em uma de suas fazes mais sangrentas. (BIRMINGHAM, 2002) A seguir, veremos brevemente o papel da ONU nas negociações durante os anos 1990, os desenvolvimentos das economias de guerra que patrocinaram os dois lados em conflito, e no terceiro capítulo, a participação das empresas de segurança privada em Angola.

2.5 A participação da ONU no conflito angolano nos anos 1990

O processo da paz em Angola nos anos 1990 foi conduzido pela ONU, através de uma série de diferentes missões. Ao todo foram quatro missões de *peacekeeping* diferentes. As quatro missões representam quatro momentos diferentes do conflito, mas todas elas foram lançadas, de certa maneira, na esteira do fracasso da manutenção da paz pela missão anterior. Com exceção da primeira missão, a “UNAVEM I”, estabelecida em dezembro de 1988, que tinha como objetivo acompanhar a retirada das tropas cubanas do país, todas as outras missões apresentaram um grau relativo de fracasso, seja por incapacidade da organização, seja por limitações do próprio processo de paz. A primeira missão foi considerada bem sucedida pois as tropas cubanas de fato se retiraram de Angola completamente no ano de 1991. No entanto, como veremos, é duvidoso se o fato colaborou para um processo duradouro de paz. (MORETTI, 2009)

A primeira missão da ONU em Angola, a UNAVEM I, estabelecida no final de 1988, foi criada na seqüência de uma série de acordos para a independência da Namíbia. Uma das condições colocadas pela África do Sul nos acordos era a retirada total das tropas cubanas de Angola. Para isso, os governos cubano e angolano acionaram as Nações Unidas para que acompanhassem a retirada dessas tropas e o cumprimento total dos acordos estabelecidos entre o governos angolano, cubano e a África do Sul. Essa missão foi declarada bem sucedida e encerrada em 1991, depois que mais de 50 mil cubanos deixaram o país. A missão foi encerrada depois da assinatura do Tratado de Paz de Bicesse, negociado sem a participação da ONU, e conduzido pelos Estados Unidos, União Soviética e Portugal. Essa missão seria, em seguida, substituída por uma segunda missão de paz. (UN, 2000a)

A UNAVEM II, estabelecida em maio de 1991, tinha como objetivo monitorar o cessar fogo assinado pelo MPLA e pela UNITA. Menos de um ano depois, em março de 1992, seu mandato foi ampliado para que verificasse as eleições presidencial e legislativa que ocorreriam, fruto dos tratados assinados entre os partidos. (UN, 2000b) A missão da ONU recebeu um papel relativamente pequeno, já que não era nem uma missão de

peacekeeping nem uma missão de mediação. (PAULO, 2004) Apesar de a ONU ter considerado as eleições em Angola justas, o não reconhecimento dos resultados pela UNITA levou o país de volta à guerra. A missão não contava com capacidade suficiente para garantir a implementação do resultado das eleições, com apenas 350 observadores militares e 90 observadores policiais. (Ibid.) Com o fracasso da manutenção da paz depois das eleições, e da retomada do conflito entre MPLA e UNITA, a UNAVEM II teve novamente seu mandato revisado, em 1993, dessa vez para tentar firmar um novo acordo entre as partes conflituosas. Assim se seguiram uma série de fracassos nas rodadas de negociação mediadas pela ONU. Nesse período foram requisitados mais mil “capacetes azuis”, uma condição colocada pela UNITA para a assinatura de um novo tratado de paz, pedido que foi negado pelo Conselho de Segurança da ONU. Essa missão prosseguiu em Angola até 1995, quando foi substituída por uma nova missão, depois que os dois partidos em guerra em Angola assinaram o protocolo de Lusaka em 1994. Veremos mais adiante, no capítulo III, que as circunstâncias que levaram à assinatura do tratado de Lusaka tiveram muito pouca relação com esforços da ONU, e muito mais com o esforço ofensivo decisivo das forças do governo angolano em parceria com a *Executive Outcomes*.

A terceira missão da ONU em Angola, a UNAVEM III, foi estabelecida em conseqüência da assinatura do protocolo de Lusaka no final de 1994, e deveria acompanhar o processo de paz, principalmente monitorando o desarmamento e a desmobilização das tropas da UNITA, incorporação de parte de seu efetivo às Forças Armadas Angolanas e à Polícia Nacional Angolana. De maneira geral, o Protocolo de Lusaka previa que fossem retomados os esforços de paz acordados em 1991. (UN, 2000c) Estabelecida em 1995, a UNAVEM III obteve pouco sucesso em sua missão, já que a UNITA deixou de cumprir com o cronograma estipulado pela ONU e, não apenas manteve, mas aumentou seus estoques de armas e suas forças militares. O governo angolano, pelo outro lado, também investiu, numa corrida armamentista para uma visível retomada do conflito. (BIRMINGHAM, 2002) Nesse período a ONU também foi responsável por uma série de

sanções contra a UNITA, sanções essas que se mostraram amplamente ineficazes. (PAULO, 2004) As receitas com a venda ilegal de diamantes cresceram, e os líderes do grupo mantiveram, em grande medida, o seu tráfego internacional, principalmente dentro da África. As sanções estabelecidas pela ONU surtiram pouco efeito, de forma que a UNITA não apenas manteve, mas aumentou seu poder desde a paz assinada em Lusaka. O resultado foi a possibilidade da retomada do conflito alguns anos depois da assinatura da paz de 1994. Em 1997, quando era prevista a retirada das forças de segurança da ONU e ficou constatado que pouco havia sido conquistado em relação aos objetivos iniciais estabelecidos, foi preparada uma nova missão para substituir a UNAVEM III. (Ibid.)

Em junho de 1997 o MONUA assumiu a missão que anteriormente tinha sido responsabilidade da UNAVEM III. Os objetivos dessa missão permaneceram basicamente os mesmos da missão anterior, verificar o cumprimento da desmobilização das tropas da UNITA assumidas com a assinatura do Protocolo de Lusaka e a normalização do controle do território angolano pelo Estado. (UN, 2000d) Desde a assinatura da paz em 1994, o território angolano esteve dividido em dois, com a UNITA controlando um “Estado dentro de um Estado”. Essa missão recebeu um efetivo maior do Conselho de Segurança, de 1500 homens, uma quantidade ainda muito inferior ao necessário para manter a paz no país. (PAULO, 2004) Além de não ser capaz de retomar o controle do Estado angolano de todo o território do país, a missão não foi capaz de restabelecer a confiança entre os dois partidos, fator fundamental para o desenvolvimento dos esforços de paz. A missão da ONU fracassou em atender os objetivos estabelecidos, e ainda enfrentou o retorno do conflito em 1998, depois que a UNITA voltou a assumir a ofensiva contra o Estado angolano. Essa ofensiva foi possível em parte pois a missão da ONU não teve capacidade de garantir o desarmamento e a desmobilização das tropas da UNITA e do governo acordadas com a assinatura do tratado em 1994. A falta de credibilidade da ONU e das missões por ela estabelecidas levou a que tanto a UNITA como o governo do MPLA exigissem sua retirada do país. De fato, com o final do mandato da missão em 1999, o Conselho de Segurança decidiu não renovar

o mandato mesmo com o país mergulhado no renovado conflito civil. A ONU se limitou, a partir daí, a pequenas missões humanitárias dirigidas por um pequeno escritório com cerca de 30 funcionários. (Ibid.) O acordo de paz assinado em 2002, que finalmente encerrou o conflito civil em Angola, foi assinado entre um vencedor, o governo do MPLA, e um vencido, a UNITA, sem qualquer influencia notável da mediação da ONU.

A influência internacional no conflito angolano, exercida através da ONU, demonstra uma série de limitações da organização internacional levantadas no primeiro capítulo. Em primeiro lugar, o afastamento das potências de seu envolvimento em conflitos distantes. Os tratados firmados no final dos anos 1980, apoiados pela URSS e pelos EUA, significaram o afastamento das duas forças, em comum acordo, do conflito angolano ao qual estiveram tão envolvidas durante as décadas anteriores. A diminuição do interesse internacional no conflito angolano de certa forma se estendeu também à fase pós-Guerra Fria e à participação da ONU. Essa falta de interesse da comunidade internacional, principalmente das potências, em se envolver em conflitos distantes, como os conflitos africanos, contrasta, por exemplo, com a participação da ONU na guerra dos Bálcãs, conflito contemporâneo à segunda fase do conflito em Angola (1998-2002). Durante esse período, o Conselho de Segurança deu evidentemente mais relevância ao conflito na Europa. (PAULO, 2004) A missão em Angola teve sempre de conviver com tropas pouco preparadas e em pequeno número, cedidas por países pequenos, e falta de recursos financeiros para conduzir as operações. De acordo com a chefe das missões até 1993, o mandato concedido pela ONU para Angola era como "pilotar um 747 com combustível suficiente apenas para um DC-3". (Ibid.) A ONU demonstra também falta de capacidade por limitações da própria instituição. A presença de soldados desarmados, por exemplo, foi pouco eficaz para controlar as revoltas que se seguiram às eleições, e diversos membros da missão acabaram feridos ou mortos por um dos dois lados conflitantes. A falta de confiança nos negociadores designados e a falta de força estabelecida pelos mandatos acabou deixando a ONU, e conseqüentemente a participação da comunidade internacional, irrelevantes para o conflito e para o processo de paz em

Angola.

2.6 A inserção econômica internacional angolana: petróleo e diamante

Com o final do intenso apoio internacional para o conflito angolano no final dos anos 1980, e o retorno à guerra em 1992, os grupos passaram a buscar novas fontes de financiamento para seus gastos militares. A guerra em Angola nos anos 1990 se desenvolveu intimamente ligada à economia do país e à exploração de seus recursos minerais, o petróleo e o diamante. A exploração dos recursos naturais permitiu o continuado financiamento da guerra, e foi de importância fundamental para o envolvimento das empresas de segurança privadas no conflito. Como vimos no primeiro capítulo, diversas das empresas militares estão ligadas a grandes conglomerados financeiros. No caso de Angola, os interesses econômicos foram fundamentais para o envolvimento das empresas de segurança privada no país. Essa inserção seguiu duas lógicas concomitantes. Por um lado, o governo e a UNITA basearam o financiamento da guerra na exploração dos recursos naturais. Dessa forma, as fontes desses recursos, as áreas de exploração e as vias de escoamento se tornaram os alvos preferenciais das ações das duas partes. O interesse do governo angolano em fortalecer a segurança nas áreas de importância econômica acabou se traduzindo no crescimento das atividades de segurança privada no país. Por outro lado, a crescente importância dos recursos angolanos na economia internacional mobilizou grandes empresas de exploração mineral a viabilizar suas operações no ambiente violento angolano, movimento que aproximou as empresas de segurança internacionais do contexto angolano.

Angola é um dos países africanos mais beneficiados com recursos naturais. Além de sua riqueza mineral, o país conta também com grande capacidade para a agricultura, com vastas regiões férteis, e com potencial para diversas culturas. Na época de sua independência o país era um exportador líquido de alimentos e produtos agrícolas, sendo o café o item

mais importante, dentre diversos outros produtos exportados. Os anos de guerra, insegurança e de economia centralizada mal administrada levaram o país a uma recessão que, com altos e baixos, perdura desde a independência. De todos os produtos angolanos, apenas o petróleo e o diamante cresceram de produção. Todas as outras áreas da economia decaíram, incluindo a produção agrícola. Essa situação fez com que o país se tornasse altamente dependente da importação de alimentos e de ajuda externa para poder suprir as necessidades. Nesse sentido, se tornaram fundamentais os lucros obtidos com a exportação de petróleo para a manutenção do abastecimento do país. (HODGES, 2004: pp.100-101)

2.6.1 Petróleo

A produção de petróleo em Angola cresceu em ritmo acelerado. Superou o café como o maior produto de exportação do país em 1973, e continuou a aumentar sua importância para as exportações angolanas. Parte desse crescimento relativo da produção também foi causada pelo decréscimo da produção nas outras áreas da economia. Apesar dos preços internacionais decrescentes desde o começo dos anos 1980, o país conseguiu compensar essas perdas aumentando sua produção. Desde 1983 a produção de petróleo angolana cresceu seis vezes, e com novas descobertas de reservas a tendência é que a produção continue sua trajetória de crescimento. (HODGES, 2004: p.141) Durante os anos 1990 o petróleo foi responsável por quase 60% do PIB do país e perto de 90% das exportações.

Logo depois da independência, em 1976, foi fundada a Sociedade Nacional de Combustíveis de Angola (SONANGOL) e em 1978 foi promulgada a “lei do petróleo”, tornando o Estado o único dono de todas as reservas petrolíferas do país e estabelecendo a Sonangol como a concessionária exclusiva para a exploração de petróleo no país. A lei permitia que a empresa estatal se associasse a empresas estrangeiras de forma a angariar os recursos necessários para a exploração. Dessa forma a Sonangol

se associou às multinacionais que já exploravam petróleo no país, notadamente a *Gulf Oil* em Cabinda, e passou a ordenar a exploração de novos lotes descobertos no país. A princípio a exploração se focou em reservas continentais, mas durante os anos 1980 e 1990 a extração de petróleo foi bem sucedida também em águas rasas. Mais recentemente, com as descobertas de grandes reservas *offshore* e avanços tecnológicos, aumentaram ainda mais as reservas estimadas de Angola. À partir dos anos 1990 a maior parte do petróleo produzido em Angola foi extraído *offshore*, longe das ameaças dos grupos insurgentes.²⁶

O petróleo tem grande impacto na economia angolana, mas pequeno impacto geral no desenvolvimento de Angola. De acordo com Tony Hodges a indústria petrolífera angolana possui poucos vínculos com a situação econômica angolana de uma maneira geral.

A indústria do petróleo em Angola é um caso extremo de um setor de enclave, com vínculos mínimos com o resto da economia, exceto através dos mecanismos redistributivos de receitas e despesas públicas. Como uma indústria de capital intensivo, cria poucos empregos locais: no total emprega cerca de 10.500 angolanos, metade dos quais trabalham para a Sonangol.²⁷ (HODGES, 2004: p.150)

Além de ser um enclave econômico, a indústria do petróleo também é muito limitada social e geograficamente. A maior parte da produção está concentrada em duas províncias, Cabinda e Zaire, que concentram cerca de 4% da população do país. No entanto mais de 14% dos lucros obtidos com a extração de petróleo ficaram concentradas na província de Cabinda. Dessa

²⁶ Mais de 98% do petróleo extraído em Angola é retirado de campos *offshore*. (HODGES, 2004: p.151)

²⁷ Traduzido de: "The petroleum industry in Angola is an extreme case of an enclave sector, with minimal linkages to the resto of the economy, except through the redistributive mechanisms of government revenue and expenditure. As a capital-intensive industry, it creates few local Jobs: in all it employs about 10,500 Angolans, half of whom work for Sonangol."

forma o governo evita o descontentamento dessas províncias de grande importância econômica. A extração de petróleo extremamente limitada geograficamente, e o fato de ser em grande parte concentrada fora do continente, evitou disputas entre a população local e a indústria petrolífera. Essa mesma limitação também foi favorável do ponto de vista da segurança. (HODGES, 2004: p.151) Apenas uma vez instalações petrolíferas foram atacadas por insurgentes, como veremos com mais atenção no capítulo III.

A Sonangol caminha em sentido oposto à tendência geral de privatizações implementada pelo governo a partir do final dos anos 1980. A empresa é 100% controlada pelo Estado, e tem papel crescente em diversas áreas da economia angolana, muitas vezes sem qualquer ligação com o ramo da exploração petrolífera. Por exemplo, a Sonangol é dona de uma empresa de aviação responsável por diversas rotas domésticas, e por um vôo direto entre Angola e Houston, no Texas. (HODGES, 2004: p.149) A Sonangol também é a grande responsável pelo programa de bolsas de estudo no exterior, complementando o programa do governo, além de ter participação em bancos públicos no país, e diversos interesses no ramo imobiliário, por exemplo. (Ibid: p. 150) As atividades da empresa em áreas que não apenas a exploração de petróleo aumentam a rede de “redistribuição clientelista”, nas palavras de Christine Messiant. (2008) O governo angolano distribui o dinheiro arrecadado com os lucros do petróleo de forma a alimentar sua rede de influências clientelista, fonte da manutenção do governo de José Eduardo dos Santos por tantos anos no poder.

Apesar da grande participação da empresa na economia angolana, a maior importância da Sonangol para o Estado, principalmente nos anos de guerra civil, foi sua capacidade de contrair dívidas e obter crédito para gastos governamentais. Angola, por diversos motivos, possui limitações para contrair crédito no mercado internacional. A dívida angolana cresceu principalmente no final dos anos 1980 e começo dos anos 1990, em grande parte contraída junto à URSS para compra de armamentos. Desde então, com a dívida externa não honrada, o governo angolano contrai dívidas em troca de garantias de remessas de petróleo, a única maneira de continuar

conseguindo fundos para financiar os crescentes gastos públicos. (HODGES, 2004: p.168) A empresa de petróleo angolana empenha futuros lucros com a exploração e venda de petróleo em troca de crédito para os gastos do governo, processo amplamente utilizado durante os últimos anos da guerra civil. Esse mecanismo foi essencial para os gastos militares angolanos, que consumiam, em 1996, mais de 14% do PIB do país. (Ibid.: p.161) Os lucros pela venda de petróleo, grandes montantes em moeda estrangeira, garantiram o alto poder de compra no mercado internacional para equipamentos militares. Esse tipo de operação acabou comprometendo grande parte da produção de petróleo do país. Estima-se que no ano 2000, 47% da dívida angolana já fosse constituída de garantias em petróleo. (Ibid.: p.164)

2.6.2 Diamantes

Enquanto o governo angolano foi capaz de manter seus crescentes gastos militares através da exportação de petróleo e das garantias em petróleo oferecidas para a concessão de empréstimos, a UNITA conseguiu compensar a perda de apoio financeiro estrangeiro principalmente através da exploração de diamantes nas áreas sob seu domínio ou sob fraco controle do governo. As principais regiões diamantíferas do país, Lunda Norte e Lunda Sul, estiveram entre as regiões mais disputadas no conflito. Embora os lucros provenientes da exploração de diamantes não se comparem com os lucros obtidos com o petróleo, o governo também se beneficiou da exportação desse produto, principalmente ao alimentar sua rede clientelista com concessões para exploração. Um dos motivos citados como decisivos para a vitória do governo angolano sobre a UNITA foi a retomada e securitização das áreas produtoras de diamantes. (HODGES, 2004: p.170)

O diamante foi, por muito tempo, o principal produto da colônia portuguesa em Angola, com as primeiras descobertas em 1912. Com o crescimento das exportações de café, e posteriormente com o crescimento da produção de petróleo na década de 1970, o diamante acabou se tornando

o terceiro produto na lista de exportações angolanas. Apesar de diminuir em importância relativa, a produção de diamantes continuou crescendo continuamente até a independência de Angola. Depois da independência, a indústria do diamante passou a sofrer com a insegurança da guerra civil e o êxodo de trabalhadores especializados. A mineração de diamantes tinha, nos anos da colônia portuguesa, uma empresa dedicada à essa indústria, a Diamang. Depois da independência, o governo angolano se tornou o maior acionista da empresa, e em 1981 fundou uma nova empresa para exploração de diamantes, a “Empresa de Diamantes de Angola” (Endiama), 100% controlada pelo governo, que substituiu a Diamang, que encerrou suas atividades definitivamente em 1988. Mais recentemente, em 1998, a Endiama deu lugar a uma nova empresa para venda de diamantes, a Sociedade de Diamantes de Angola (Sodiam).

Mesmo com as empresas estatais dedicadas à exploração diamantíferas, a produção se limitou principalmente ao garimpo, embora Angola tenha vastas reservas subterrâneas para exploração industrial ainda inexploradas. Essas reservas atraem os interesses de empresas estrangeiras, que, como veremos, tiveram papel importante nos rumos da guerra civil. Apesar da produção limitada pela falta de estrutura, os diamantes angolanos são de grande qualidade e os preços alcançados estão entre os maiores do mundo. (HODGES: 2004: p.171) A facilidade de extração dos diamantes e o alto valor das pedras fez com que a atividade de exploração ilegal crescesse muito no país, tanto promovida pela UNITA quanto por garimpeiros ilegais em territórios controlados pelo governo. Os dados disponíveis sobre a produção de diamantes são apenas os fornecidos pela Endiama, e existem apenas estimativas da quantidade produzida de fato, se computadas as pedras vendidas pela UNITA e por outros meios ilegais. Depois dos acordos de Bicesse, o garimpo cresceu muito com a temporária segurança na região. No ano 2000 eram estimados cerca de 100 mil garimpeiros trabalhando em Angola, número semelhante à quantidade de empregados da indústria petrolífera como um todo. (Ibid.: p. 173)

A maioria das áreas produtivas, de maneira geral, dominadas pela

UNITA acabaram revertendo sua situação para agricultura de subsistência. Principalmente áreas que foram, anteriormente, grandes produtoras de café, acabaram impossibilitadas de continuar produzindo. A única atividade verdadeiramente rentável nas áreas dominadas pelo grupo passou a ser a mineração de diamantes, que no caso do garimpo exige pouca estrutura e trabalho pouco especializado.. As receitas do grupo eram obtidas de três formas, pela exploração direta, através de empresas estrangeiras dispostas a investir em áreas dominadas pelo grupo; cobrando taxas de garimpeiros independentes que operavam nas regiões controladas pela UNITA e vendendo licenças para que comerciantes de diamantes operassem em seu território. (HODGES, 2004: p.176) Entre 1995 e 1997, quando a UNITA conseguiu se consolidar graças ao Protocolo de Lusaka, as vendas de diamantes atingiram o nível de 600 milhões de dólares ao ano. Estima-se que entre 1992 e 1997, enquanto dominou o vale do Cuango, uma das regiões mais ricas em diamantes no mundo, a UNITA fosse responsável por entre 8 e 10% da oferta mundial de diamantes brutos, numa receita líquida total que beira os 2 bilhões de dólares, número muito superior à ajuda recebida dos EUA e da África do Sul até 1992. (Ibid: p.177)

A grande receita obtida através das vendas de diamantes acabaram se traduzindo principalmente em compras de armas, provenientes do Leste Europeu, particularmente da Bulgária. Apesar do embargo imposto à UNITA pela ONU sobre o comércio de armamentos em 1993, o grupo continuou capaz de obter armas no exterior, graças à falta de controle dos arsenais que estavam sendo liquidados após o final da Guerra Fria e também graças aos aliados africanos da UNITA, em especial o Zaire enquanto Mobuto ainda esteve no poder, que adquiria armas com o Zaire como comprador final, e as repassava para Angola. Apesar de ter suas contas externas controladas, também fruto de sanções internacionais, a UNITA passou a acumular diamantes como forma de reserva, e passou a pagar a maior parte de seus compromissos em diamantes brutos. No caso das compras de armas junto ao Zaire, por exemplo, os pagamentos eram feitos diretamente em pedras, que recebiam o certificado de origem falso do governo zaireano.

Só em 1998 a ONU estabeleceu também sanções para impedir o comércio de diamantes vendidos pela UNITA. Mesmo assim a UNITA seguiu capaz de comercializar seus diamantes. Um dos meios já citados foi a venda de pedras para países produtores vizinhos, como o Zaire, que fornecia os certificados internacionais necessários. Mas o próprio Estado angolano acabou promovendo, mesmo que de forma indireta, a exploração de diamantes da UNITA. Um dos mecanismos de distribuição clientelista do governo foi a distribuição de concessões de comércio de diamantes para altos oficiais das Forças Armadas Angolanas. Essa foi um dos principais mecanismos “para recompensar a lealdade militar” (HODGES, 2004: p. 191) Relatos do *Human Rights Watch* demonstram vínculos comerciais entre a UNITA e oficiais do exército angolano, que revendiam os diamantes ilegais através de suas licenças. (Ibid.: p.189) É uma contradição que os mesmos oficiais encarregados da guerra contra a UNITA fossem também, de certa forma, responsáveis pelo financiamento do grupo. Ao mesmo tempo em que as licenças para militares foram um incentivo para a manutenção da situação de “nem paz, nem guerra”, entre 1994 e 1998, quando os militares se beneficiaram da produção da UNITA, foram também um incentivo para a tomada pelas forças do governo das principais áreas de produção de diamantes sob controle da UNITA. Muitas das empresas fundadas pelos militares receberam as concessões para exploração das áreas retomadas com o reinício da guerra civil. (Ibid.: pp. 192-193)

CAPÍTULO III – As empresas de segurança privada em Angola

3.1 Introdução

Angola foi um dos primeiros casos conhecidos de intervenção de uma empresa de segurança privada em um conflito. A intervenção da empresa sul-africana *Executive Outcomes* (EO), contratada pelo governo angolano para combater a investida da UNITA depois que foi quebrada a paz, em 1992, serviu como um cartão de visitas não apenas para a própria empresa mas para o grande movimento de crescimento do mercado para empresas de segurança privada que aconteceria durante as décadas de 1990 e 2000. De acordo com O'Brien, "em muitos sentidos Angola foi o campo de testes para o desenvolvimento e a evolução das empresas de segurança privada na África".²⁸ (2000: p.51) Logo depois de sua primeira missão em Angola, e durante o cumprimento de um grande contrato subsequente para treinamento de soldados das FAA, a EO foi contratada pelo governo de Serra Leoa para ajudar no combate aos insurgentes do país, claramente referenciados por sua atuação marcante em Angola. Em seguida a empresa passou a atuar em diversos outros países africanos, mas focando-se em operações de treinamento de tropas. As missões de "combate" ficaram restritas às duas operações iniciais da empresa, em Angola e Serra Leoa. O grande sucesso da empresa nos dois países marcou a presença desse novo ator nos conflitos internacionais, as empresas de segurança privada, e adicionou um novo elemento aos debates no âmbito das relações internacionais. Podemos observar, no primeiro capítulo, a onda de análises produzidas após o aparecimento da EO, que acabou se tornando o caso paradigmático para empresas de segurança combatentes.

Depois da intervenção em Angola e principalmente depois de chamar atenção do público europeu com sua operação em Serra Leoa, a EO acabou

²⁸ Traduzido de: "In many senses, Angola has been the testing ground for the development and evolution of PMCs in África."

se tornando célebre internacionalmente, e até hoje é uma das principais referências nas análises sobre o padrão de atuação das empresas de segurança privada. A maioria das menções do primeiro capítulo à atuação de empresas na África e sobre as “supostamente extintas” “empresas de segurança combatentes” foram baseadas nas duas operações da EO, em Angola e Serra Leoa. Nesse capítulo poderemos observar o impacto dessa empresa de segurança no conflito angolano, que acabou culminando no acordo de paz de 1994. Esse acordo, de maneira geral favorável ao governo angolano, mas não inteiramente cumprido, estabelece uma cláusula que proíbe a participação de soldados estrangeiros, inclusive funcionários de empresas privadas de segurança, um reflexo evidente do impacto que poder da EO teve sobre a UNITA.

A operação da EO em Angola teve desdobramentos de grande importância para a história do conflito civil que se desenvolveu durante os anos 1990. Além do legado dentro das forças armadas angolanas, que foram reformuladas com o treinamento da empresa, uma nova lógica de implementação de segurança privada foi incorporada ao panorama da segurança do país, em grande parte sob responsabilidade dos mesmos chefes do exército que trabalharam com a EO. Uma série de empresas de segurança foram fundadas na esteira da passagem dos sul-africanos pelo país, principalmente depois da proibição da atividade de empresas estrangeiras, definida na paz de 1994.²⁹ Mais duas leis específicas, uma sobre a regulação da segurança privada, e outra sobre o novo modelo para exploração de diamantes nas áreas retomadas junto à UNITA, foram cruciais para a criação de um quadro único em Angola, uma forma de “reserva de mercado” da segurança, o que estimulou, no país, um crescimento incrível da indústria da segurança privada. “A indústria de segurança privada é um dos poucos setores não-petrolíferos da economia em crescimento, e um excelente exemplo do envolvimento de altos funcionários do governo em

²⁹ Apesar da cláusula que estabelece o repatriamento de todos os mercenários em Angola assinada em 1994, o governo continuou contando com a EO até 1996, em descumprimento do Protocolo de Lusaka.

negócios privados”.³⁰ (HODGES, 2004: p.74) A economia angolana dos anos 1990 é intimamente relacionada à segurança privada não apenas pelo clima interno de insegurança, mas também por dispositivos legais. Como veremos, o caráter único em Angola de desenvolvimento de empresas nacionais para operar em um conflito interno local, faz com que o caso saia das esferas consideradas como o “padrão” para atuação de empresas de segurança privada. De acordo com O’Brien, “essas empresas (de segurança privada) raramente se envolveram diretamente em conflitos nos países onde operam”. (2000: p.43)

Nesse capítulo poderemos ver, por um lado, a paradigmática participação da empresa EO no conflito angolano, e de outro lado, o desenvolvimento de uma indústria local de segurança privada com muito pouca visibilidade internacional, principalmente na academia. Esse fenômeno é mencionado em notícias de jornal ou em relatórios de ONGs e agências de ajuda humanitária, mas de certa forma negligenciado pela literatura de relações internacionais sobre o tema, que prefere beneficiar as operações de empresas militares multinacionais de maior visibilidade. Nas palavras de Abrahamsen e Williams (2009: p.6) as empresas de segurança locais “carecem do drama de ‘mercenários’ fortemente armados, mas todavia tem importantes implicações para a governança de segurança”. Veremos com mais atenção a legislação e as cláusulas fundamentais para a criação da oferta interna de segurança privada. Posteriormente nos deteremos nos casos específicos das grandes empresas de segurança angolanas, sua fundação, sua área de ação e os laços internacionais firmados, principalmente, com sul-africanos. Como poderemos ver, o panorama angolano se destaca claramente do que podemos considerar como o padrão “normal” para o desenvolvimento de mercados para empresas de segurança privada.

³⁰ Traduzido de: “The private security industry is one of the few booming non-oil sectors of the economy and a prime example of the involvement of senior state officials in private business.”

3.2 *Executive Outcomes, empresa de segurança privada*

A *Executive Outcomes* (EO) se tornou uma das mais célebres empresas militares privadas da relativamente curta história desse tipo de organização, principalmente devido a sua atuação em conflitos africanos nos anos 1990. Uma das operações mais famosas foi exatamente em Angola, em 1993. O caso particular da EO é muito interessante tanto para observarmos o funcionamento de uma empresa de segurança privada, quanto para que possamos discutir uma série de idéias a respeito dessas empresas, expostas no primeiro capítulo. Poderemos, por exemplo, entender o tipo de mudança ocorrido em Angola decorrente do final da Guerra Fria e do reordenamento do equilíbrio de forças no país e no ambiente externo, e perceber até que ponto o choque do final da Guerra Fria foi impactante para a reformulação do panorama da segurança no país. Como veremos mais adiante, a empresa também reflete um novo sentido para a guerra civil angolana, os interesses comerciais, que acabaram se tornando definidores dos rumos do conflito a partir dos anos 1990, um fator que tem pouco eco nas análises empreendidas sobre a ascensão das empresas de segurança privadas.

A EO em seu envolvimento nos conflitos africanos, em Angola e também em Serra Leoa, é principalmente o que o autor P. W. Singer (2008: p.101) define como uma “provedora militar”, empregando soldados diretamente envolvidos em batalhas. Mesmo assim, a empresa também oferecia serviços de outros gêneros, não necessariamente no campo de batalha, como treinamento, consultoria para compra de equipamentos e aconselhamento estratégico e tático. O aspecto combatente da empresa não se manifestou em outros casos conhecidos de atividade da empresa na África, como no Botsuana, Madagascar, Malawi, e Argélia, onde se concentrou principalmente no treinamento de tropas. Suas duas operações de maior visibilidade e de grande impacto, seguiram sendo Angola e Serra Leoa. (PECH, 1999: p.89)

A empresa sul-africana foi fundada em 1989, mesmo ano da independência da Namíbia. Como diversas outras empresas de segurança

sul-africanas, a EO começou como uma das muitas faces “civis” das Forças de Defesa Sul-africanas. (PECH, 1999: p.84) A EO era uma subsidiária da *Strategic Resources Corporation* (SRC), um holding sul-africano, posteriormente instalado na Inglaterra. A SRC controlava aproximadamente vinte outras empresas ligadas às operações da EO. (O`BRIEN, 2000: p.66) Seu fundador e a maioria de seus empregados eram antigos membros das “Forças de Defesa Sul-africanas”, principalmente de grupos de elite que operavam fora do país. Muitos dos combatentes eram antigos membros do famigerado *32nd Battalion*, antigos membros da FNLA treinados na África do Sul para combater o governo do MPLA. A África do Sul havia terminado sua intervenção em Angola, como contrapartida para a retirada das forças cubanas, no processo de paz que se iniciou com a independência da Namíbia. Outros funcionários da empresa eram veteranos do conflito na Namíbia, que acabara de se encerrar. (SINGER, 2008: p.103) A EO oferecia, portanto, serviços de contraguerrilha e de forças especiais providos por combatentes muito experientes e altamente treinados exatamente no terreno onde seriam empregados posteriormente. No caso de Angola em particular, combateriam as mesmas tropas que auxiliaram alguns anos antes.

Com o fim do regime do apartheid quase 60 mil soldados deixaram as Forças de Defesa da África do Sul. Foram esses veteranos das batalhas em Angola, Moçambique e na Namíbia que formaram a base para o recrutamento da EO. Os salários oferecidos pela empresa variavam entre US\$2.000 e US\$13.000, valores “quase cinco vezes superiores aos pagos para a mesma patente no exercito sul-africano e quase dez vezes maior do que a média dos militares no resto da África”. (SINGER, 2008: p.102) A empresa não mantinha um corpo fixo de funcionários, a não ser em sua administração, e recrutava de acordo com cada caso de um banco de dados de mais de dois mil homens. Apesar dos quadros de gerência serem quase todos ocupados por brancos, mais de 70% dos funcionários da EO eram negros, muitos provenientes da Namíbia e de Angola. No sentido organizacional, a EO já apontava a tendência do que se tornariam as grandes empresas de segurança privada, pequenas estruturas fixas, alguns computadores e poucos funcionários, muito flexíveis e dinâmicas, com

capacidade de mudar sua base de operações com facilidade, e com acesso a extensos bancos de dados para recrutamento. (Ibid., 2008: pp.102-103)

Os vínculos da empresa dentro de um complexo maior de empresas na SRC foi um dos diferenciais da EO. Além dos serviços no campo de batalha, a empresa deixava um rastro de outras empresas por onde quer que passasse. Dentro da SRC haviam empresas de segurança, para garantir a estabilidade das áreas “conquistadas” pela EO, e por exemplo a *Ibis Air*, uma espécie de “força aérea privada” que agia em apoio às operações da EO. A *Ibis Air* contava com pilotos sul-africanos e ucranianos, e possuíam diversas aeronaves compradas no leste europeu, como aviões de transporte de tropas e helicópteros de combate provenientes dos antigos arsenais da União Soviética. Integram o grupo também empresas para desativação de minas, sistemas de comunicação, inteligência e logística.³¹ (PECH, 1999: p.87-88) A estrutura corporativa por trás da EO possibilitava que a empresa defendesse interesses em diversas áreas, com serviços altamente especializados. (O`BRIEN, 2000: p.66-67) Embora a EO seja considerada a face “provedora militar” do grupo SRC, todas essas outras empresas citadas atuavam em ramos de inteligência, treinamento, aconselhamento em logística, de forma que contratar os serviços da EO poderia significar contratar serviços privados dos três tipos citados por Singer, de “provisão militar, consultoria militar e fornecimento militar”, num pacote completo de serviço militar.

A estrutura corporativa da EO também facilitou a criação de vínculos com empresas não militares que agiam em consonância com suas operações. Dentre suas relações haviam empresas do ramo de energia e empresas ligadas à exploração mineral, notadamente a indústria diamantífera. Em 1993, a EO foi registrada na Inglaterra, onde a legislação contra mercenários era mais flexível, seguindo as relações da SRC com o *Branch-Heritage Group*, que tinha interesses na mineração e na exploração de petróleo. As empresas do *Branch-Heritage Group* atuavam em dois

³¹ Para um quadro completo das relações da *Executive Outcomes*, ver Uessler, 2008: p.114

campos principais, a exploração de petróleo e mineração de diamantes. As empresas do grupo receberam concessões de exploração de recursos minerais em diversas partes da África, e na maioria dos casos foram empregados serviços de empresas do grupo SRC para garantir a segurança de seus interesses econômicos. As relações entre o *Branch-Heritage Group* e a SRC permitiram que as empresas do grupo inglês operassem em regiões e países que apresentavam condições de segurança proibitivas para a maioria das outras empresas ocidentais. Os serviços de segurança privada do grupo SRC e principalmente a atuação militar da EO abriram um novo precedente para o alcance dos interesses econômicos do ocidente, ao permitirem que empresas “desconsiderassem” as condições sociais e políticas encontradas nas regiões mais problemáticas do globo. (PECH, 1999: p.89)

Com o crescimento da visibilidade das atividades da EO em conflitos africanos, e a repercussão negativa que tiveram principalmente em sua operação em Serra Leoa, o governo sul-africano acabou, em 1996, aprovando uma legislação para controlar as atividades de empresas de segurança do país no exterior, e que acabou, em grande medida, dificultando as operações da empresa. (PECH, 1999: p.91) Nesse momento a empresa foi transferida definitivamente para a Inglaterra com outro nome e expandiu suas atividades com a formação de diversas outras empresas subsidiárias, para serviços em áreas específicas. A gênese da *Sandline International*, outro caso paradigmático de empresa de segurança privada do tipo “combatente”, está intimamente ligada com a EO e o *Branch-Heritage Group*. Diversos dos antigos combatentes da EO acabaram se juntando a essa nova empresa. (O`BRIEN, 2000; SINGER, 2008: p.94)

3.3 A atuação da *Executive Outcomes* em Angola

A primeira operação da *Executive Outcomes* (EO) que chamou atenção internacional foi executada em 1993 no norte de Angola. A operação foi o início de uma atuação mais marcante por parte da empresa, principalmente depois de seu grande sucesso nessa operação específica. O

resultado dessa ação não só criou oportunidades para a empresa em Angola, como também em diversas outras partes da África.³² Logo após a sua primeira vitória sobre a UNITA em campo de batalha, a EO fechou um contrato bem maior com o governo angolano, que ampliou de forma notável a presença da empresa no país.

O avanço da UNITA logo após as eleições foi tamanho, que pela primeira vez durante todo o conflito angolano foram ameaçadas as instalações petrolíferas no país. As tropas da UNITA invadiram, em março de 1993, as instalações da cidade costeira de Soyo. A cidade se tornou a principal base para as operações das petrolíferas internacionais, sendo a zona de produção de petróleo mais importante do território contínuo angolano.³³ As instalações capturadas pela UNITA eram propriedade da Sonangol, a empresa estatal que controla a exploração de petróleo no país, em parceria com *Branch-Heritage Oil*, parte do mesmo grupo de investidores que controlava a *Executive Outcomes*. As instalações serviam de base também para uma série de petrolíferas estrangeiras como a francesa ELF e a americana TEXACO. (VENTER, 2008: p.353) A UNITA, após tomar o controle da área, não permitiu que as empresas recolhessem os equipamentos capturados, avaliados em milhões de dólares, e as FAA não tinham uma chance segura de retomar as instalações, muito menos capacidade de atacar sem danificar os equipamentos seqüestrados. A falta de capacidade disponível internamente e a emergência da situação fizeram o governo angolano buscar ajuda externa, guiados pelos contatos *Branch-Heritage Oil*, associada da EO na Inglaterra. De acordo com O'Brien, (2000: p.51) o contato foi feito diretamente entre as empresas petrolíferas e a EO, com o consentimento do governo, mas não em seu nome.

A EO foi contratada pelo governo angolano, por meio de contatos das

³² Existem relatos da atuação da Executive Outcomes em diversas outras partes da África, com atuação marcante em Serra Leoa, uma de suas operações mais famosas. Para mais sobre EO e Serra Leoa ver: AVANT, 2009; CILLIERS, 2000; SINGER, 2008.

³³ As principais áreas de exploração de petróleo em Angola são o enclave de Cabinda, entre os dois Congos, e sem ligação com o território principal de Angola, e as reservas marítimas.

FAA para retomar as instalações de Soyo e os equipamentos da *Branch-Heritage Oil*. Uma força de aproximadamente oitenta ex-soldados sul-africanos, de acordo com Singer, (2008) mas menos de quarenta de acordo com Venter, (2008) empregado da empresa no período, venceu as forças da UNITA e retomou as instalações. Com uma pequena força, os empregados da empresa foram capazes de segurar um ataque por dias, contra centenas de inimigos, incluindo as forças especiais de Savimbi. (Ibid.: pp.350-351) A diferença de capacidades entre os soldados da empresa e os combatentes angolanos era gritante. Quando se tornou público que quem combatia a UNITA eram seus antigos soldados aliados sul-africanos, que haviam “mudado de lado”, a informação gerou desconfiança por todos os lados. De acordo com Singer,

Muitos no establishment militar da África do Sul viram isso como desleal. Da mesma forma, o exército angolano tinha suspeitas sobre seus novos aliados. A UNITA, por sua vez, se sentiu traída por seus antigos compatriotas sul-africanos. (SINGER, 2008: p.109)³⁴

A percepção das partes envolvidas demonstra o tipo de mudança pela qual passariam os antigos alinhamentos que se formaram na Guerra Fria. Estavam em jogo agora interesses econômicos, relações corporativas e financeiras, e principalmente o poder que o controle de recursos traria aos participantes no conflito. A própria escolha da cidade de Soyo como alvo pela UNITA demonstra a mudança no caráter da guerra que estava se redesenhando, já que o alvo agora eram as instalações petrolíferas, a principal fonte de financiamento da guerra para o governo do MPLA, e o principal tesouro a ser conquistado com uma vitória da UNITA.

O sucesso que a EO obteve em sua primeira incursão em Angola foi capaz de superar a falta de confiança que o governo pudesse ter a respeito

34 Tradução livre de: “Many back in the South African military establishment saw this as disloyal. Equally, the Angolan army was suspicious of their new allies. UNITA, in turn, felt betrayed by its former South African compatriots.”

da companhia. Quando os homens da EO foram retirados da cidade de Soyo, as tropas da UNITA voltaram a ocupar a cidade. Com essa derrota, somada a diversas outras sofridas pelas FAA diante da UNITA, que nesse momento do conflito já chegava a ocupar perto de 70% do território do país, o governo angolano fechou um contrato de aproximadamente US\$ 40 milhões por ano com a EO, (VENTER, 2008: p.349) para treinar suas tropas e dirigir as ações das FAA. O acordo foi financiado com verbas estatais provenientes de mineradoras ocidentais, as “empresas de financiamento supostamente receberam o pagamento em concessões de petróleo e mineração”³⁵ (SINGER, 2008: p.109), recursos que seriam garantidos apenas se fosse bem sucedida a ação da empresa, já que as áreas petrolíferas e diamantíferas estavam ameaçadas. É provável que essa forma de financiamento se refira ao mesmo mecanismo exposto no Capítulo II, em que as empresas estatais, essencialmente a Sonangol, tomam empréstimos e empenham cotas de petróleo como garantia. De acordo com O’Brien, (2000: p.51) o contrato da EO foi pago parcialmente por empresas estrangeiras, e o próprio dono da EO assumiu que seus alvos prioritários foram os campos de diamante sob controle da UNITA, para que pudessem garantir seu pagamento.

Mais de 5000 homens e 30 pilotos foram treinados para reformar a 16^a Brigada do Exército Angolano, que ironicamente havia sido derrotada pelas tropas sul-africanas nos anos 1980. Essa nova força de combate se somou a quase 500 homens da EO para formar a nova vanguarda do contra-ataque do governo da MPLA. As ineficientes tropas das FAA se tronaram, com o apoio da EO, uma ameaça a superioridade obtida pela UNITA depois de 1992. No total, mais de 1400 homens da empresa passaram por Angola sob os contratos durante a permanência da empresa. As armas mais avançadas fornecidas pela União Soviética nos anos da Guerra Fria, que eram operadas principalmente por cubanos antes de sua retirada, como os aviões de combate e demais aeronaves de guerra, estavam paradas por falta de

35 Tradução livre de: “the funding firm allegedly received payment in oil and mining concessions”

manutenção e de pessoal treinado, mas passaram novamente a ser empregadas após a inclusão da empresa no conflito. (O`BRIEN, 2000: pp.52-53)

O papel a ser cumprido pela EO, estabelecido em seu contrato com o governo angolano, misturava os serviços de “provedora” e “consultora” militar, remodelando completamente a formação das FAA. É questionável definirmos a empresa em apenas uma das áreas de atuação, já que a empresa esteve presente tanto no campo de batalha, com soldados armados, quanto no treinamento de soldados das FAA, além de ter prestado consultoria para compras de armas. A primeira operação, em Soyo, foi claramente uma operação de combate, mas conforme se desenvolveu o contrato do governo angolano com a EO, a empresa mudou o aspecto de sua atuação, agindo muito mais no comando e na preparação das tropas do governo. A primeira limitação da taxonomia criada para as empresas de segurança privada que divide as empresas entre ativas e passivas já pode ser enfrentada ao observarmos o caso da EO em Angola. Apesar da empresa em muitos casos ter prestado apenas serviços de treinamento, esse treinamento mudou completamente a atitude das FAA, que se tornaram ativas e agressivas no combate à UNITA, e do panorama geral do conflito em Angola, que favorecia claramente a organização de Savimbi.

A motivação para a contratação da empresa foi mista, mas com causas coincidentes. Por um lado foi impulsionada pela falta de capacidade do Estado e das FAA, que passaram a sofrer uma série de derrotas para a UNITA depois da retirada dos soldados cubanos. Por outro lado, os interesses econômicos estrangeiros sem dúvida se moveram no sentido da contratação da EO, principalmente considerando a conexão com *Branch-Heritage Oil*. É esse um dos sentidos que tornou a EO um caso paradigmático de atuação de empresa de segurança privada, a clara relação entre a insegurança de um território de Estado frágil e o grande interesse econômico na região. É claro que o interesse das grandes empresas era a estabilização do país, e que o interesse do governo, coincidentemente, era a expansão das atividades econômicas no país.

O impacto da inclusão da EO no conflito angolano foi impressionante. Em alguns meses, as forças do governo foram capazes de retomar o controle da maior parte das grandes cidades que haviam sido ocupadas pela UNITA, além de garantir a segurança das áreas de exploração de petróleo, e retomar uma porção importante das áreas de mineração de diamantes. Existem opiniões opostas sobre o verdadeiro impacto da participação da EO no país, com uma certa dose de ceticismo por parte de alguns autores, como Vines (2000). O grande investimento do governo nas forças armadas teria sido o ponto determinante, e não a contratação da EO. Mas foi a própria empresa quem forneceu aconselhamento sobre os gastos governamentais com defesa, o que nos faz, novamente, considerar o importante papel da empresa na virada do conflito. Os recursos que haviam de tornado parte fundamental da dinâmica da guerra nos anos 1990, não mais financiada por auxílio externo, e o avanço das forças do governo foram fundamentais para garantir o acesso às fontes de financiamento para e reformulação do resto das forças do governo. Quanto mais áreas produtivas o governo retomava, mais capacidade obtinha para a continuação da guerra. O plano também serviu, por outro lado, para cortar parte das fontes de financiamento da UNITA, as mesmas minas de diamantes recuperadas pelo governo. A ofensiva das forças do governo apoiadas pela EO culminou na assinatura de um novo acordo de paz em novembro de 1994, em Lusaka.

Um dos termos do Protocolo de Lusaka, o acordo de paz firmado em 1994, demonstra a importância atribuída a estes por parte da UNITA. O tratado de paz impunha em sua grande maioria condições à UNITA, como a parte “derrotada” desse período da guerra. Uma das poucas condições supostamente inseridas pela UNITA era que quaisquer mercenários ou combatentes estrangeiros se afastassem definitivamente das hostilidades. Essa cláusula previa, portanto, a retirada e proibição da atuação da EO do território angolano, O contrato da EO ainda vigorou por mais um ano, sendo apenas uma de uma série de violações ao Protocolo assinado. O contrato da empresa terminou definitivamente em dezembro de 1995, após lobby pessoal do então presidente dos Estados Unidos, Bill Clinton. (SINGER, 2008: p.109)

Os últimos empregados da EO só se retiraram de Angola, de fato, em 1996. E como veremos adiante, “uma série de companhias ligadas à EO continuaram ativas na economia angolana”. (RIMLI; SCHMEIDL, 2008: p.51)

Uma das companhias notáveis fundadas sob o comando da SRC, com alguns antigos membros da EO e uma maioria de empregados angolanos, em acordo com as leis aprovadas no país (como veremos adiante), é a *Saracen International*. A empresa angolana/sul-africana se manteve no país especializada em limpeza de campos minados, um serviço que envolve um grau alto de treinamento e experiência. A empresa acabou sendo contatada, posteriormente pela ONG WWF para fazer a segurança de uma reserva florestal na República Democrática do Congo, no que poderia se tornar o primeiro caso de “exportação” de segurança privada de Angola. A empresa acabou não sendo contratada principalmente pela imagem negativa que seria gerada com a contratação de antigos membros do regime do Apartheid e da guerra civil angolana. (AVANT, 2004; 2005) Outra empresa relacionada à EO, a *Falconer Systems* foi fundada para prestar apoio logístico à organizações relacionadas à ONU. (O`BRIEN, 2000: p.52) Como veremos adiante, interesses sul-africanos continuaram presentes em Angola nas empresas de segurança locais depois da retirada da EO.

O legado da empresa para o ordenamento interno de Angola depois de sua rápida passagem é notável. O tratado de paz assinado em 1994 é resultado direto da ação avassaladora da empresa, diante da qual a UNITA optou por uma saída negociada. A superioridade obtida pelas forças do governo com a ajuda da EO, e a posição territorial conquistada após a série de vitórias contra a UNITA permitiram que o governo do MPLA garantisse uma posição favorável com o final temporário das hostilidades. O território angolano controlado pelo governo, passou de 30% para 60% depois da operação da EO. Os recursos assegurados pelo governo, notadamente o petróleo e uma porção das áreas diamantíferas, foram fundamentais para o financiamento do esforço final das tropas do governo contra a UNITA quando a guerra foi retomada. É notável também considerarmos que, concomitantemente à retirada da EO de Angola, foi estabelecida uma força

de paz da ONU para garantir o cumprimento do tratado de Lusaka. Depois de quatro anos de paz que convivia com o descumprimento das regras estabelecidas, o país voltou à guerra. Na contramão da atuação desastrosa da ONU, que acabou levando a um novo período de conflito, e considerando os meios distintos, em menos de um ano a presença da empresa sul-africana foi capaz de levar as partes à assinatura de um tratado de paz.

Menos de quinze anos antes da entrada da EO em Angola, mercenários fugiam dos campos de batalha sem cumprir as missões para as quais foram designados, atiravam contra tropas aliadas e evitavam a todo custo situações ameaçadoras. (STOCKWELL, 1997) Podemos perceber a força que os “novos mercenários” mudaram o cenário da privatização militar. É difícil justificar, ao observarmos a história de Angola, que as empresas de segurança privada sejam meros mercenários, principalmente se compararmos com sua ocorrência em Angola. Em questão de capacidades, por exemplo, a diferença foi crucial. A EO conseguiu, em grande medida por seus méritos, mudar uma situação extremamente desfavorável para o governo para uma vitória convincente. Depois de seu triunfo em Angola, a EO passou a ser conhecida mundialmente e diversas outras empresas passaram, desde então, a ter cada vez mais peso em campanhas militares pelo mundo. A situação em Angola, com o tratado de Lusaka começou a se afastar desse modelo de intervenção. As empresas estrangeiras passaram a ser cada vez mais restritas, e deram lugar a empresas locais, fundadas pelos mesmos militares que batalharam ao lado da EO e com ela aprenderam a fazer esse novo tipo de negócio.

3.4 A legislação angolana sobre empresas privadas de segurança

Angola possui, desde 1992, uma lei que regula as atividades da segurança privada no país. A lei é decorrente ainda das reformas liberais ocorridas no país em 1988³⁶, que a partir de então permitiam o empreendimento privado no país. Uma das áreas da economia que mais se

³⁶ Para mais sobre as reformas liberais ver: HODGES, 2004; MESSIANT, 2008.

beneficiou do fim da exclusividade do Estado sem dúvida foi a da segurança privada, com uma alta demanda em um ambiente com baixo nível de segurança e grande possibilidade de investimento em decorrência dos interesses econômicos. Durante os anos 1990 uma das poucas áreas que teve crescimento econômico foi a da segurança. (HODGES, 2004) Veremos a seguir alguns termos importantes da legislação sobre segurança privada, e de que forma foi implementada, de acordo com determinados interesses.

É necessário, em primeiro lugar, que situemos a lei no contexto em que foi implementada. A lei foi aprovada em novembro de 1991 pela comissão permanente da assembléia do povo, e publicada no Diário Oficial da República em julho de 1992. As eleições previstas pelo Tratado de Bicesse estavam marcadas para setembro desse mesmo ano. O governo que aprovou tal lei era, portanto, o mesmo governo do MPLA dos anos anteriores, ainda sem qualquer participação da UNITA ou de qualquer outra oposição, que só passaria a fazer parte do governo depois das eleições. É evidente que a maior fonte de violência no país era a própria UNITA, e que a função das empresas de segurança seria exatamente impedir ações da organização contra o patrimônio das empresas. Nesse momento estava também sendo implementado o cessar fogo que previa a formação das Forças Armadas Angolanas (FAA), a partir da união de parte das tropas da UNITA e do MPLA. O processo de paz iniciado pelos Acordos de Bicesse fez crescer a demanda por segurança no país conforme se abriam novas possibilidades para expansão econômica, como por exemplo a exploração de diamantes nas áreas anteriormente controladas pela UNITA. Angola era, durante os anos 1990, uma sociedade altamente militarizada. Se excluirmos números de tropas paramilitares, Angola ainda era o país com as maiores forças armadas excluindo a África do Sul. Se considerarmos o número proporcionalmente, em relação à população total, Angola tinha, em 1996,³⁷ o dobro de combatentes da África do Sul, mais de 7 para cada mil habitantes. (HODGES, 2004: pp.72-73) O grande número de soldados desmobilizados

³⁷ Devemos considerar ainda que o ano de 1996 é um dos anos do armistício aprovado no protocolo de Lusaka, paz que durou de 1994-1998.

seria apenas parcialmente absorvidos pelas FAA e pela nova polícia que estavam sendo criadas. O restante dos ex-soldados, sem perspectivas de conseguirem trabalho em outras áreas, acabaram, em grande parte, sendo absorvidos pela nascente indústria de segurança privada.

A “Lei Sobre as empresas Privadas de Segurança”³⁸ (19/92) de 1992 estabelece os requisitos e limites para a atividade da segurança privada no país. Ficam estabelecidas as áreas em que a segurança privada poderá atuar, os requisitos para o estabelecimento das empresas e condições para a contratação de seguranças e funcionários. Podemos identificar, após observarmos o caso da *Executive Outcomes*, uma primeira limitação dessa lei, já que ela incide sobre

“proteção pessoal, vigilância industrial e comercial, transporte de bens de valor e também a comercialização e instalação de equipamentos de segurança em residências e estabelecimentos comerciais, industriais e de serviços. Assim, a lei menciona apenas os serviços típicos de segurança e se omite sobre atividades em outras áreas como de defesa e militar. Fica obscuro, portanto, sob qual marco regulatório operaram em Angola as empresas que ofereciam uma gama maior de serviços, como treinamento militar, vigilância aérea e inteligência.” (RIMLI; SCHMEIDL, 2008: pp.46-47)

Devemos chamar atenção para o fato de que, embora em termos de serviços prestados as empresas oferecessem uma gama que estabelecia um contínuo que ia desde policiamento até serviços de combate militar, a legislação não reconhece tal dimensão.

O artigo 1.º chama atenção como essencial para que possamos compreender a forma como o empreendimento privado se desenvolveu em Angola. Como já descrito no capítulo anterior, em 1988 o governo deixou de

³⁸ A lei citada está disponível como anexo a esse texto.

lado a economia planificada que havia desenvolvido nos anos anteriores em benefício de uma economia “aberta”. A lei de 1988, no entanto, estabelece que qualquer investimento estrangeiro no país deve ser aprovado pelo Conselho de Ministros. O resultado é que no primeiro artigo da lei sobre a segurança privada fica estabelecido que qualquer investimento externo na área da segurança fica subordinado à aprovação do governo. O governo ainda garante seu controle sobre a distribuição das autorizações para atividade da segurança privada quando define, no artigo 7.º, que a formação de uma empresa depende da autorização do Ministro do Interior, mediante parecer do Comandante Geral da Polícia.

Um dos pontos fundamentais da lei é o Artigo 10.º, que versa sobre o pessoal empregado pelas empresas de segurança privada. Um dos itens mais notáveis desse artigo diz que os empregados das empresas precisam necessariamente ser cidadãos angolanos. Com essa limitação, em primeiro lugar, ficam proibidas as atividades de seguranças e soldados estrangeiros. O primeiro efeito é que se criou um forma de “reserva de mercado” para funcionários angolanos. A partir da aprovação da lei ficavam proibidos quaisquer seguranças estrangeiros. O que de fato ocorreu é que o governo angolano só se preocupou em fazer cumprir essa lei quando foi de seu interesse. Como veremos, a lei só foi válida quando, de alguma forma estavam em jogo interesses do governo ou de pessoas próximas ao governo. A própria *Executive Outcomes* empregou, durante bom tempo, tropas estrangeiras, principalmente sul-africanos, em desacordo com a lei aprovada, muito embora suas atividades nem se enquadrem nas definidas por essa lei.

De acordo com esse mesmo Artigo 10.º, os empregados precisam ter maioria e o serviço militar cumprido. Dessa forma ficam restritos também os próprios angolanos aptos a exercer as atividades de segurança privada. Como estava prevista a reforma da organização militar angolana e a criação das FAA, a aprovação da mão de obra apta para trabalhar com a segurança privada ficava atrelada à apresentação junto ao exército angolano, e cumprimento do serviço militar. O governo acabou criando, com essa lei, um instrumento de controle sobre os seguranças privados, que deveriam ter, de

alguma forma, ligação com as forças armadas. Como veremos adiante, altos oficiais do exército utilizaram esse dispositivo em seu benefício, registrando, eles próprios, empresas de segurança onde empregavam soldados e oficiais que haviam servido sob seu comando.

Apesar de ser um importante instrumento para a definição das atividades de segurança privada, fica a questão de até que ponto é relevante levarmos em conta a legislação de Estados onde a capacidade de implementação de tais leis é limitada pela falta de capacidade do Estado. É possível percebermos a falta de capacidade de implementação da lei estabelecida e principalmente o uso da lei e de seus dispositivos de forma corrupta e para o favorecimento tendencioso. Um ponto relevante, por exemplo, para que entendamos a falta de capacidade do governo de fazer valer a lei, é relacionada ao artigo que define as normas para o porte de armas pelos guardas. Está definido, na lei de 1992, que apenas armas “defensivas” podem ser empregadas por guardas privados. Mesmo assim, diversas empresas armam seus empregados com AK-47 e outras armas de guerra, abundantes em Angola, e sobre as quais o governo tem muito pouco controle, principalmente pela falta de capacidade policial. (RIMLI; SCHMEIDL, 2008: pp.60-61)

O caso do emprego de seguranças “gurkhas” em Angola pode ser esclarecedor da forma como a lei Angolana foi apenas eventualmente “utilizada”. Em 1991 a empresa *Oderbrecht Mining Services Incorporated* contratou a empresa de segurança inglesa *Gurkha Security Guards (GSG)* para fornecer proteção a sua operação para exploração de diamantes na região de Lunda Norte, anteriormente ocupada pela UNITA. A empresa inglesa é especializada em fornecer, para uma série de diferentes funções, soldados *gurkhas*, soldados nepaleses treinados como forças especiais britânicas. Os funcionários da empresa são, portanto, necessariamente estrangeiros. Mesmo assim, a empresa continuou sua operação em Angola depois de aprovada a lei que restringia a segurança privada apenas a cidadãos angolanos. Os funcionários da empresa só deixaram o país quando a mina que guardavam foi tomada por forças da UNITA depois da retomada

da guerra, no final de 1992. Nesse momento todos os funcionários estrangeiros foram evacuados. Apesar da proibição, a empresa voltou novamente a Angola em 1995, dessa vez contratada pela ONU para a retirada de minas terrestres de rotas estratégicas. Apesar da lei que proibia a atuação de seguranças estrangeiros, o governo não se opôs à contratação dos *gurkhas* a serviço da ONU. (VINES, 1998: p.129)

A presença de guardas *gurkhas* em território angolano também ocorria através de outra empresa inglesa, a *Defence Systems Limited* (DSL). A partir de 1991 a empresa iniciou operações em Angola protegendo uma serie de clientes que iam desde ONGs e embaixadas até companhias de exploração de petróleo e diamantes. Em dezembro de 1997, depois de seis anos de operações em Angola e depois de quase cinco anos da aprovação da lei de regulação de empresas de segurança privada, o governo decretou que todos os estrangeiros trabalhando para a DSL fossem retirados do país, em vista da lei de 1992. Pouco tempo depois da exclusão da empresa o governo angolano alegou que os soldados empregados pela DSL eram mercenários estrangeiros que violavam o acordo de Lusaka. (VINES, 1998: p.135) A verdadeira razão para a exclusão da empresa de Angola foi o fato dela não ter conseguido se vincular a algum homem forte no governo. De acordo com Vines, (1998, p.136) a empresa “foi vítima da dominação do setor de segurança privada por diversos militares de alta patente do governo do MPLA e oficiais de segurança”.³⁹ Esses oficiais militares acabaram formando uma espécie de monopólio do mercado da segurança privada baseados, oportunamente, na necessidade da aprovação do investimento estrangeiro pelo conselho de ministros e na necessidade do emprego de cidadãos angolanos. “A DSL ameaçava a expansão deste monopólio *de facto* e teve de ser despejada.”⁴⁰ (Ibid.: p.136)

Somada à “lei sobre as empresas privadas de segurança” de 1992, a

³⁹ Traduzido de: “it was also the victim of the domination of the private security business by a number of senior MPLA government military and security officials.”

⁴⁰ Traduzido de: “DSL threatened the expansion of this *de facto* monopoly and had to be evicted”

“Lei dos Diamantes”⁴¹ (16/94) de 1994 adicionou uma série de itens importantes à regulação das atividades da segurança privada no país. A lei foi aprovada depois da assinatura do Protocolo de Lusaka, e previa reformar o marco regulatório para exploração de diamantes em Angola nas áreas retomadas pelo governo. A lei estabelece essas zonas, principalmente a região das Lundas, como “Zonas Restritas” e “Zonas de Proteção”, zonas de exceção, ou “regime especial”, onde leis específicas devem ser observadas. Nos interessam especificamente os artigos que tratam da segurança privada. O artigo 23º estabelece que, nas zonas de garimpo, onde grandes empresas não estarão presentes, a Endiama⁴² deverá zelar pela “vigilância e o controle de pessoas e bens”. Nas áreas sob o controle de concessionárias, essas atividades devem ser exercidas ou pelas próprias empresas “ou mediante a contratação de empresas de segurança especializadas”. O que isso significa é que a obrigação por prestação de segurança fica a cargo de empresas comerciais seja a estatal Endiama sejam quaisquer concessionárias que operem em Angola.

O artigo 25º expõe as atribuições das empresas de segurança privada, que incluem o controle do trânsito de pessoas, impedir a residência e o exercício de atividades econômicas em áreas restritas, oposição a qualquer atividade não autorizada de exploração de diamantes, e libera as empresas de segurança a “identificar e proceder a revistas de rotina” e “prender preventivamente em flagrante delito”. De maneira geral, a Lei dos Diamantes exime o Estado e as forças policiais da maioria de suas atribuições nas regiões produtoras, ao mesmo tempo em que estabelece a necessidade da contratação de empresas privadas para fornecer segurança nas regiões de exploração de diamantes. A lei não apenas incentiva, mas faz necessário que qualquer empresa mineradora que entre no país se associe ou crie sua própria empresa de segurança privada. A lei é claramente, à luz do que vimos na última seção do primeiro capítulo, um movimento do Estado participando ativamente na descentralização da segurança. Porém, o

⁴¹ Texto da “Lei dos Diamantes” acessado em: http://www.endiama.co.ao/pdfs/Lei16_94.pdf

⁴² Empresa estatal de diamantes.

resultado desse processo foi distinto do que observaram Abrahamsen e Williams.

O resultado da lei de regulação para empresas de segurança privada em Angola foi, de maneira geral, criar uma ferramenta de controle e uma reserva de mercado para que o governo angolano pudesse expandir sua rede de influências. Como em diversos outros setores da economia angolana, o governo manipulou a liberdade de empreendimento para favorecer setores bem relacionados com o governo. No caso das empresas de segurança, principalmente altos oficiais do exército. De acordo com Rimli e Schmeidl (2008: p.48) “a implementação da lei para as empresas de segurança privada foi limitada e seletiva.” Como veremos adiante, o setor de segurança no país acabou se tornando um monopólio controlado por oficiais das forças armadas angolanas, e a lei que restringe as atividades de estrangeiros no ramo da segurança privada foi utilizada convenientemente para forçar empresas de segurança estrangeiras a se associar a padrinhos angolanos poderosos. A “Lei dos Diamantes” acabou expandindo a já referida reserva de mercado ao criar uma suposta obrigatoriedade de associação entre as empresas de exploração de diamantes e as empresas de segurança angolanas.

3.5 Contexto e base jurídica: o crescimento da segurança privada doméstica

Como vimos, o novo panorama interno de Angola nos anos 1990 abriu espaço para o crescimento das atividades de segurança privada no país. Mas foi principalmente com a retomada do conflito, em 1992, que as empresas de segurança privada passaram a ter presença mais marcante no país. O caso mais mencionado sem dúvida é o da *Executive Outcomes*, que ficou especialmente conhecido internacionalmente. Outro momento de fundamental importância para o desenvolvimento da segurança privada no país, foi, em sentido contrário ao reinício da guerra, a paz assinada em Lusaka em 1994. Com boa parte das regiões produtoras de diamantes retomadas pelo governo, diversas empresas mineradoras internacionais

entraram no país. Esse movimento acabou gerando uma demanda por segurança, tanto por causa da permanente ameaça da UNITA, que não seguiu os cronogramas de desmobilização e se recusou a deixar as áreas produtoras de diamantes; seja pelo aumento da criminalidade, fruto da grande quantidade de ex-combatentes desempregados e do fácil acesso a armas. Por uma série de dispositivos, a demanda foi suprida pela nascente indústria de segurança privada angolana, que substituiu a presença de empresas de segurança estrangeiras. Nesse momento é fundamental que compreendamos a importância combinada de três documentos assinados pelo governo angolano no período, e principalmente como foram utilizados “de maneira limitada e seletiva”, panorama que nos ajuda a entender a forma como se desenvolveu a segurança no país a partir daí.

Em primeiro lugar, consideremos o próprio Protocolo de Lusaka, o armistício assinado por representantes do governo e da UNITA. O item 6 do Anexo 3 do protocolo estabelece como condição o “repatriamento de todos os mercenários existentes em Angola”.⁴³ Vimos na seção anterior que essa cláusula é considerada, em grande medida, um esforço da UNITA para a retirada dos homens da EO, que aliados às tropas do governo foram responsáveis por uma virada no conflito. (SINGER, 2008: p.109) Como já vimos para o caso de Angola, diversas leis podem ser seguidas ou não convenientemente ou de acordo com as capacidades do Estado. Em diversos casos a cláusula de Lusaka foi citada pelo governo como motivo para exclusão de seguranças estrangeiros contratados por empresas de segurança privada no país. Foi o caso dos *gurkhas* a serviço da empresa inglesa DSL. No entanto a EO, mais bem relacionada com o governo, foi retirada de Angola apenas em 1996, dois anos depois da assinatura do Protocolo, e sob pressão dos Estados Unidos e da ONU. (RIMLI; SCHMEIDL, 2008: p.51) Como veremos, a permanência dos sul-africanos em Angola por mais algum tempo no período do cessar-fogo teve repercussão importante na forma como as empresas locais vieram a se desenvolver.

⁴³ Texto do Protocolo de Lusaka acessado em:
<http://www.embaixadadeangola.org/acordos.htm#an03>

Em segundo lugar, é importante uma breve retomada da lei sobre segurança privada assinada em 1992, pouco antes da retomada do conflito. Na lei estão itens que já tivemos o cuidado de destacar, que estabelecem, em primeiro lugar e de maneira simplificada, a necessidade de que autoridades do governo aprovem o estabelecimento de novas empresas de segurança privada, e em segundo lugar, que determina a obrigatoriedade de que os seguranças contratados por tais empresas sejam, necessariamente, cidadãos angolanos. Apesar da falta de implementação em diversos casos, as leis serviram, convenientemente, para a exclusão de estrangeiros do país, mas, mais importante, deram ao governo a capacidade de controlar quem seriam os dirigentes das empresas de segurança fundadas no país.

Por último, devemos retornar à Lei dos Diamantes, implementada para controlar a entrada das empresas mineradoras no país depois do cessar-fogo de 1994. Essas leis estabeleciam, como já vimos, que as próprias mineradoras deveriam suprir a segurança para operação nas regiões recém retomadas da UNITA, e ainda sob ameaça de ataques. A vigilância aprovada pelo governo vai além da simples atividade de segurança das instalações da empresa, e inclui a capacidade de efetuar prisões e o combate a uma série de crimes comuns às áreas de extração de diamantes, como o garimpo ilegal e o contrabando. O que a lei estabelece, de fato, é que as empresas que operarem em Angola terão a obrigação, através da segurança privada, de suprir todo o policiamento da região e possivelmente a resposta militar a possíveis ataques. Cria um vínculo indissolúvel entre a mineração e a segurança privada.

Com as cláusulas mencionadas dos três documentos acima “nas mãos” do governo, se desenvolveu em Angola uma situação muito particular e dispare do que observamos na literatura sobre as empresas de segurança privada no primeiro capítulo. Ao observarmos o tema da segurança privada vimos como se desenvolve a atuação dessas empresas, para que tipos de clientes e sob que condições. A situação considerada “normal” é o engajamento de empresas estrangeiras em conflitos, ou seja, a participação

de empresas de terceiros países ou provenientes de algum dos países envolvidos no conflito, mas não do local onde se desenvolve tal conflito. É o caso, por exemplo da EO em Angola, empresa sul-africana contratada pelo governo angolano para intervir no país. A contratação das empresas normalmente segue a motivação de importação de capacidades não disponíveis localmente, principalmente quando consideramos como clientes Estados frágeis. De uma certa maneira, poderíamos classificar como a importação de mão de obra qualificada. Em Angola, com as restrições à inclusão de empresas estrangeiras, e concomitantemente, o contínuo aumento da demanda por segurança acabaram por estimular a formação de empresas de segurança angolanas. Devemos mencionar também o importante elemento de oferta de mão de obra em Angola, principalmente proveniente das desmobilizações levadas a frente em cada um dos processos de paz. Dos processos de paz de 1992 e 1994, aproximadamente 193 mil combatentes foram desmobilizados. “Isso aumentou a oferta de força de trabalho barata, com formação militar e experiência de guerra”.⁴⁴ (RIMLI; SCHMEIDL, 2008: p.52) Angola foi, em resumo, muito mais marcada pelas explosões de oferta de segurança privada provenientes de mudanças locais, como o fim do Apartheid e os processos de paz no país, do que por grandes mudanças sistêmicas, como o Final da Guerra Fria, embora possamos ponderar o impacto dessa mudança nesses processos regionais.

3.6 A formação do “monopólio”: empresas de segurança privada angolanas

Desde meados dos anos 1990, quando foram fundadas as primeiras empresas de segurança em Angola, até os dias de hoje, o mercado da segurança privada em Angola é amplamente dominado por empresas formadas no próprio país, dirigidas, parcial ou totalmente, por angolanos, e com os quadros, em sua grande maioria, ocupados também por angolanos. Em diversos casos, investidores estrangeiros, interessados no grande

⁴⁴ Traduzido de: “this boosted the supply of cheap labour forces with military training and war experience”

crescimento da indústria angolana se associaram a homens poderosos no país, principalmente militares e chefes de polícia, para viabilizar suas operações. A seguir veremos com mais atenção algumas empresas específicas e como se desenvolveu a indústria da segurança privada em Angola e seu caráter único, diverso do que vimos no primeiro capítulo. De acordo com números de 2004, Angola tinha cerca de 140 empresas registradas e 167 com processos de registro pendentes. (RIMLI; SCHMEIDL, 2008: p.52) Certas empresas no entanto, dominam uma larga parcela do mercado, principalmente no ramo da mineração. Veremos aqui as três maiores empresas de segurança em Angola, a Teleservice, Alfa 5 e a Mamboji. “Todas as operações de mineração de diamantes em Angola usam uma ou uma mistura dessas empresas”. (DIETRICH, 2000: p.178)

Uma das maiores empresas de segurança privada de Angola é a Teleservice, Sociedade de Segurança e Serviços Ltda., estabelecida em 1993. A empresa foi formada por diversos oficiais importantes do exército angolano, incluindo diversos generais e ex-comandantes das FAA.⁴⁵ A maioria destes oficiais ocupou os cargos de comando mais altos no exército angolano. A empresa iniciou suas operações em 1995 e detém o monopólio *de fato* da segurança para a indústria petrolífera no país. A Teleservice tem contratos, entre outras empresas, com “Sonangol, *Chevron-Texaco*, *Total*, *Norsk-Hydro*, *Esso*, *Petromar* e *Halliburton*”. (MARQUES, 2006: p.61) Como já discutimos, a indústria do petróleo é muito menos demandante de segurança, já que a grande maioria das instalações encontra-se *offshore*, protegida naturalmente. O roubo e contrabando de petróleo é também quase impraticável. A Teleservice tem, no entanto, também uma série de contratos com empresas mineradoras que operam na região das Lundas, principalmente na Lunda Norte. Nessas regiões são empregados grandes quantidades de homens para garantir não apenas a segurança das instalações para as quais são designados, mas também para cumprir com as outras exigências estabelecidas pela Lei dos Diamantes, conforme já

⁴⁵ Para detalhes como nomes, antigos postos e cotas de ações na Teleservice, ver MARQUES, 2006: p.61

discutido. A Teleservice alega ser a empresa com maior número de seguranças no país, cerca de 2400 guardas. Como veremos adiante, outras empresas alegam também serem detentoras de tal marca. (RIMLI; SCHMEIDL, 2008: p.53)

A Teleservice possui um centro de treinamento em Luanda, com profissionais treinados pela empresa de segurança sul-africana *Gray Security*. Essa mesma empresa assessora e fornece apoio técnico à Teleservice. (MARQUES, 2006: p.61) No início das operações da Teleservice, a *Gray Security* tinha uma parceria com a EO para treinamento de seguranças. Ainda hoje a Teleservice garante a segurança para diversas empresas do grupo *Branch-Heritage* em Angola. (O`BRIEN, 200: p.53) A *Gray Security* foi absorvida, em 2000 pela *Gray Securicor*, que recentemente se fundiu com o *Group 4* para se tornar a maior empresa de segurança do mundo. (RIMLI; SCHMEIDL, 2008: p.53) É difícil estabelecer qual é o nível de relação entre a Teleservice com a empresa sul-africana, mas por terem um contrato de gerenciamento estabelecido formalmente, poderíamos considerar a Teleservice um braço da *Gray Security* adequado às normas e à condição geral angolanas. (DIETRICH, 2000: p.178)

A segunda grande empresa de segurança angolana é a Alfa 5, “Segurança Industrial e Patrimonial SARL.” A empresa foi fundada também em 1993 e é uma sociedade da estatal Endiama, que é dona de 30% da empresa, com diversos acionistas, em sua maioria altos oficiais reformados do exército e seus parentes próximos. Mais uma vez é impressionante a lista de cargos importantes já ocupados pelos dirigentes da empresa.⁴⁶ A empresa detém mais da metade dos contratos de segurança com empresas diamantíferas, e conta com mais de 2000 empregados. (RIMLI; SCHMEIDL, 2008: p.53) A *Gray Security* também fornece pessoal para a Alfa 5, embora as duas empresas tenham uma relação bem menos formalizada do que a relação dos sul-africanos com a Teleservice. (DIETRICH, 2000: p.178) De acordo com O`Brien, no entanto, a Alfa 5 foi formada pelos homens fortes da

⁴⁶ Para mais detalhes como nomes e antigos postos ocupados ver DIETRICH, 2000: p.178

“nomenclatura” em parceria com ex-funcionários da EO, ou seja, com fortes laços com os sul-africanos.

Em 1996, com a expulsão dos soldados da empresa inglesa DSL do território angolano, o contrato que tinham com a empresa estatal Endiama para a segurança das minas na região da Lunda Norte passou para as mãos da Alfa 5, que acabou se tornando preponderante na região. O contrato da Endiama na região é uma parceria com a Odebrecht, que juntas controlam a Sociedade de Desenvolvimento Mineiro (SDM), uma das maiores clientes da Alfa 5. A expulsão da *DSL* foi uma de uma série de processos semelhantes que acabaram retirando empresas de segurança estrangeiras das regiões produtoras de diamantes, e abrindo espaço para os contratos com empresas angolanas. Não é possível dizer com precisão que realmente tenha havido um favorecimento direto à Alfa 5, mas sim à indústria angolana como um todo. Nesse caso específico, no entanto, a Endiama possui 30% das ações da Alfa 5, o que torna natural que a empresa ocupasse o espaço anteriormente ocupado pela empresa inglesa DSL.

A terceira grande empresa de segurança angolana, relativamente menor do que as outras duas citadas em participação em grandes contratos, mas com número de funcionários declarado maior do que das outras duas empresas citadas é a Mamboji SARL. Com o número declarado de 4000 guardas, a empresa seria, ao menos em número de funcionários, a maior de Angola. (RIMLI; SCHMEIDL, 2008: p.53) A falta de capacidade de monitoramento do governo faz com que esse números sejam incertos. A empresa é propriedade do ministro do interior de Angola mas é gerenciada por um general da polícia e um brigadeiro das forças armadas. A empresa tem fortes vínculos com antigos empregados da EO, e é responsável pela segurança das operações da multinacional *DiamondWorks*, empresa que faz parte do grupo *Branch Energy*, o mesmo grupo inglês que controlava a EO. É possível que a concessão da *DiamondWorks* para exploração diamantífera em Angola seja parte do pagamento pela operação da EO juntos às forças armadas. (DIETRICH, 2000: p.178)

Diversas outras empresas fundadas e controladas por altos oficiais do exército, chefes da segurança pública e homens bem relacionados no governos angolano também vem crescendo, expandido suas atividades para diferentes partes do país. A VSSB, Vigilância e Sistemas de Segurança Bancária SARL, controla a empresa K&P Mineira, cujos sócios são todos chefes das forças de segurança pública, como o chefe da Policia de Intervenção Rápida, o comandante nacional da polícia e o comandante provincial da polícia. A empresa age nas zonas de garimpo e na segurança dos postos de venda de diamantes do governo. (MARQUES, 2006: p.45) Destacamos também as empresas Ango Segu, Copebe e AP Services, todas elas propriedade de altos oficiais das forças armadas. (RIMLI; SCHMEIDL, 2008: p.54)

De uma forma ou de outra, as três grandes empresas de segurança privada angolana possuem vínculos com a África do Sul. O país é a potência econômica da região, com grandes empresas em duas áreas cruciais da economia angolana, a segurança privada e a mineração de diamantes. O grande impacto da empresa EO em Angola foi sentido de forma negativa pelos sul-africanos que acabaram aprovando uma legislação que praticamente impedia o funcionamento da empresa.⁴⁷ No entanto, diversos antigos membros bem relacionados da empresa foram capazes de permanecer no ramo da segurança em Angola através de sociedades com antigos altos oficiais das forças armadas, que acabaram se tornando essas grandes empresas às quais nos referimos. Além de prestar serviços em Angola, os sul-africanos podem ser considerados, ao menos parcialmente, responsáveis por inserir no país a lógica da segurança privada, que já era parte importante do panorama da segurança interna de seu país.

A segurança das regiões de garimpo normalmente é feita através do estabelecimento de um perímetro, dentro do qual a empresa tem as atribuições estabelecidas pela lei dos Diamantes. Como veremos adiante,

⁴⁷ Para mais sobre a legislação sul-africana para as empresas de segurança privada, ver: AVANT, 2005.

essa forma de organização tem gerado atritos com as populações locais e com forças de segurança pública. O perímetro tem duas funções básicas, proteger as instalações da empresa de ataques, até 2002 organizados pela UNITA, e proteger a área sob concessão da extração e do garimpo ilegais. Para isso, os seguranças privados foram também autorizados, por exemplo, a combater a agricultura de subsistência nas áreas dentro de seus perímetros. (MARQUES, 2006)

O crescimento da indústria angolana e o aumento do poder regional de Angola, com a expansão econômica e o final da guerra civil, permitiu que as empresas de segurança angolana expandissem suas atividades para países vizinhos. A Mamboji, por exemplo, atua na República Democrática do Congo, onde tem contratos para treinamento para forças públicas e privadas. Embora essa atividade claramente não se enquadre na lista de atividades permitidas pela lei angolana, é possível que a empresa esteja inserida nas ações bilaterais entre Angola e Congo, ou seja, apoiada pelo governo. (RIMLI; SCHMEIDL, 2008: p.53) Por ser controlada por homens poderosos em Angola, o governo convenientemente ignora o serviço não regulamentado prestado pela empresa. Já havíamos visto em seção anterior desse mesmo capítulo, a inserção da Saracen, outra empresa angolana, na RDC, país que acabou se tornando parte de uma “esfera de influência angolana”.⁴⁸

A dominação dos contratos de segurança no ramo da mineração de diamante em Angola pelas empresas Teleservice, Alfa 5 e Mamboji se deu pela ação do governo na assinatura das leis e cláusulas que regulam ou limitam a formação de empresas de segurança, mas também aconteceu através de um outro dispositivo, originário da rede clientelista formada ao redor do presidente de Angola. Muitos dos mesmos nomes que figuram nas listas de maiores acionistas das três empresas são os mesmos homens que detém licenças para exploração de diamantes.

⁴⁸ É interessante notar a mudança de papéis. Destacamos no segundo capítulo a relação contrária, a RDC, então chamada Zaire, influenciando como potencia regional no contexto angolano.

“Altos oficiais das FAA envolvidos tanto nos setores de segurança privada quanto de mineração exigem que seus parceiros estrangeiros contratem a Teleservice ou a Alfa 5 para proteger as operações nas minas, lucrando com a salvaguarda de sua própria exploração de diamantes”.⁴⁹
(DIETRICH, 2000: p.178)

Autores como Rimli e Schmeidl (2008) e Hodges (2004) destacam que um dos motivos para o favorecimento dos chefes do exército pelo governo deve ter sido a manutenção da estabilidade. O exército talvez seja a única organização com autonomia que poderia ameaçar o controle do país por parte da pequena elite ligada ao presidente. A inclusão de seus líderes nas redes de distribuição de favores do governo ajuda a manter sua lealdade.

Esse mesmo esquema de favorecimento aparece em outras formas. Por exemplo, existem diversos casos de violação reportados sobre as atividades da Alfa 5 nos territórios de concessão SDM, cujas proprietárias são a Odebrecht e a Endiama. Apesar dos registros de violações, a polícia recebe ordens de seus superiores em Luanda para que nenhuma investigação seja levada adiante. O favorecimento à Odebrecht é resultado de favores concedidos pela própria empresa à “nomenclatura” angolana. Diversos altos funcionários do governo e pessoas ligadas à presidência vivem em um condomínio construído pela empresa em Luanda para seus funcionários brasileiros. (MARQUES, 2006: p.25) Entre os beneficiados moradores das casas construídas pela Odebrecht estão o embaixador de Angola no Brasil, o embaixador de Angola nos EUA, o vice-ministro de relações exteriores, o comandante da Força Aérea Angolana, uma série de ministros e a própria filha do presidente José Eduardo dos Santos. (Ibid.: pp.86-87)

⁴⁹ Traduzido de: “Top FAA officers involved in both the private security and mining sectors require their foreign partners to contract Teleservices or Alfa-5 to protect mine operations, hence profiting from safeguarding their own diamond holdings”

Nas regiões de mineração de diamantes houve uma gradual substituição da prestação de vigilância pública pelo policiamento privado. Esse tipo de transformação já havia, em certa medida, sido previsto pela Lei dos Diamantes. Por exemplo, conforme foi aprovado o livre tráfego de pessoas e mercadorias em Angola, com o final da guerra, a polícia retirou seus postos de vigilância de estradas e pontes. Em diversos pontos das regiões produtoras de diamantes esses postos foram reabertos pelas empresas de segurança privada para estabelecer seus perímetros, e agora mesmo a polícia precisa registrar seus veículos e declarar com antecedência sua passagem pelos postos controlados pelas empresas privadas. A Teleservice, em um de seus pontos de controle, cobra US\$100,00 por veículo para permitir que cruzem uma ponte. As autoridades tem ordens de Luanda para não interferir nas operações da empresa, em demonstração clara do conflito de interesses gerado pelo fato dos mesmos chefes da polícia e do exército terem interesses nas empresas de segurança. (MARQUES, 2006: pp.12-14)

Quando nos referimos, no capítulo anterior, à história de Angola, sempre salientamos a falta de capacidade e de treinamento dos soldados combatentes no país, tanto pelo lado da UNITA quanto do MPLA. Destacamos também a falta de capacidade da polícia angolana de fazer valer as leis, seja também por falta de capacidade ou pelo alto nível de corrupção. Como poderia ser que esses mesmos soldados e policiais, ao serem empregados por empresas privadas pudessem ter desenvolvido capacidades das quais não dispunham anteriormente? A segurança privada angolana sofre basicamente das mesmas limitações que as forças públicas, pois é dirigida por ex-oficiais, e seus quadros são preenchidos pelos mesmos soldados e policiais que trabalham para o governo. De acordo com Cilliers, (1999: p.6) além de ter que arcar com altos preços por causa da falta de concorrência entre as empresas, “o pessoal disponível normalmente é de eficiência duvidosa”. Podemos observar diversos casos de abusos, com violações de direitos humanos e alto nível de corrupção dentro das próprias empresas. (RIMLI; SCHMEIDL, 2008) Apesar das limitações da mão de obra angolana, não podemos deixar de notar que as grandes empresas de

segurança angolanas, Alfa 5 e Teleservice, possuem centros de treinamento para seus guardas. “Portanto, os abusos realizados não são trabalho de guardas ignorantes ou com má formação. (MARQUES, 2006: p.29) A contradição é clara. Mesmo com treinamento, os soldados permanecem amplamente ineficazes e abusivos.

A situação de falta de respeito pelas leis dos funcionários das empresas de segurança privada angolanas acabou levando a confrontos com as forças de segurança pública e também em conflitos com as empresas de mineração que os contrataram para prestar segurança. Em um caso que merece menção, em 1999, quando já haviam recomeçado as hostilidades entre a UNITA e o governo, uma das minas da SDM, guardada por mais de 500 homens Teleservice, foi atacada por forças da UNITA. Os seguranças puderam muito pouco contra esse ataque, que deixou diversos mortos e feridos, mais uma grande quantidade de prisioneiros. Ao final do confronto, funcionários da Teleservice saquearam a mina que supostamente deveriam estar guardando. (CILLIERS, 1999: p.6) Em um outro caso marcante, guardas da empresa Teleservice organizaram um grupo de garimpeiros para extrair diamantes de um trecho do rio sob concessão à empresa que deveriam proteger. No entanto, apesar de serem contratados para impedir o garimpo nas regiões sob concessão, esse grupo fornecia proteção para os próprios garimpeiros ilegais a seu serviço, provavelmente vítimas de trabalho forçado. (MARQUES, 2010) A polícia local passou a investigar o caso. Em uma operação da polícia para investigar as alegações de que a Teleservice cobrava um pedágio para a utilização dessa mesma ponte, houve um tiroteio entre os policiais e funcionários da empresa. (MARQUES, 2006: p.63) Nessa operação especificamente foram presos os funcionários da Teleservice que entraram em confronto com a polícia, mas nenhuma outra providência foi tomada para controlar as ações ilegais e violentas das empresas de segurança nas regiões das minas.

As empresas angolanas foram fundadas a partir do começo dos anos 1990, depois do curto período de paz, das eleições de 1992, e do imediato reinício do conflito. Fica claro pelo contexto que a ameaça que as empresas

deveriam enfrentar ou ao menos dissuadir eram as ações guerrilheiras da UNITA. Legalmente, no entanto, seu papel era vistoriar as áreas sob concessão principalmente contra o garimpo ilegal. Como definir então se tais empresas tinham o papel de combatentes ou eram “passivas”? O caráter militar das empresas é marcante: são formadas por ex-soldados armados com fuzis de guerra. No entanto a ação dessas empresas visava principalmente viabilizar operações comerciais. A dificuldade em diferenciar o tipo de ameaça, de criminalidade para ameaça política/militar reflete também a dificuldade em classificar a ação das empresas, de policiamento ou militar. Já havíamos chamado atenção para esse tipo de dificuldade no primeiro capítulo, principalmente como característica das novas guerras, mas aqui ela fica evidente.

A obrigatoriedade legal de se contar com uma empresa de segurança privada para que se possa operar comercialmente em Angola talvez seja o fator que mais diferencia o padrão da atuação das empresas no país. Dos fatores de demanda listados no primeiro capítulo, diversos se mostraram presentes em Angola, notadamente a incapacidade do Estado em garantir a segurança em seu território. Depreendemos disso a demanda gerada por atores internacionais presentes no território angolano. A obrigatoriedade, no entanto, torna a situação de Angola anormal de acordo com as análises mencionadas no capítulo I. Nesse sentido, poderíamos classificar o caso angolano como exceção ao padrão de atuação para empresas de segurança privada. O caso é interessante se considerarmos que a EO, mesmo muitas vezes tida como uma forma “extinta” de empresa, se tornou paradigmática nos debates, em suas operações na África, em Serra Leoa e Angola.

Outro fator que diferencia o caso angolano de outros vistos no primeiro capítulo é o fechamento do mercado para empresas multinacionais. O que costumamos ver é uma busca por mão de obra mais capacitada, seja por clientes como empresas, ONGs e organizações internacionais, seja por Estados, frágeis ou fortes. No caso de Angola o mercado internacional foi restrito, em sentido oposto ao que acontece em grande parte do resto do mundo. A contratação de uma empresa de segurança em Angola não busca,

na maioria das vezes, nem contar com uma capacidade não existente localmente (existem exceções, como as empresas de monitoramento aéreo e de limpeza de minas) nem uma busca pela flexibilização da segurança, através de serviços mais baratos ou mais efetivos. Pelo contrário, a contratação de segurança privada no país deve provavelmente significar “eficiência duvidosa”, abusos e choques com a polícia. A privatização da segurança pode ser considerada um fenômeno global, mas em Angola parece ter se desenvolvido e ocorrer, mesmo nos dias de hoje, de forma diversa do que ocorre em outras partes.

Conclusão

A violência em Angola foi uma constante por toda a sua história. A fragilidade do Estado também. Buscamos, no presente trabalho, observar uma manifestação específica dessa marca da história angolana, as empresas de segurança privada, que, de certa forma, acabaram se tornando subsidiárias de tal contexto. A atuação das empresas de segurança em Angola e principalmente a formação de um mercado local para a segurança privada, foi o resultado das idiosincrasias do Estado, da permanência da grande violência interna e da grande influência internacional. Como pudemos observar, a operação da *Executive Outcomes* em Angola foi considerada na literatura desenvolvida sobre a segurança privada, como um caso paradigmático. No entanto o desenvolvimento posterior do panorama interno da segurança em Angola, muito marcado pela presença da segurança privada, foi em grande medida ignorado nas análises mais recentes. O resultado é que a história da segurança privada em Angola pode ser dividida em duas fases, uma de grande visibilidade, estudada e discutida, e uma segunda muito mais misteriosa, mas talvez com muito mais repercussões como fenômeno, por seu caráter particular.

No primeiro capítulo, ao nos concentrarmos em uma revisão da literatura existente atualmente sobre as empresas de segurança privada, pudemos perceber um grande número de análises preocupadas com alguns temas específicos do fenômeno, como por exemplo tentativas de formulação de paralelos históricos, principalmente através do estudo de mercenários. Pudemos ver também um debate específico intenso sobre a regulação de tais empresas, uma preocupação fundamentalmente pragmática, derivada de uma necessidade estabelecida pela academia em controlar ou regrad as crescentes atividades de empresas, principalmente inglesas e norte-americanas, em um número crescente de localidades e não apenas nos conflitos internacionais. Pudemos destacar também uma “preferência” da literatura por casos de maior visibilidade, principalmente empresas com grande envolvimento militar em grandes conflitos. É esse o caso, por

exemplo, da *Executive Outcomes*.

Apesar da grande quantidade de informação produzida nos últimos tempos sobre as empresas de segurança privada, pudemos observar muito pouca atenção a casos onde uma indústria privada da segurança se estabeleça de maneira tão marcante para servir um conflito local, dentro do próprio país. Além do caso de Angola, talvez apenas o Afeganistão tenha um panorama semelhante, com grupos locais se organizando como empresas para suprir a falta de segurança dentro do próprio país. Angola tem um caso marcante de uma empresa de segurança multinacional operando no país, mas passou também um tipo de processo muito pouco estudado, e com poucos casos semelhantes. Ao beneficiar os casos de empresas de segurança multinacionais inglesas ou norte-americanas, a literatura negligenciou ordenamentos internos com menos visibilidade.

O trabalho todo tem como uma primeira preocupação tentar trazer o debate sobre as empresas de segurança privada ao Brasil, um tema ainda de pouca visibilidade. Durante nossa pesquisa não nos deparamos com textos em português que tratassem do tema que não fossem notícias de jornal tratando dos conflitos no Afeganistão ou no Iraque. É esse um dos sentidos para a construção da breve revisão bibliográfica efetuada no primeiro capítulo. Essa mesma discussão, é claro, subsidiou o desenvolvimento da análise do caso específico, e ajudou a apontar quais fatores dariam relevância a tal esforço. Nesse sentido, como já destacamos, demonstramos um caso paradigmático, reconhecido em diversos trabalhos sobre o tema, e posteriormente o desenvolvimento da indústria local angolana e as dificuldades analíticas que persistem ao observarmos um caso particular.

No mesmo sentido em que fizemos o esforço para desenvolver um debate da literatura sobre as empresas de segurança privadas, tentamos, no segundo capítulo, construir um panorama do contexto angolano que permitisse que nos aprofundássemos no caso específico da privatização da segurança. Pudemos constatar que existe pouca informação sobre o conflito angolano no Brasil. A grande maioria do conhecimento desenvolvido sobre a

história do país encontra-se na Europa e em menor medida nos Estados Unidos. Nesse sentido se fez necessária uma revisão prévia da história de Angola. É claro que o esforço de resumir mais de 30 anos da história independente de Angola em um curto capítulo seria impossível de ser efetuado com a precisão que a tarefa demandaria. Por esse motivo resolvemos nos focar em alguns aspectos específicos dessa história angolana pertinentes para nossa análise. Em primeiro lugar, a permanência do conflito interno angolano, mesmo com final da Guerra Fria, a situação de violência quase que ininterrupta que marca de maneira especial o desenvolvimento da história do país. Em segundo lugar, o cenário perene de fragilidade estatal, sem dúvida derivado da condição de conflito com a qual sempre teve de conviver, mas também perpetuado por uma série de acontecimentos particulares da história angolana, notadamente a corrupção do Estado, e a formação de uma elite pequena e sua rede clientelista. De acordo com a idéia de Messiant (2008), o MPLA tornou a corrupção, durante os anos 1980, um dado sistêmico na sociedade angolana. Em terceiro lugar ainda coube destacar, no segundo capítulo, a forma como a influência internacional de diversos tipos modelou a história de Angola. As grandes potências se afastaram do conflito Angolano, a ONU fracassou em suas diversas missões, empresas multinacionais aumentaram sua presença na economia do país, a economia internacional ditou o desenvolvimento político e econômico do país e claro, as empresas de segurança privada emprestaram o sentido desses diferentes atores em sua inserção no país. Como pudemos ver, todos peças fundamentais na história angolana.

Depois de expormos a particularidade da história angolana, nos concentramos no caso específico do estudo das empresas de segurança privada em Angola. Em primeiro lugar, vimos a empresa de maior visibilidade nos primeiros debates sobre empresas de segurança privada, a *Executive Outcomes*. Em diversos sentidos a empresa é uma ilustração do que vimos no primeiro capítulo sobre o padrão de atuação das empresas de segurança privadas. Como pudemos ver, a empresa foi fundada no período do final da Guerra Fria, mas antes do final do conflito em si, e principalmente influenciada pelas modificações no regime do apartheid e do fim da ocupação

sul-africana da Namíbia. É claro que não podemos dissociar esses processos das repercussões das mudanças no sistema internacional, mas nos faz julgar a ênfase da literatura no final da Guerra Fria como o marco para as empresas de segurança. Nesse mesmo sentido, vemos em Angola a continuação do conflito interno mesmo com as modificações no sistema internacional e a retirada das potências estrangeiras. O que espanta nesse caso é exatamente que o final da Guerra Fria, ao contrário do que era de se esperar, não modificou decisivamente o ambiente interno angolano no que diz respeito ao conflito.

Com o cessar fogo conseguido graças às vitórias do exercito angolano apoiado pela EO, o que se estabeleceu foi uma situação de “nem paz, nem guerra”, conforme proposto por Raeymaekers (2008), e discutido no segundo capítulo do texto. Uma acomodação dos dois lados, se beneficiando da situação irregular, em um país dividido. Nesse contexto floresceu uma indústria local de empresas de segurança privada, que se beneficiaram das distorções do sistema jurídico e do Estado angolano, mas também do grande crescimento econômico no país, para criar uma situação em muitos sentido única. O que se vê em Angola não pode ser considerado um caso típico de atuação de empresas de segurança privada, em primeiro lugar pela característica única do conflito angolano nos anos 1990, definido por certos autores como “um Estado dentro de um Estado”, em que a ameaça política armada se cristalizou. Nesse sentido a ameaça militar se tornou um dado do ordenamento interno angolano. Em segundo lugar está envolvida no caso angolano uma característica que não entra nos cálculos dos analistas estudados no primeiro capítulo. Além da falta de capacidade do Estado e da insegurança enfrentada por empresas e ONGs em Angola, uma terceira característica move a demanda por segurança privada no país, a obrigatoriedade por lei de contratar tal serviço. Somada a essa obrigatoriedade, a legislação e a ação do governo que limitam as empresas atuantes no país a empresas locais, criaram um panorama único.

Contrapondo argumentos que se posicionam claramente contra a utilização de empresas de segurança privada, principalmente preocupados

com o nível de controle do Estado, podemos argumentar, na mesma linha de Abrahamsen e Williams, (2009: p.6) que as empresas em Angola não contribuíram para a erosão do Estado. Afinal esse mesmo Estado enfrentava problemas de fragilidade desde sua fundação, muito antes da explosão das empresas de segurança privada. Em Angola, inclusive, o Estado teve papel ativo para a incorporação de tais empresas no panorama da segurança angolano. Podemos ir além e dizer que a ação das empresas em Angola fortaleceu o Estado em determinado momento, no caso da EO recuperando importantes porções do território angolano, e no caso das empresas locais, garantindo a segurança do investimento externo e o desenvolvimento econômico. Se considerarmos o Estado angolano como o que ele de fato é, um instrumento para a manutenção do poder da nomenclatura, uma elite beneficiada pelo crescimento econômico no país, então provavelmente as empresas tiveram um impacto fundamentalmente positivo.

Por outro lado poderíamos também apontar o impacto negativo, e as repercussões que as empresas de segurança privada tiveram em Angola. A EO, formada por antigos membros do regime do Apartheid, muitos prováveis violadores dos direitos humanos, deu uma nova legitimidade à ação desses soldados. Sua operação em Angola se vinculou aos interesses internacionais e contribuiu para o fortalecimento de uma série de empresas pouco preocupadas em deixar um legado para o país. Pudemos ver a forma como se comportam as empresas de segurança privada nas regiões produtoras de diamantes, estimulando trabalho forçado, agindo contra a lei, violando direitos e muitas vezes entrando em choque com as próprias forças de segurança pública. A “chamada estrutura híbrida entre público e privado” (ABRAHAMSEN; WILLIAMS, 2009: p.8) é altamente disfuncional em Angola, mais patrocinada pela corrupção do que por soluções avançadas para os problemas da segurança angolana. Se considerarmos o Estado angolano como uma representação do povo de Angola, não existem muitas dúvidas de que os impactos da segurança privada devem ser considerados negativos. A contradição entre os dois argumentos leva a um questionamento de se o Estado deveria mesmo ser o parâmetro para as atividades da segurança privada.

Esse trabalho não esgota nenhuma das discussões aqui propostas. Precisamos saber muito mais sobre a ascensão das empresas de segurança privada, principalmente sua dinâmica como um fenômeno global, não restrito a Estados frágeis ou a grandes potências em guerra. Precisamos nos aprofundar em estudo sobre a história de Angola, um país com uma história riquíssima em particularidades históricas de grande interesse para a academia. Angola tem um papel crescente no mundo hoje, uma economia em rápido crescimento e cujos recursos naturais cada vez mais chamam atenção. Finalmente, esperamos que o que foi aqui descrito sobre o desenvolvimento da indústria da segurança privada em Angola suscite novas pesquisas e estimule a atenção para que possamos encarar futuras descobertas.

Bibliografia

ABRAHAMSEN, Rita e WILLIAMS, Michael. "Beyond the Privatized Military". Em: MENON, Mrinalini. (ed.) *Security Privatization: Challenges and opportunities*, The Canadian Consortium on Human Security, Human Security Bulletin, Vol. 6, n. 3, Vancouver, Março 2008.

_____. "Security Beyond the State: Global Security Assemblages in International Politics". *International Political Sociology* 3, 2009.

Africa Today/CB. *Quatro mil empresas de segurança obrigadas a entregar armas de guerra*. Lusa, 15 de julho de 2008.

ANGOLA. Lei Sobre As Empresas Privadas De Segurança: Comissão Permanente da Assembléia do Povo, Lei n.º 19/92 de 31 de julho. Acessado em:

http://www.worldsecurityfederation.org/upload/pdf/Angola_Lei_31_de_julho_de_1992.pdf

_____. Lei das Minas: Assembléia Nacional, Lei n.º 16/94 de 7 de outubro. Acessado em: http://www.endiama.co.ao/pdfs/Lei16_94.pdf

_____. Lei Sobre o Regime Especial das Zonas de Reserva Diamantífera: Assembléia Nacional, Lei n.º 17/94 de 7 de outubro. Acessado em: www.endiama.co.ao/pdfs/Lei17_94.pdf

Angop/Angola Press. *Primeiro-ministro orienta reunião da Comissão Nacional de Desarmamento da População em Posse Ilegal de Armas*. 12 de novembro de 2009.

AVANT, Deborah. "Conserving nature in the state of nature: the politics of INGO policy implementation". *Review of International Studies*, 30, 2004.

_____. *The Market for Force: The consequences of privatizing security*. Cambridge: University Press, 2005.

_____. "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, 2007a.

_____. "The Privatisation and Globalisation of Security in Africa". *International Relations*, Vol. 21, No. 2, 2007b.

_____. "Making Peacemakers Out of Spoilers: international organizations, private military training, and statebuilding after war". Em PARIS, Holland; SISK, Timothy. (eds.) *The Dilemmas of Statebuilding: Confronting the contradictions of postwar peace operations*. Londres: Routledge, 2009.

BIRMINGHAM, David. "Angola". em: CHABAL, Patrick *A History of Postcolonial Lusophone África*. Bloomington: Indiana University Press, 2002.

BOBBIO, Norberto, MATTEUCCI, Nicola & PASQUINO, Gianfranco. *Dicionário de Política*. Brasília: Unb, 2005.

BROOKS, Doug; RATHGEBER, Shawn Lee. "The Industry Role in Regulating Private Security Companies". Em: MENON, Mrinalini. (ed.) *Security Privatization: Challenges and opportunities*, The Canadian Consortium on Human Security, Human Security Bulletin, Vol. 6, n. 3, Vancouver, Março 2008.

CHABAL, Patrick. "Las políticas de violencia y conflicto en el África contemporánea" *Revista Académica de Relaciones Internacionales*, Núm. 6, Abril de 2007.

CHESTERMAN, Simon e LEHNARDT, Chia. (Eds.) *From Mercenaries to Market: The Rise and Regulation of Private Military Companies*. Oxford University Press. Nova York: Oxford University Press, 2007.

CILLIERS, Jakkie. "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.

Acessado em: <http://www.iss.co.za/pubs/Books/PeaceProfitPlunder/Chapter1.pdf>

_____. "Resource Wars – A new type of insurgency" em: CILLIERS, Jakkie e DIETRICH, Christian (Eds.) *Angola`s War Economy*. Pretoria : Institute for Security Studies, 2000.

Acessado em: <http://www.iss.co.za/pubs/books/Angola/2Cilliers.pdf>

CILLIERS, J. e CORNWELL, R. "Mercenaries and the Privatization of Security in Africa," *African Security Review*, vol. 8, no. 2, 1999

CLAUSEWITZ, Carl Von. *Da Guerra*. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

CLEARY, Sean. "Angola – A Case Study of Private Military Involvement" em: CILLIERS, Jakkie e MASON, Peggy (Eds.) *The privatisation of security in war-torn african societies*. Pretoria: Institute for Security Studies, 1999.

Acessado em: <http://www.iss.co.za/pubs/Books/PeaceProfitPlunder/Chap8.pdf>

CONESA, Pierre. "Hacia la privatización de las guerras". *Le Monde Diplomatique*, ano IV, n.46, Abril, 2003.

DIETRICH, Christian. "Power Struggles In The Diamond Fields" em: CILLIERS, Jakkie e DIETRICH, Christian (Eds.) *Angola`s War Economy*. Pretoria : Institute for Security Studies, 2000.

Acessado em: <http://www.iss.co.za/pubs/books/Angola/9Dietrich.pdf>

DUFFIELD, Mark. *Las Nuevas Guerras en El Mundo Global: La convergência entre desarrollo y seguridad*. Madrid: Catarata, 2004.

_____. "Continuar matando: Gobernación global, humanitarismo y terror" *Revista Académica de Relaciones Internacionales*, Núm. 3, Outubro de 2005.

_____. "Los estados frágiles y el retorno de la administración nativa" *Revista Académica de Relaciones Internacionales*, Núm. 8, Março 2008.

DUPONT, Benoît; GRABOSKY, Peter; SHEARING, Clifford. "The Governance of Security in Weak and Failing States". *Criminal Justice*, n.3, 2003.

Acessado em: <http://crj.sagepub.com/cgi/content/abstract/3/4/331>

HODGES, Tony. *Angola: Anatomy of an Oil State*. 2.Ed. Bloomington: Indiana University Press, 2004.

HOLMQVIST, Caroline. "Private Security Companies: The case for Regulation" *SIPRI Policy Paper*, Núm. 9, 2005.

ISENBERG, David. "Soldiers of Fortune Ltd.: A profile of today's private sector corporate mercenary firms". *Centre for Defense Information Monograph*, Wahington DC, Novembro, 1997. Acessado em: <http://www.aloha.net/~stroble/mercs.html>

_____. "Dogs of War: WPPS World" *Middle East Times*, 19 de Setembro de 2008.

Acessado em: http://www.metimes.com/Security/2008/09/19/dogs_of_war_wpps_world/51b1/

INDEX MUNDI: <http://www.indexmundi.com/>

JACQUETTE, Rogene Fischer. "Contractor Deaths in Iraq and Afghanistan Outnumber Service Member Deaths". *New York Times*, Nova York, 23/09/2010.

KALDOR, Mary. *New & Old Wars: Organized violence in a global era*. Stanford: Stanford University Press, 2007.

KEEN, David. "Sistemas de guerra: local y global" *Revista Académica de Relaciones Internacionales*, Núm. 6, Abril de 2007 .

LEADER, Nicholas e COLENSO, Peter. "Aid Instruments in Fragile States." *PRDE Working Paper 5* – Março de 2005.

LILLY, Damian. "From Mercenaries to Private Security Companies: Options for Future Policy Research". *International Alert*. Londres, Novembro, 1998. Acessado em: <http://www.droitinternationalhumanitaire.org/telechargements/pictures/mercenaaires.PDF>

_____. "The Privatization of Security and Peacebuilding: a framework for action". *International Alert*. Londres, Setembro, 2000.

LIVINGSTON, Steven. "Clarifying The CNN Effect: An Examination of Media Effects According to Type of Military Intervention". *Research Paper R-18*, Harvard University, Junho 1997.

MALAN, Mark. "The Crisis In External Response" em: CILLIERS, Jakkie e MASON, Peggy (Eds.) *The privatisation of security in war-torn african societies*. Pretoria: Institute for Security Studies, 1999. Acessado em: <http://www.iss.co.za/pubs/Books/PeaceProfitPlunder/Chap3.pdf>

MAIER, Karl. *Angola: Promises and lies*. Londres: Serif, 2007.

MALAMUD, Marina. "Compañías Militares Privadas: La Comercialización De

Le Guerra”. *Argentina Global*, n.13, maio-agosto, 2003.

MARQUES, Rafael. “Operation Kissonde: the Diamonds of Humiliation and Misery”. Cuango, lunda Norte, Angola, 2006. Acessado em: <http://198.170.85.29/Operation-Kissonde-Rafael-Marques-Sep-2006.pdf>

MESSIANT, Christine. “The Mutation of Hegemonic Domination”. em: CHABAL, Patrick e VIDAL, Nuno. *Angola: The Weight of History*. New York: Columbia University Press, 2008.

MILLIARD, T. S. “Overcoming post-colonial myopia: a call to recognize and regulate private military companies”. *Military Law Review*, vol. 176, Junho 2003.

MINTER, William. *Os Contrás do Apartheid: As Raízes da Guerra em Angola e Moçambique*. Maputo: Arquivo Histórico de Moçambique, 1998.

MONTEIRO, Leandro. *O Conceito de Estados Fracassados nas Relações Internacionais: Origens, Definições e Implicações Teóricas*. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais, Universidade Paulista “Julio de Mesquita Filho”, Universidade de Campinas e Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2006.

MORETTI, Eduardo. *1989-1999: os 10 anos de Operações de Paz em Angola*. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais, Universidade Paulista “Julio de Mesquita Filho”, Universidade de Campinas e Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2009.

MÜNKLER, Herfried. *Viejas e Nuevas Guerras: Asimetría y privatización de la violencia*. Madrid: Siglo XXI, 2005.

MUSAH, Abdel-Fatau e FAYEMI, J. `Kayode. (Eds.) *Mercenaries: An african security dilemma*. Londres: Pluto Press, 2000.

NEWITT, Malyn. "Angola In Historical Context". Em: CHABAL, Patrick e VIDAL, Nuno. *Angola: The Weight of History*. New York: Columbia University Press, 2008.

O`BRIEN, Kevin. "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, 2000.

ORTIZ, Carlos. "Embryonic Multinational Corporations and Private Military Companies in the Expansion of the Early-Modern Overseas Charter System". ISA 2006, San Diego, 22-25 Março 2006.

PAULO, Manuel. "O papel das Nações Unidas no processo de paz angolano". Conciliation Resources, 2004. Acessado em: <http://www.c-r.org/our-work/accord/angola/portuguese/un-role.php>

PECH, Khareen. "Executive Outcomes – A corporate conquest" em: CILLIERS, Jakkie e MASON, Peggy (Eds.) *The privatisation of security in war-torn african societies*. Pretoria: Institute for Security Studies, 1999. Acessado em: <http://www.iss.co.za/PUBS/Books/PeaceProfitPlunder/Chap5.pdf>

PELTON, Robert Young. *Licensed to Kill: Hired guns in the war on terror*. Nova York: Three Rivers Press, 2006.

RAEYMAEKERS, Timothy. "¿Colapso u Orden? Cuestionando el colapso del estado em África" *Revista Académica de Relaciones Internacionales*, Núm. 8, Março de 2008.

RIMLI, Lisa; SCHMEIDL, Susanne. *Private Security Companies and Local Populations: An Exploratory Study of Afghanistan and Angola*. Swisspeace Working Paper 1, 2008.

SCAHILL, Jeremy. *Blackwater: A ascensão do exército mercenário mais*

poderoso o mundo. São Paulo: Companhia das Letras, 2008.

SCHWARTZ, Moshe. "Department of Defense Contractors in Iraq and Afghanistan: Background and Analysis". *Congressional Research Service*, 02/07/2010.

SINGER, P. W. *Corporate Warriors: The rise of the Privatized Military Industry*. Ithaca: Cornell University Press, 2008.

SMALL, Michelle. "Privatisation of Security and Military Functions and the Demise of the Modern Nation-State in África". *ACCORD Occasional Papers*. vol. 1, no. 2, 2006.

SOGGE, David. "Angola: e onde está a "boa governação" do mundo?" *Fundación para las Relaciones Internacionales y el Diálogo Exterior (FRIDE)*, Relatório 23, Junho de 2006.

_____. "Angola: Empowerment of the few" *Fundación para las Relaciones Internacionales y el Diálogo Exterior (FRIDE)*, Development "In Perspective" Case Studies, Maio de 2007.

_____. "Angola: 'Estado fracassado' Bem-sucedido" *Fundación para las Relaciones Internacionales y el Diálogo Exterior (FRIDE)*, Relatório 81, Abril de 2009a.

_____. "Repairing the weakest links: a new agenda for fragile states". *Fundación para las Relaciones Internacionales y el Diálogo Exterior (FRIDE)*, Project Report: Fragile States, Outubro de 2009b.

STOCKWELL, John. *In Search of Enemies: A CIA Story*. Bridgewater: Replica Books, 1997.

TILLY, Charles. "Guerra y construcción del estado como crimen organizado". *Revista Académica de Relaciones Internacionales*, Núm. 5, Novembro de

2006.

TOKATLIAN, Juan Gabriel. “Guerras Privatizadas”. *La Nación*, Buenos Aires, 26 de fevereiro de 2003.

UESSELER, Rolf. *Servants of War: Private Military Corporations ans the Profit of Conflict*. Trad. de Jefferson Chase. Brooklyn: Soft Skull Press, 2008.

UN. *United Nations Angola Verification Mission I*, 2000a. Acessado em: <http://www.un.org/Depts/DPKO/Missions/unavem1/unavemi.htm>

_____. *United Nations Angola Verification Mission II*, 2000b. Acessado em: <http://www.un.org/Depts/DPKO/Missions/Unavem2/Unavem2.htm>

_____. *United Nations Angola Verification Mission III*, 2000c. Acessado em: <http://www.un.org/Depts/DPKO/Missions/unavem3.htm>

_____. *United Nations Mission Of Observers In Angola*, 2000d. Acessado em: <http://www.un.org/Depts/DPKO/Missions/monua.htm>

VENTER, Al. *War Dog: Fighting Other Peoples`s Wars*. Drexel Hill: Casemate, 2008.

VINES, Alex. “Gurkhas and the Private Security Business in África” em: CILLIERS, Jakkie e MASON, Peggy (Eds.) *The privatisation of security in war-torn african societies*. Pretoria: Institute for Security Studies, 1999. Acessado em: <http://www.iss.co.za/pubs/Books/PeaceProfitPlunder/Chap7.pdf>

WEBER, Max. *Ciência e Política: Duas Vocações*. São Paulo: Martin Claret, 2004.

Anexo B - United Nations General Assembly. International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries

Acessado em: <http://www.un.org/documents/ga/res/44/a44r034.htm> em 29/03/2011



United Nations

A/RES/44/34

Assembly

Distr. GENERAL
4 December 1989
ORIGINAL:
ENGLISH

A/RES/44/34
72nd plenary meeting
4 December 1989 44/34.
International Convention against the Recruitment, Use,
Financing and Training of Mercenaries

The General Assembly, Considering that the progressive development of international law and its codification contribute to the implementation of the purposes and principles set forth in Articles 1 and 2 of the Charter of the United Nations,

Mindful of the need to conclude, under the auspices of the United Nations, an international convention against the recruitment, use, financing and training of mercenaries,

Recalling its resolution 35/48 of 4 December 1980, by which it established the Ad Hoc Committee on the Drafting of an International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries and requested it to elaborate at the earliest possible date an international convention to prohibit the recruitment, use, financing and training of mercenaries,

Having considered the draft convention prepared by the Ad Hoc Committee in pursuance of the above-mentioned resolution and finalized by the Working Group on the Drafting of an International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries, which met during the forty-fourth session of the General Assembly,

Adopts and opens for signature and ratification or for accession the International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries, the text of which is annexed to the present resolution.

ANNEX

International Convention against the Recruitment, Use,

Financing and Training of Mercenaries

The States Parties to the present Convention,
Reaffirming the purposes and principles enshrined in the Charter of the United Nations and in the Declaration on the Principles of International Law concerning Friendly Relations and Co-operation among States in accordance with the Charter of the United Nations,

Being aware of the recruitment, use, financing and training of mercenaries for activities which violate principles of international law such as those of sovereign equality, political independence, territorial integrity of States and self-determination of peoples,

Affirming that the recruitment, use, financing and training of mercenaries should be considered as offences of grave concern to all States and that any person committing any of these offences should either be prosecuted or extradited,

Convinced of the necessity to develop and enhance international co-operation among States for the prevention, prosecution and punishment of such offences,

Expressing concern at new unlawful international activities linking drug traffickers and mercenaries in the perpetration of violent actions which undermine the constitutional order of States,

Also convinced that the adoption of a convention against the recruitment, use, financing and training of mercenaries would contribute to the eradication of these nefarious activities and thereby to the observance of the purposes and principles enshrined in the Charter of the United Nations,

Cognizant that matters not regulated by such a convention continue to be governed by the rules and principles of international law,

Have agreed as follows:

Article 1

For the purposes of the present Convention,

1. A mercenary is any person who:
 - (a) Is specially recruited locally or abroad in order to fight in an armed conflict;
 - (b) 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 rank and functions in the armed forces of that party;
 - (c) Is neither a national of a party to the conflict nor a resident of territory controlled by a party to the conflict;
 - (d) Is not a member of the armed forces of a party to the conflict; and
 - (e) 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.
2. A mercenary is also any person who, in any other situation:
 - (a) Is specially recruited locally or abroad for the purpose of participating in a concerted act of violence aimed at:
 - (i) Overthrowing a Government or otherwise undermining the constitutional order of a State; or

- (ii) Undermining the territorial integrity of a State;
- (b) Is motivated to take part therein essentially by the desire for significant private gain and is prompted by the promise or payment of material compensation;
- (c) Is neither a national nor a resident of the State against which such an act is directed;
- (d) Has not been sent by a State on official duty; and
- (e) Is not a member of the armed forces of the State on whose territory the act is undertaken.

Article 2

Any person who recruits, uses, finances or trains mercenaries, as defined in article 1 of the present Convention, commits an offence for the purposes of the Convention.

Article 3

1. A mercenary, as defined in article 1 of the present Convention, who participates directly in hostilities or in a concerted act of violence, as the case may be, commits an offence for the purposes of the Convention.
2. Nothing in this article limits the scope of application of article 4 of the present Convention.

Article 4

An offence is committed by any person who:

- (a) Attempts to commit one of the offences set forth in the present Convention;
- (b) Is the accomplice of a person who commits or attempts to commit any of the offences set forth in the present Convention.

Article 5

1. States Parties shall not recruit, use, finance or train mercenaries and shall prohibit such activities in accordance with the provisions of the present Convention.
2. States Parties shall not recruit, use, finance or train mercenaries for the purpose of opposing the legitimate exercise of the inalienable right of peoples to self-determination, as recognized by international law, and shall take, in conformity with international law, the appropriate measures to prevent the recruitment, use, financing or training of mercenaries for that purpose.
3. They shall make the offences set forth in the present Convention punishable by appropriate penalties which take into account the grave nature of those offences.

Article 6

States Parties shall co-operate in the prevention of the offences set forth in the present Convention, particularly by:

- (a) Taking all practicable measures to prevent preparations in their respective territories for the commission of those offences within or outside their territories, including the prohibition of illegal activities of persons, groups and organizations that encourage, instigate, organize or engage in the perpetration of such offences;
- (b) Co-ordinating the taking of administrative and other measures as appropriate to prevent the commission of those offences.

Article 7

States Parties shall co-operate in taking the necessary measures for the implementation of the present Convention.

Article 8

Any State Party having reason to believe that one of the offences set forth in the present Convention has been, is being or will be committed shall, in accordance with its national law, communicate the relevant information, as soon as it comes to its knowledge, directly or through the Secretary-General of the United Nations, to the States Parties affected.

Article 9

1. Each State Party shall take such measures as may be necessary to establish its jurisdiction over any of the offences set forth in the present Convention which are committed:

(a) In its territory or on board a ship or aircraft registered in that State;

(b) By any of its nationals or, if that State considers it appropriate, by those stateless persons who have their habitual residence in that territory.

2. Each State Party shall likewise take such measures as may be necessary to establish its jurisdiction over the offences set forth in articles 2, 3 and 4 of the present Convention in cases where the alleged offender is present in its territory and it does not extradite him to any of the States mentioned in paragraph 1 of this article.

3. The present Convention does not exclude any criminal jurisdiction exercised in accordance with national law.

Article 10

1. Upon being satisfied that the circumstances so warrant, any State Party in whose territory the alleged offender is present shall, in accordance with its laws, take him into custody or take such other measures to ensure his presence for such time as is necessary to enable any criminal or extradition proceedings to be instituted. The State Party shall immediately make a preliminary inquiry into the facts.

2. When a State Party, pursuant to this article, has taken a person into custody or has taken such other measures referred to in paragraph 1 of this article, it shall notify without delay either directly or through the Secretary-General of the United Nations:

(a) The State Party where the offence was committed;

(b) The State Party against which the offence has been directed or attempted;

(c) The State Party of which the natural or juridical person against whom the offence has been directed or attempted is a national;

(d) The State Party of which the alleged offender is a national or, if he is a stateless person, in whose territory he has his habitual residence;

(e) Any other interested State Party which it considers it appropriate to notify.

3. Any person regarding whom the measures referred to in paragraph 1 of this article are being taken shall be entitled:

(a) To communicate without delay with the nearest appropriate representative of the State of which he is a national or which is otherwise entitled to protect his rights or, if he is a stateless person, the State in whose territory he has his habitual residence;

(b) To be visited by a representative of that State.

4. The provisions of paragraph 3 of this article shall be without prejudice to the right of any State Party having a claim to jurisdiction in accordance with article 9, paragraph 1 (b), to invite the International Committee of the Red Cross to communicate with and visit the alleged offender.

5. The State which makes the preliminary inquiry contemplated in paragraph 1 of this article shall promptly report its findings to

the States referred to in paragraph 2 of this article and indicate whether it intends to exercise jurisdiction.

Article 11

Any person regarding whom proceedings are being carried out in connection with any of the offences set forth in the present Convention shall be guaranteed at all stages of the proceedings fair treatment and all the rights and guarantees provided for in the law of the State in question. Applicable norms of international law should be taken into account.

Article 12

The State Party in whose territory the alleged offender is found shall, if it does not extradite him, be obliged, without exception whatsoever and whether or not the offence was committed in its territory, to submit the case to its competent authorities for the purpose of prosecution, through proceedings in accordance with the laws of that State. Those authorities shall take their decision in the same manner as in the case of any other offence of a grave nature under the law of that State.

Article 13

1. States Parties shall afford one another the greatest measure of assistance in connection with criminal proceedings brought in respect of the offences set forth in the present Convention, including the supply of all evidence at their disposal necessary for the proceedings. The law of the State whose assistance is requested shall apply in all cases.
2. The provisions of paragraph 1 of this article shall not affect obligations concerning mutual judicial assistance embodied in any other treaty.

Article 14

The State Party where the alleged offender is prosecuted shall in accordance with its laws communicate the final outcome of the proceedings to the Secretary-General of the United Nations, who shall transmit the information to the other States concerned.

Article 15

1. The offences set forth in articles 2, 3 and 4 of the present Convention shall be deemed to be included as extraditable offences in any extradition treaty existing between States Parties. States Parties undertake to include such offences as extraditable offences in every extradition treaty to be concluded between them.
2. If a State Party which makes extradition conditional on the existence of a treaty receives a request for extradition from another State Party with which it has no extradition treaty, it may at its option consider the present Convention as the legal basis for extradition in respect of those offences. Extradition shall be subject to the other conditions provided by the law of the requested State.
3. States Parties which do not make extradition conditional on the existence of a treaty shall recognize those offences as extraditable offences between themselves, subject to the conditions provided by the law of the requested State.
4. The offences shall be treated, for the purpose of extradition between States Parties, as if they had been committed not only in the place in which they occurred but also in the territories of the States required to establish their jurisdiction in accordance with article 9 of the present Convention.

Article 16

The present Convention shall be applied without prejudice to:

(a) The rules relating to the international responsibility of States;

(b) The law of armed conflict and international humanitarian law, including the provisions relating to the status of combatant or of prisoner of war.

Article 17

1. Any dispute between two or more States Parties concerning the interpretation or application of the present Convention which is not settled by negotiation shall, at the request of one of them, be submitted to arbitration. If, within six months from the date of the request for arbitration, the parties are unable to agree on the organization of the arbitration, any one of those parties may refer the dispute to the International Court of Justice by a request in conformity with the Statute of the Court.

2. Each State may, at the time of signature or ratification of the present Convention or accession thereto, declare that it does not consider itself bound by paragraph 1 of this article. The other States Parties shall not be bound by paragraph 1 of this article with respect to any State Party which has made such a reservation.

3. Any State Party which has made a reservation in accordance with paragraph 2 of this article may at any time withdraw that reservation by notification to the Secretary-General of the United Nations.

Article 18

1. The present Convention shall be open for signature by all States until 31 December 1990 at United Nations Headquarters in New York.

2. The present Convention shall be subject to ratification. The instruments of ratification shall be deposited with the Secretary-General of the United Nations.

3. The present Convention shall remain open for accession by any State. The instruments of accession shall be deposited with the Secretary-General of the United Nations.

Article 19

1. The present Convention shall enter into force on the thirtieth day following the date of deposit of the twenty-second instrument of ratification or accession with the Secretary-General of the United Nations.

2. For each State ratifying or acceding to the Convention after the deposit of the twenty-second instrument of ratification or accession, the Convention shall enter into force on the thirtieth day after deposit by such State of its instrument of ratification or accession.

Article 20

1. Any State Party may denounce the present Convention by written notification to the Secretary-General of the United Nations.

2. Denunciation shall take effect one year after the date on which the notification is received by the Secretary-General of the United Nations.

Article 21

The original of the present Convention, of which the Arabic, Chinese, English, French, Russian and Spanish texts are equally authentic, shall be deposited with the Secretary-General of the United Nations, who shall send certified copies thereof to all States. IN WITNESS WHEREOF the undersigned, being duly authorized thereto by their respective Governments, have signed the present Convention, opened for signature at New York on

Anexo C – Lei Sobre as Empresas Privadas de Segurança

Comissão Permanente da Assembleia do Povo Lei n.º 19/92 de 31 de Julho

Preconizando-se a criação de empresas e associações que têm por objecto social a prestação de serviços pessoais de segurança e de vigilância na área industrial, comercial e de transportes de valores, bem como a comercialização, instalação e assistência de equipamentos técnicos de segurança em residências e estabelecimentos comerciais, industriais e de serviços, impõe-se a definição de um quadro em que tais actividades podem ser desenvolvidas, tendo em atenção as orientações relativas aos novos rumos da economia nacional, a Lei n.º 10/88, das Actividades Económicas e a Lei n.º 13/88, do Investimento Estrangeiro, nas áreas que constituem reservas do Estado. Isto porque constitui importante imperativo que tais empresas e associações actuem adstritas a um estatuto específico que as torne colaborantes das forças de segurança e ordem pública, em posição de subsidiariedade e agindo segundo parâmetros de legalidade e de estrita responsabilidade.

Nestes termos, ao abrigo do disposto na alínea b) do artigo 51.º e no artigo 61.º da Lei Constitucional e no uso da faculdade que me é conferida pela alínea q) do artigo 47.º da mesma Lei, a Comissão Permanente da Assembleia do Povo aprova e eu assino e faço publicar a seguinte:

LEI SOBRE AS EMPRESAS PRIVADAS DE SEGURANÇA Capítulo I Disposições Gerais

Artigo 1.º

1. É permitido o recurso à segurança privada unicamente nos termos do presente diploma.
2. A prestação dos serviços de segurança privada previstos no presente diploma tem carácter subsidiário relativamente à actividade normalmente desenvolvida pelas forças de segurança e de protecção civil do Estado.
3. O Conselho de Ministros poderá, nos termos da Lei n.º 13/88, autorizar a realização de investimento estrangeiro nesta área.
4. O presente diploma aplica-se a todas as actividades de segurança privada, independentemente da designação que adoptem e das entidades a quem são prestas.

Artigo 2.º

A segurança privada pode ser: a) Empresas singulares ou colectivas, para o efeito legalmente constituídas; b) Sistemas de auto-protecção.

Artigo 3.º

A segurança privada é exercida exclusivamente como meio preventivo de acções ilícito-criminais.

Artigo 4.º 1.

São proibidas as actividades de segurança privada que envolvem:

- a) Investigação ou instrução criminal de qualquer tipo;
- b) Instalação de sistemas de segurança susceptíveis de fazer perigar directa ou indirectamente a vida ou a integridade física das pessoas;
- c) Instalação de equipamento técnico e a prestação de serviços pessoais susceptíveis de ofender ou ameaçar a integridade física ou moral dos cidadãos e os seus direitos fundamentais.

2. Ficam igualmente proibidas as actividades das empresas privadas de segurança que colidam com o desempenho das funções próprias das forças e serviços de segurança e de protecção civil do Estado.

Artigo 5.º A segurança tem por objectivo exclusivo:

- a) A protecção de bens móveis, imóveis e serviços;
 - b) A vigilância e controlo do acesso, permanência e circulação de pessoas em instalações, parques, coutadas e reservas de animais abrangidos pelas concessões no quadro da privatização empresarial, edifícios e locais fechados ou vedados, nos termos da lei ao público em geral;
 - c) A elaboração de estudos de segurança, o fabrico e comercialização de material de segurança e respectivos equipamentos técnicos;
 - d) A vigilância e protecção ás embaixadas e consulados acreditados no país.
- Artigo 6º Para a realização de material dos fins previstos nas alíneas a), b), e d) do artigo anterior, são permitidos. a) a prestação de serviços por pessoal de segurança; b) o transporte de fundos e valores, designadamente com uso de veículos especiais. c) a instalação e manuseamento de equipamento de segurança, com observância dos condicionalismos legais.

Capítulo II

Das Empresas de Segurança Privada

Artigo 7º 1. A prestação de serviços de segurança privada a terceiros depende de autorização do Ministério do Interior, mediante parecer do Comandante Geral da Polícia.

2. Os pedidos de autorização devem identificar a entidade singular ou colectiva ou equiparada, indicar

o tipo de actividade a exercer e o seu âmbito territorial e ser instruídos com os seguintes elementos:

- a) Certidão de nascimento do comerciante, no caso de empresas singulares, certidão de escritura de constituição de sociedade ou cooperativa e, em qualquer caso, certidão de registo criminal;
- b) Identificação e residência dos directores e, no caso de pessoas colectivas, dos responsáveis pela administração;
- c) Demonstração da existência de instalações adequadas.

Artigo 8o Concedida a autorização, o despacho deve ser notificado ao requerente, que no prazo de 60 dias, renovável por uma só vez, apresentará os projectos de modelos de uniforme a utilizar e os respectivos distintivos, bem como os modelos de cartões de identificação pessoal, os quais não devem prestar-se a confusão com os das forças e serviços de segurança e de protecção civil do estado.

Artigo 9o A concessão de autorização será comunicada ao Comando Geral da Policia que, por sua vez, comunicará aos Comandos dos vários escalões.

Capitulo III Do pessoal de Segurança Privada

Artigo 10o 1. São requisitos mínimos de admissão como pessoal de Segurança Privada: a) Maioridade; b) Ser cidadão nacional; c) Ausência de condenações por crime doloso, comprovada mediante certificado de registo criminal; d) Aptidão física e sanidade mental; e) Serviço militar obrigatório cumprido.

2. Tendo em conta as características da actividade a exercer, os integrantes das empresas privadas de segurança prestarão juramento similar ao das forças da ordem pública após o período de preparação ao que forem sujeitos, antes de darem inicio as respectivas funções.

Artigo 11o 1. O Pessoal de Segurança Privada tem direito ao uso e porte de arma de defesa nos termos do regime geral previsto na lei. 2. Em serviço, o porte de arma de defesa só é admitido se autorizado pela Empresa Privada de Segurança.

3. O pessoal de Segurança a quem for autorizado o porte de arma de defesa em serviço, fica obrigado a treino periódico de tiro e manuseamento de arma, em termos a definir pelo Ministério do Interior.

Artigo 12o 1. É obrigatório o uso de uniforme em todas as circunstancias em que a actividade de segurança privada for exercida.

2. Poderá, no entanto, sob parecer do Comando Geral da Policia, ser dispensada pelo Ministro do Interior a obrigatoriedade a que se refere o numero anterior, vigilância fixa de instalações ou edifícios sempre que, em razão da especificidade do serviço e técnica habitual de execução, tal se torne desaconselhável.

Artigo 13o O pessoal de segurança privada, quando em serviço, será portador do cartão de identificação do modelo próprio, através do qual se identificará sempre que solicitado pelos agentes ou funcionários das forças e serviços de segurança de ordem publica.

Capitulo IV Dos Deveres Especiais

Artigo 14o As Empresas de segurança privada obrigam-se a organizar os ficheiros individuais do seu pessoal de segurança e a mantê-los actualizados. **Artigo 15o** Constituem deveres especiais a observar pela s empresa de segurança privada:

a) dar imediato conhecimento á autoridade judicial ou policial competente de qualquer crime publico de que tenham conhecimento no exercício das suas funções, ou que esteja na eminência de ser cometido;

b) evitar que a actuação do seu pessoal possa ser confundida pelo publico com a dos elementos das Forças Armadas ou das forças de serviço de segurança e de protecção civil do estado;

c) remeter ao Comando Geral da Policia, lista nominal do respectivo pessoal e documentação comprovativa da observância das regras mínimas exigidas pelo artigo 10o e das que vierem ser estabelecidas, e comunicar trimestralmente as alterações que ocorrerem;

d) apresentar ao Comando Geral da Policia o inventário de armamento e munições cujo o uso autorizam, e comunicar trimestralmente as alterações entretanto verificadas;

e) comunicar previamente á autorização policial territorialmente competente os serviços previsto na alínea b) do artigo 6o **Artigo 16o** Constituem deveres especiais a observar pelo pessoal de segurança privada:

a) Comunicar de imediato a autoridade judicial ou policial mais próxima qualquer publico de que tenha conhecimento no exercício das suas funções;

b) Em caso de intervenção das forças de segurança pública no local onde se encontre em exercício de funções, submeter-se ao seu controlo, prestando colaboração, se pedida;

Artigo 17o 1. As empresas de segurança privada e o seu uso, respectivo pessoal de segurança estão sujeito ao sigilo profissional.

2. A obrigação de sigilo profissional apenas cede face aos interesses da justiça criminal.

Artigo 18o As empresas de segurança privada tem o dever de prestar as autoridades judiciais e policiais toda a colaboração que legitimamente lhe seja exigida.

Capítulo V Auto-Protecção

Artigo 19o 1. As empresas, singulares ou colectivas podem exercer as actividades previstas nas alíneas a) e b) do artigo 5o para protecção do seu património, mediante a organização de serviços internos de segurança.

2. A organização dos serviços a que se refere o no 1 é efectuada através do recurso exclusivo a funcionários incluídos nos quadros do pessoal da empresa.

Artigo 20o Para efeitos previstos no artigo anterior, devem essas empresas observar o disposto na alínea c) do artigo 15o. **Artigo 21o** 1. A organização dos serviços de Auto-Protecção incluindo o uso de sistema de alarme ou de segurança carece de autorização nos termos da lei.

2. Aos serviços internos de auto-protecção aplica-se, no entanto, com as necessárias adaptações, o disposto nos artigos

10o, 14o, 15 alíneas a) e b), 16o, 17o e 18o do presente diploma.

Capítulo VI Da Fiscalização

Artigo 22o 1. A fiscalização das actividades de segurança privada é assegurada pelo Comando Geral da Policia. 2. Para efeitos do disposto no numero anterior pode, a todo o momento, ser inspeccionada execução prática dos serviços de segurança privada, de harmonia com a competência territorial daquelas forças.

Artigo 23o O Ministério do Interior, através do Comando Geral da Policia, organizará o ficheiro do pessoal de segurança das entidades que mantenham sistemas de auto-protecção, assim como o registo de armamento e munições, em conformidade com as comunicações a que se referem os artigos 15o, alínea d) e 21o.

Capítulo VII Das Infracções

Artigo 24o 1. Os factos praticados com violação das obrigações impostas no presente diploma serão considerados infracções, e como tal, sem prejuízo, para o disposto noutras leis, poderão ser punidos com as seguintes sanções acessórias:

a) Apreensão dos objectos que sirvam á pratica da infracção e que representem um perigo para a comunidade, quanto a pratica do crime;

b) Revogação ou suspensão da autorização concedida para o exercício da actividade de segurança privada. c) Interdição do exercício de profissão ou de actividade por período não superior a 2 anos.

2. Se o mesmo facto constituir também crime será o agente punido por este, sem prejuízo das sanções prevista nos números anteriores.

Artigo 25o É competente para a aplicação das sanções previstas no artigo anterior, o Ministro do Interior, mediante propostas do Comando Geral da Policia.

Artigo 26o Quem exercer actividade de segurança privada para qual não esteja autorizado, será punido com a multa de 250.000.00 a NKz 1.000.000.00.

Capítulo VIII Das disposições finais e transitórias

Artigo 27o 1. As empresas singulares ou colectivas que já exerçam quaisquer actividades previstas no presente diploma tem o prazo de 30 dias, a contar da vigência deste, para se constituírem em conformidade com o que nele se preceitua.

2. Sobre a sua situação recairá despacho do Ministro do Interior, nos termos dos artigos 7o, 8o e 9o.

Artigo 28o O fabrico e a comercialização do material de segurança e equipamento técnico a que se dediquem as

empresas de segurança privada serão objecto de regulamento autónoma. **Artigo 29o** O presente diploma não se aplica às guardas-nocturnos cuja actividade é regida por regulamentos da

polícia. **Artigo 30o** As dúvidas e omissões que se suscitarem na interpretação e aplicação desta lei, serão resolvidas por

despacho do Ministro do Interior.

Artigo 31o A presente lei entra imediatamente em vigor. Vista e aprovada pela Comissão Permanente da Assembleia do Povo. Publique-se Luanda, ao 25 de Novembro de 1991.

O presidente da República, José Eduardo dos Santos.

MINISTÉRIO DAS FINANÇAS E BANCO NACIONAL DE ANGOLA Despacho conjunto no 39/ 92 De 31 de Julho Considerando a necessidade de se introduzir algumas alterações no Documento de Arrecadação de Receitas-DAR, aprovado por despacho conjunto no 20/91, de 9 de Março, de modo a torna-los mais ajustado para a arrecadação de todas as receitas do OGE; Nos termos do artigo 69o da Lei Constitucional, determina-se:

Artigo 1o- o Documento de Arrecadação de Receitas-DAR, instituído pelo Despacho conjunto no 20/91, de 12 de Março, a utilizar na arrecadação das receitas do OGE, passa a ter a configuração do modelo em anexo, que faz parte integrante do presente despacho conjunto.

Artigo 2o- O modelo do Documento de Arrecadação de Receitas-DAR, objecto do presente despacho conjunto, mantém as mesmas características técnicas do modelo inicialmente aprovado.

Artigo 3o-Os impressos de modelo original do DAR, enquanto não se esgotarem, serão utilizados apenas na arrecadação de receitas de impostos internos.

Artigo 4o-A direcção Nacional de Impostos articulara com a Direcção Nacional das Alfandegas a impressão do Documento de Arrecadação de Receitas-DAR e a sua distribuição pelas diversas repartições aduaneiras, por forma a atender as solicitações do público. Publique-se. Luanda, ao 1 de Agosto de 1991.

-O Ministro das Finanças; Aginaldo Jaime. -O governador do BNA, Fernando Teixeira.

DIPLOMA LEGISLATIVO No 3.560

O diploma legislativo no 3.550, de 1 de Maio de 1965, isenta os indivíduos residentes ou domiciliados nos distritos do Uige, Zaire, Cabinda e Cuanza-norte do pagamento das taxas devidas pelas licenças de uso e porte de arma de guerra, de defesa, de caça, de precisão ou de recreio, de qualquer modelo ou calibre, quando apenas naqueles distritos sejam utilizados;

Considerando de inteira justiça tornar aquelas medidas extensivas aos indivíduos residentes ou domiciliados em determinadas áreas dos distritos de Luanda;

Neste termos;

Ouvido o conselho económico e social; Usando da competência atribuída pelo artigo 151o da constituição, o governador-geral determina o seguinte:

Artigo único.- Ficam abrangidos pela disposições do diploma legislativo no 3.550, de 1 de Maio de 1965, os indivíduos residentes ou domiciliados nas seguintes áreas do distrito de Luanda: conselhos de ambriz e nanbuangongo e posto administrativos do Úcua, Quicabo, e barra do dande.

PUBLIQUE-SE E CUMpra-SE COMO NELE SE CONTÉM. Residência do governo-geral de Angola, em Luanda, aos 10 de Julho de 1995 CAPITULO I Definição e classificação das armas SECCÃO I Definição de armas

Arto 1o.- Considera-se arma para efeito deste regulamento todo o instrumento ou engenho como tal classificado nos artigos subsequentes e, ainda, o que tenha as características dos instrumentos, engenhos mecânicos ou outros objectos que os exércitos usam para defesa ou ataque, mesmo que sejam de tipo diferente.

SECCÃO II Classificação de armas

Arto 2o.- São armas de defesa, as pistolas semi - automáticas de calibre não superior a 7,65 mm, ou revólveres de calibre não superior a 9 mm, contando que o comprimento de cano destas armas não exceda:

- a) - 7,5 cm para pistolas de calibre não superior 6,35 mm;
- b) - 10 cm ou 4 polegadas para pistolas compreendidas entre os calibres 6,35 mm e 7,65 mm;
- c) - 10 cm ou 4 polegadas para revólveres.

§ 1o.- O comprimento dos canos é medido: para as pistolas incluindo a câmara e para os revólveres excluindo a câmara o tambor.

§ 2o.- As armas cujo comprimento de cano seja superior aos indicados nas alíneas a), b), e c) do corpo deste artigo, serão consideradas de defesa se os seus canos forem reduzidos aqueles limites.

Arto 3o. São armas de caça:

- a) - As espingardas e carabinas de alma lisa e calibre superior a 9 mm, incluindo as semi - automáticas, de alma estriada e calibre igual ou superior a 6 mm, e as espingardas de pistão ou pederneira utilizadas em exercícios venatórios e de defesa contra feras;
- b) - As armas gntíflicas entendendo-se como tais as flechas, zagaias e armas brancas empregadas na caça; c) - As armadilhas que utilizam cartuchos de caça.

Arto 4o. São armas de precisão as espingardas, pistolas ou revólveres de alma estriada, de calibre igual ou superior a 5,5 mm e inferior a 6 mm destinadas a tiro desportivo de competição, quando possuem as seguintes características: de obter, alças telescópicas ou deriváveis, miras especiais com ou sem túnel e gatilho de cabelo.

§ Único.- No caso de faltar qualquer desta características, as armas serão classificadas conforme o seu calibre e fins a que se destinam.

Arto 5o.- São armas de recreio as carabinas, pistolas ou revólveres sistema "flaubert" e outras, de alma estriada, de calibres inferior a 6 mm, ou de alma lisa, de calibre não superior a 9 mm, com as seguintes características:

- a) - Armas simples: tiro simples, alça fixa e ponto de mira fixo. b) - Armas aperfeiçoadas: de repetição, semi - automáticas, alça com cursor e ponto de mira simples desmontável.

DIPLOMA LEGISLATIVO

Tornando-se necessário dar cumprimento ao disposto na lei ministerial no 20 640, de 20 de Junho de 1964;

Havendo toda conveniência em se rever o regulamento de armas, munições e substancias explosivas, aprovado pelo diploma legislativo no 2 753, de 16 de Maio de 1956, para se atingir melhor

sistematização e extrair dele toda a matéria sobre substancias explosivas que foram objectos de outro diploma.

Usando da competência atribuída pelo artigo 151º da constituição, conforme o voto do conselho legislativo, o governador - geral de Angola determina o seguinte.

Arto 1o.- É aprovado o regulamento de arma se munições as tabelas e modelos anexos, que fazem parte integrante deste diploma.

Arto 2o.- As taxas, emolumentos, multas e outras receitas vistas no presente regulamento reverterão para o fundo de fiscalização de explosivos e armamento a que se refere o artigo 4o do diploma legislativo ministerial no 91, de Outubro de 1961.

§ 1o.- O fundo de fiscalização de explosivo e armamento que se refere o corpo do artigo, funciona como fundo autónomo, cujo a administração é da exclusiva competência do comando geral da policia de segurança publica, destinando-se à satisfação de encargo dos serviços de fiscalização, despesas com expediente, material, incluindo posições de utilização permanente, abonos e gratificações ao pessoal com outros encargos diversos, relacionados com o regulamento, ou quaisquer outras despesas aprovadas pelo governador - geral sobre proposta do comandante - geral da policia.

§ 2o.- Compete ao governador - geral a aprovação do orçamento do fundo, que será elaborado pelo comando - geral da policia. § 3o.- Anualmente serão elaboradas as contas para julgamento do tribunal administrativo.

§ 4o.- O destino das receitas previstas no regulamento a do pelo presente diploma devera ser revisto dentro de cinco anos sem a sua publicação.

Arto 3o.- É transferido para a policia de segurança publica a administração do fundo actualmente entregue aos serviços

militares para aquisição de pólvora e artificios cujo credito foi aberto portaria no 14 806, de 29 de Março de 1954. **Arto 4o.-** São revogados os diplomas legislativos no 2753, de 16 de Maio de 1956 e 3230, de 29 de Março de 1954.

Publique-se e cumpra-se como nele se contém. Residência do governo-geral de Angola, em Luanda, aos 22 de Novembro de 1967 O GOVERNADOR-GERAL SECÇÃO III Comercio de armas e munições

Arto 33o.- A venda ao publico de armas e munições pode ser permitida em estabelecimento que estejam habilitadas para este género de comercio, mediante.

a) Alvará de licença passado pelo serviço de economia, obtida previa informação favorável do serviço de segurança das forças armadas e do comando geral da policia de segurança publica.

b) Inscrição como importador e vendedor ou unicamente como vendedor no comando geral da policia de segurança publica.

c) Caução de 20 000\$00 por meio de deposito a ordem do comando geral da policia de segurança publica, ou por fiança idónea.

§ 1o.- O pedido de alvará será instruído com o certificado

§ 2o.- Se o importador, cuja as armas e munições não estejam nas condições do presente artigo, não usar das faculdades previstas do paragrafo anterior serão as ditas armas e munições apreendidas e pedidas a favor do estado.

§ 3o.- Uma vez que a rectificação prevista na alínea c) do paragrafo 1o implica a importação de armas e munições diferentes das para que autorização havia sido concedida, o andamento do despacho fica dependente de nova autorização, nos termos do artigo 12o.

Arto 22o.- A importação de armas de fogo para em matadouros, e de cartuchos apropriados devera ser requerido pelas identidades directamente interessadas, ao governador-geral nas entidades indispensáveis.

Arto 23o.- A importação de armas de valor estimativo pode ser requerida ao abrigo do artigo 12o quando se trata de armas de fogo em condições de poderem funcionar, ou de armas brancas nas condições do artigo 7o (parte final).

Arto 24o.- A importação de armas de ornamentação não necessita de autorização do governador-geral, desde que lhe seja dada esta classificação pelo perito do comando geral da policia de segurança publica.

Arto 25o.- Dentro do prazo de cento e oitenta dias a contada data da entrada do material nos depósitos da policia de segurança publica, poderá o importador poder fazer correr o despacho do material que foi pedida a importação. Nas aqueles depósitos e na presença do respectivo encarregado, do verificador e do importador ou do seu representante legal, proceder-se-á a abertura dos volumes submetidos a despachos completando-se seguidamente, as guias de remessa com as indicações necessárias para a perfeita identificação do material tais como: fabricantes, números, calibres e outras.

Arto 26o.- Os diretores dos depósitos da policia de segurança publica são competentes para determinar

a abertura de cunhetes ou quaisquer recipientes contendo munições sempre que assim o entendam necessário, nomeando uma comissão a que presidirão, elaborando um abertura e verificação do material contido nos mesmos cunhetes ou recipientes e a inutilização do mesmo material, quando a sua armazenagem ou conservação for considerada perigosa.

§ 1o.- Quando as circunstâncias não determinarem extrema, comunicação à autoridade aduaneira será feita com antecedência necessária para que esta providencia no sentido de se efectuar simultaneamente a verificação. Caso contrario a mesma comunicação terá lugar imediatamente após a conclusão do auto a que se refere o corpo deste artigo.

§ 2o.- A comunicação ao importador ou seu representante legal far-se-á nas mesmas condições que a autoridade aduaneira.

Arto 27o.- Corrido que seja o despacho, limitada a importação dos direitos, impostos a quaisquer outros encargos legais serão entregues ao importador os duplicados das guias de remessa do material que lhe servirão de documentos comprovativos da sua posse. § Único.- As armas que não tenham numero de fabrico serão a custa do importador, marcadas de formas indeléveis na sua parte metálica, por meio punção de aço, com o numero que for indicado pelo comando geral da policia de segurança publica. do artigo 34o devem dirigir as sua petições ao director do deposito respectivos.

Arto 37o.- Os comerciantes que estejam habilitados nos termos do artigo 33o, podem, se assim o desejarem, instalar nos seus estabelecimentos um mostruário constituídos por três unidades de cada modelo de arma de caça e recreio, pistolas e revolvers, respectivas munições importadas ao abrigo do disposto no capitulo II deste regulamento. A venda de qualquer das armas existentes nos mostruários, obedece as formalidades prescritas no artigo 45o devendo ter-se em atenção o disposto no artigo 38o a artigo 34o e sua alínea.

§ Único.- Os matérias referidos no corpo deste artigo deverão ser arrecadados com todas as normas de segurança e prescrição determinadas pelo comando-geral da policia de segurança publica.

Art. 38o.- Os indivíduos autorizados ao uso e porte de armas de fogo, poderão adquirir, por cada arma e em cada ano as seguintes munições:

a) Para armas de defesa: 200 cartuchos com balas; b) Para armas de caça: 100 cartuchos com balas ou com chumbo; c) Para armas de precisão, de destinadas a tiro desportivo: numero limitado de cartuchos com balas; d) Para armas de recreio: - Pistolas: 200 cartuchos com balas; - Carabinas: 1000 cartuchos com balas; - Numero ilimitado de cartuchos com chumbo. § 1o.- Os portadores de licença de caça, poderão adquirir, em cada ano, para fins venatórios:

- De alma lisa: 1000 cartuchos com chumbo. - De alma estriada: 200 cartuchos com bala.

§ 2o.- Nos casos de isolamento ou outros, poderá ser aumentada a rotação das munições, devendo os interessados require-lo ao comando geral da policia de segurança publica, justificando de modo convincente a necessidade das quantidades que pretendem.

Art 39o.- Por cada espingarda de pintão ou pederneira é permitida a aquisição unicamente à policia de segurança publica ou autoridades administrativas, de pólvora e espoletas até as seguintes quantidades. - 375 gramas de pólvora. - 100 espoletas.

§ 1o As quantidades poderão ser aumentadas até ao máximo de 1000 gramas de pólvora e 250 espoletas, a solicitação dos interessados, em casos especiais e devidamente fundamentado, desde que exista a aparecer favorável da autoridade administrativa da área onde aqueles residam.

Contudo, as quantidades excedentes aos limites anuais só serão autorizadas desde que os interessados na aquisição apresentem provas de terem gastos as porções anteriores.

§ 2o.- De ano para ano, só será autorizada a aquisição de novos contingentes se os interessado fizerem prova de terem consumido as cotações anteriores e, se essas dotações não tiverem sido consumidas completamente, só serão autorizadas aquisições de porções iguais.

Lei no 41 764, de 30 de Julho de 1958 (modelo I).

§ 2o.- A abertura de estabelecimentos fica condicionado existência nas respectivas localidades de depósitos de armas da de segurança publica.

§ 3o.- O comandante-geral da policia de segurança publica sempre que o julgue conveniente para a segurança publica apresentando ao governador-geral proposta, devidamente fundamentada, de qualquer alvará.

Arto 34o.- O proprietário do estabelecimento comercial de armas e munições fica obrigado a : a) Provar ate o ultimo dia do mês de Fevereiro de cada ano no comando-geral da policia de segurança publica que pagou a contribuição industrial. b) Entregar no comando-geral da policia de segurança publica até 15 de Janeiro de cada ano, fichas individuais

actualizadas, do modelo anexo ao decreto-lei no 41 de 30 de Julho de 1958 (modelo I).

c) Não efectuar venda de munições a pessoas que não se encontrem munidos das respectivas licenças e livretes que não estejam autorizados a usar armas nos termos deste regulamento.

- d) Registrar e autenticar todas as vendas de munições situadas, no livrete de manifesto de arma que aquele diga respeito, não podendo estas exceder as quantidades prescritas no artigo 38o.:
- e) Registrar no seu livro, conforme modelo 7, as vendas das munições efectuadas, com indicativo das datas, quantidades, nomes e morada dos compradores, as datas e os números das sua licenças de uso do porte de arma de defesa, de caça e de recreio, qual autoridade que as concedeu e o numero do livrete a que diz respeito. Aquele livro terá termo de encerramento e folhas numeradas e rubricadas directores dos depósitos de arma;
- f) Enviar ao deposito de arma da policia de segurança publica da área onde as munições se encontram depositadas, até ao dia 10 de cada mês, dois exemplares do modelo 8, de todos os lançamentos feitos durante o mês antecedente nos livros a que se refere a alínea anterior;
- g) Facultar aos serviços de fiscalização de armas e explosivos o exame dos registos, a conferencia das armas e munições em deposito e tudo o mais que seja necessário ao bom desempenho da sua missão. Para este efeito, entidade que fizer a fiscalização dos lançamentos livros a que se refere a alínea e), rubricara os referidos lançamentos, indicando o seu cargo e a data de diligência, de modo que entre o últimos lançamentos e rubrica não fique nenhum intervalo de linha.

Arto 35.- A quantidade de munições que os comerciantes ter nos seus estabelecimentos, para venda, nunca será superior:

- a) Para armas de defesa: 5000 cartuchos; b) Para armas estriadas: (caça): 10 000 cartuchos; c) Para armas de alma lisa: 15 000 cartuchos; d) Para armas de recreio: 20 000 cartucho;

CAPITULO III Manifesto, uso de armas e munições SECCÃO I Manifesto e registo de armas e munições

Arto 40o.- Salvo o que especialmente respeita a arma e munições de qualquer natureza utilizada pelas forças armadas e organismos militarizados, compete exclusivamente ao Comando Geral da Polícia de segurança Publica, pela sua repartição de armas e explosivos, a organização e manutenção do cadastro e fiscalização de armamento e munições já existentes ou que venham a ser importados.

§ 1o.- O registo de que trata este artigo prova-se pela apresentação do livrete de manifesto, conforme modelo 2, que será entregue aos proprietários das armas, o qual acompanhará, sempre a arma respectiva.

§ 2o.- O preenchimento dos livretes é feito mediante elementos extraídos das próprias armas quando importadas ou manifestadas pela primeira vez ou por transcrição dos livros de registo quando já tiverem sido anteriormente manifestadas.

§3o.- As armas importadas por firmas legalmente habilitadas serão averbadas em seu nome e, quando transferidas para outro estabelecimento da especialidade, sofrerão os livretes tantos averbamentos quantas as transferências.

§ 4o.- Quando as armas sejam transaccionadas entre particulares, o livrete será entregue aos interessados por intermédio das entidades onde foram entregues os respectivos requerimentos.

§ 5o.- As armas que se utilizarem por completo serão entregues com o competente livrete nos depósitos de armas da policia de segurança publica anulando-se o livrete. As armas serão aniquiladas, com a elaboração do respectivo auto a enviar ao comando-geral da policia de segurança publica.

Arto 41o.- No caso de extravio ou roubo da arma, o livrete de registo devera ser entregue no prazo de oito dias à autoridade policial ou administrativa mais próxima, acompanhado de um requerimento com pedido de cancelamento, onde seja mencionado com clareza o dia, hora e local do extravio ou roubo e em que circunstancias os mesmos se verificaram, que voltará a posse do seu legitimo proprietário logo que localizada.

SECCÃO II - Levante, detenção, uso, cedência, de armas e munições

Arto 42o.- Cada individuo considerado apto ou idóneo nos termos deste regulamento só poderá registar em seu nome as seguintes armas:

- a) Uma de defesa, pistolas ou revolveres dos modelos e calibres indicados nos artigos 2o.;
- b) Três proprietários de espingardas de pistão ou pederneira apresentaram as espoletas detonadas, ficando ao critério das autoridades a exigência de outras provas de que o consumo se verificou em emprego licito.

§ 2o .- Aqueles a quem couberem em herança armas ou munições autorizadas por este regulamento, poderá faze-las registar em seu nome desde que assim o requeira ao comandante geral da policia de segurança publica, juntando ao requerimento documento comprovativo da sua qualidade de herdeiro das referidas armas ou munições.

Art 48o.- Aos indivíduos que levantarem dos depósitos da policia de segurança publica cartuchos vazios para espingardas de alma lisa, ser-lhe-á igualmente autorizado o levante de pólvora e fulminantes correspondentes ao carregamento dos mesmos cartuchos.

§ Único.- Para as espingardas de pistão ou pederneira, devidamente manifestadas, é permitido o levante

das quantidades de pólvoras e espoletas permitidas dentro de cada ano.

Art 49o.- Os interessados que desejem levantar armas e munições depositadas na policia de segurança publica, formularão os respectivos pedidos verbalmente, ou, por intermédio dos seus representantes legais, as respectivas petições, fazendo-se acompanhar dos talões de deposito e das correspondentes licenças se estas forem necessárias.

§ 1o.- Uma vez atendida a petição será o material entregue ao interessado contra recibo passado pelo próprio ou seu procurador, recibo que será junto ao respectivo processo.

§ 2o.- Da denegação da autorização a que se refere o corpo deste artigo, poderá o interessado reclamar para o comandante geral da policia de segurança publica, no prazo de oitos dias, a contar da data em que tomou conhecimento do despacho respectivo.

Arto 50o.- Os serviços públicos poderão adquirir conservar e distribuir ao seu pessoal armas de defesa caça, ou recreio desde que os seus portadores estejam munidos da autorização modelo 15, concedida gratuitamente pelo comando geral da policia de segurança pública.

§ Único.- Em caso algum, as armas referidas no corpo do artigo poderão ser utilizadas com outro fim que não seja o da defesa do pessoal ou dos valores confiados a sua guarda.

Calibres indicados nos artigos 4o e 5o; d) Qualquer número das de alarme; e) Uma espingarda de pistão ou pederneira.

1o Os praticantes da modalida de tiro a quem tenha passado pelo Conselho Provincial da Educação Física, um certificado especial de desportista na referida modalidade, poderão registar mais espingardas de alma liso, de calibre 12, para tiro ao voo, prancha, so universal e skeet. O certificado antes referido será obrigatório te registado na Policia de Segurança Pública e terá a validade para ano que for passado.

2o - Os números referidos no corpo do artigo podem ser alterados por despacho do Governador - Geral publicado no boletim oficial sob informação do Comandante - Geral da Policia de segurança pública.

Artigo 43o. - As agremiações de tiro, clubes desportivos ou criativos e organizações similares podem usar tantas armas de cada uma das espécies mencionadas na alínea c) do artigo 43o quantas as alíneas de fogo das suas carreiras de tiro ou as permitidas pelo Comando - Geral da Policia de Segurança Publica.

Artigo 44o. - É permitida a maiores de 14 anos e detenção de mas de caça e de recreio de alma lisa, desde que averbadas em seu n a requerimento dos países ou tutores.

Único. - A intervenção do pai ou tutor é indispensável n actos de aquisição e transferência de armamento pertencentes aos indivíduos de que trata o corpo deste artigo.

Artigo 45o. - Só aos indivíduos que detenham armas de fogo damente legalizadas é permitido a troca, a pessoas a quem a lei permita o se uso e porte.

1o. - Para ser efectiva a alienação deverão os requerimentos ser dirigidos ao Comandante - Geral da Policia de Segurança Publica acompanhados dos livretes e das licenças de uso e porte, ou de caça.

2o Quando as armas se encontram depositadas nos depósitos de armas da Policia de Segurança Publica, os respectivos directores têm competência para o deferimento provisório da transmissão, devendo livrete e os requerimento promissório, serem enviados ao Comandante - Geral da Policia de segurança Publica, para efeitos de averbamento.

3o - Não é permitida a transmissão, a qualquer título, espingarda de pistão ou pederneira.

Artigo 46o. - Não é permitida a detenção ou uso e porte de armas de defesa por impréstimo, ainda que a portadores de licença de e porte.

Artigo 47o. - Logo que se de o falecimento de um individuo proprietário de armas e munições, devem as pessoas de família, ou, qua não as tenha, as pessoas que com ele viviam, ou se o falecido não tinha residência própria, o dono ou gerente da casa onde faleceu, entrega- no depósito da Policia de Segurança Publica ou à autoridade administrativa da área respectiva, no prazo de trinta dias a contar da data de falecimento. de das policias; pessoal missionário, guardas de museus e monumentos nacionais; pessoal encarregado da guarda de presos, carcereiros; guardas noturnos em exercícios de funções; jornalistas sindicalizados; condutores de autocarro dos Serviços Municipalizados dos transportes colectivos; encarregados de estações elevatórias; encarregado e maquinista - chefe das centrais eléctricas, guarda fios e pessoal da guarda das centrais hidroeléctricas; e encarregados da guarda dos caminhos de ferro, quando a juramentos.

Artigo 53o. - O comandante - Geral poderá autorizar excepcionalmente o uso de porte de arma de defesa de qualquer

modelo calibre independentemente de licença a outros agentes dos serviços públicos, com funções de carácter policial ou fiscal.

Artigo 54o. - Aos representantes estrangeiros acreditados junto do Governo da província é permitido o uso e porte de armas independentemente de qualquer formalidade, quando autorizados do Governador - Geral. Artigo 55o. - O exercício eventual de quaisquer funções publicas em regime de substituição e ou interinidade confere direito a isenção de licença de uso e porte de arma, quando os cargos

desempenhados estejam abrangidos por essa isenção.

SECÇÃO II

LICENÇAS PARA USO E PORTE DE ARMA DE DEFESA

Artigo 56o. - Poderá ser concedida licença para uso e porte de arma de defesa aos maiores de 21 anos ou emancipados que tenham idoneidade moral.

Artigo 57o. - A concessão de licença para uso e porte de arma de defesa, será de cinco anos e terminada sempre em 31 de Dezembro. A das licenças semestrais finda em 30 de Junho ou 31 de Dezembro.

Artigo 58o. - Para obtenção das licenças a que se refere o artigo anterior, os interessados apresentarão: a) Requerimento em que mencionem nome, estado, idade, profissão, naturalidade, domicílio, e filiação, com assinatura reconhecida pelo notário; b) Certificado do registo criminal; c) Uma fotografia tipo passe; d) Bilhete de Identidade.

1o - Poderá ser dispensado o bilhete de identidade aos estrangeiros que possuam título de residência ou passaporte que provem a sua idoneidade com documento passado pelo respectivo consulado.

2o - Não serão exigidos os documentos referidos nas alíneas b) e c) quando os requerentes quando os requerentes sejam funcionários públicos ou juntem a requerimento a licença anterior, salvo se houver motivo especial para ser exigida a sua apresentação.

3o - As empresas, sociedades ou companhias serão passadas tantas licenças quantas as armas que possuem e delas necessitem para a sua defesa.

CAPITULO IV DAS AUTORIZAÇÕES E LICENÇA SECÇÃO I AUTORIZAÇÕES

Art 51o.- É permitida a detenção, uso e porte de armas de fogo ou armamento de qualquer natureza seja qual for o seu calibre, modelo, independentemente de registo ou licença:

a)-Ao Presidente da republica; Presidente do Conselho de Ministros; Secretários de Estado; Subsecretário de Estado e Governador-Geral;

b)-Ao vice presidente do conselho ultramarino, ao seu secretario geral do ministério do ultramar; aos governadores de outras províncias; aos directores gerais do ministério do ultramar; secretario geral e províncias aos antigos ministros, aos comissários nacionais da mocidade portuguesa; aos deputados a assembleias nacional e aos procuradores a câmara corporativa aos magistrados judiciais ou do ministério publico aos governadores de distrito e officias das forças armadas do activo ou em efectivo serviço.

Único.- O manifesto e registo de artigo de armamento dos termos deste artigo são facultativos enquanto os seus detentores se encontrarem nas situações ali previstas, tornando-se obrigatório porém que cesse o exercício dos cargos ou essas situações se modifiquem o armamento nestas condições pode ser conservado, quando manifestado e o seu detentor se habilite com a respectiva licença de uso e porte quando for caso disso; a sua alienação obedeceu as normas gerais contidas neste regulamento para cada espécie de armamento.

Art 52o.-É permitida, independentemente da licença, atenção, uso e porte de armas, quando devidamente manifestadas a um dos seus detentores da competente autorização do uso e porte mencionada no artigo 16, concedida gratuitamente pelo comando geral da policia de segurança publica.

a) De defesa e de caça: Aos inspectores superiores ultramarino, aos membros do conselho legislativo e de conselho económico e social; chefes de gabinetes dos ministros e do governador geral; secretários; do presidente da republica, dos ministros, do governador geral, aos secretários gerais e provinciais e dos governadores de distritos; directores de serviços, inspectores provinciais, inspectores administrativos pessoal superior da policia, intendentes de distritos, administradores de circunscrição, e adjuntos de administradores de circunscrição, administradores e adjuntos de administradores de posto, guardas florestais, agente da policia e agente de fiscalização de caça.

b) De defesa: Inspectores, directores e secretários de fazendas, officias das forças armadas do quadro permanente em qualquer situação, sargento das forças armadas no activo, presidente dos corpos administrativos, funcionários do quadro de secretaria dos serviços de administração civil, funcionários das execuções fiscais officias de finanças, pessoal de vigilância dos estabelecimento prisionais, pessoal das brigadas de campo, pessoal de fiscalização dos vários serviços da província, funcionários legalmente incumbidos da fiscalização de impostos, fiscais do instituto do trabalho, previdência e acção social de Angola, funcionários ou autoridades aduaneiras, funcionários dos correios, telégrafos e telefones, funcionários encarregados da guarda.

Art 65o.- Os guardas ou empregados das companhias, sociedades ou empresas legalmente constituídas e representadas em Angola, poderam usar, na defesa das propriedades e valores que lhe sejam confiridos, as armas de caça das respectivas companhias, sociedades ou empresas quando estas estejam devidamente monidas das licença de uso e porte de arma uma para cada seis semanas.

1o.- Para os empregados ou guardas que irão utilizar as armas nos termos deste artigo, devem as

empresas, sociedades ou companhias, requerer ao comandante geral da policia de segurança publica a autorização modelo 6, abonando em cada requerimento, a idoneidade do empregado a utilizar a arma, juntando ao pedido uma fotografia tipo passe. O proprietário das armas é sempre responsável pelos actos dos seus empregados, ou guardas, como abonadores de sua idoneidade.

Artigo 66- são permitidas mediante licença pelo comando geral da policia de segurança publica, as armadilhas de fogo, usadas vulgarmente na defesa de propriedades rústicas, contando que os seus proprietários afixem, de forma bem visível, letreiro indicativo da sua existência.

Artigo 67- As validades das licenças de uso e porte de armas de caça, será de cinco anos, e termina sempre a 31 de

Dezembro **Artigo 68-** As autoridades policiaes ou administrativas poderão, por motivos graves e poderosos, denegar caçar ou suspender as licenças do uso de porte de arma de caça, sem prejuízo do disposto no 60 **Artigo 69-** salvo o disposto no artigo 51 individuo algum poderá deter ou usar armas de caça sem licença ou autorização sobre pena de incorrer na sanção prevista no artigo 123 com perda das armas a favor do estado.

SECÇÃO IV ~ Licença de uso e porte de arma e precisão

Artigo 70- É permitido o uso e porte de armas de precisão quando manifestadas e registadas. a) Aos individuos maiores de 18 anos; b) As agremiações de tiro, clubes desportivos ou recreativos e organizações similares.

Artigo 71- As licenças de uso e porte de arma de precisão são concedidas pelo Comando-Geral da Policia de Segurança Publica, devendo o interessado apresentar para tal fim os documentos referidos no artigo 58, observando-se os dispostos nos seus parágrafos.

1o As licenças para uso e porte de armas de precisão são requeridas individualmente ou pelo representa legal da agremiação interessada e são passadas em impresso modelo XI

2o As entidades referidas na alínea b), do artigo 70 deverão mencionar nos requerimentos o boletim oficial onde se encontre publicada a portaria da provação dos estatutos respectivos.

3o As licenças para uso e porte de arma de precisão terão a validade máxima de cinco anos e termina sempre no dia 31 de Dezembro

Art 72- As armas de precisão devem ser conservadas e usadas nos locais próprios para tiro ao alvo ou nas residências e propriedades dos seus detentores e, quando transportadas, devem ser desarmadas e adicionadas em estojos ou caixa apropriadas.

1o As armas de precisão pertencentes a agremiações de tiro, clubes desportivos ou recreativos e organizações similares so podem ser usadas pelos sócios, ainda que de idade inferiores as previstas nas alíneas a) do artigo 70 nos seus recintos privados.

SECÇÃO V Licença de uso e porte de arma de recreio

Art 73- É permitido o uso e porte de arma de recreio quando manifestada e registradas. a) Aos individuos maiores de 14 anos para armas lisas;

b) Aos individuos maiores ou emancipados e aos menores de idade compreendidos entre 18 e 21 anos a requerimentos dos pais ou tutores para as armas de alma estriadas.

c) As agremiações de tiro, clubes desportivos ou recreativos e agremiações similares. **Art 74-** As licenças para uso e porte de área de recreio, são concedidas pelo Comando geral da Policia de Segurança

Publica devendo os interessados apresentar os seguintes documentos: a) Requerimento de onde consta todos os elementos de identificação do interessado e assinatura deste reconhecida pelo notário e ainda a de seu país ou tutores quando menor de 21 anos;

b) Bilhete de identidade;

c) Uma fotografia tipo passe.

1o As licenças para uso e porte de armas de recreio são requeridas individualmente ou pelo representante legal de agremiação interessada e são passadas em impressos modelo XII.

2o As entidades referidas da alínea c) do artigo 73 deverão mencionar nos requerimento o boletim oficial onde se encontra publicada na portaria de aprovação dos respectivos estatutos.

3o Não será exigido o documento referido na alínea b) quando os requerentes sejam funcionários públicos ou juntem ao requerimento a licença anterior, salvo se houver motivo especial para se exigir a sua apresentação.

4o As licenças para uso e porte de armas de recreios têm a validade máxima de 5 anos e terminam sempre a 31 de Dezembro. As das licenças semestrais terminam a 30 de Junho ou 31 de Dezembro.

Art.75-As armas de recreio podem ser usadas na defesa de propriedades ou residência pelos seus proprietário, empregados ou guardas.

1o-Os guardas ou empregados que sejam portadores de armas nos termos deste artigo, serão munidos de autorização modelo passado pelo Comando-Geral da Policia de segurança publica, a requerimento dos proprietários os quais abonarão em cada a idoneidade do

Art 76 As armas pertencentes a agremiações de tiro e clubes desportivos ou recreativos organizações similares so podem ser usadas pelos sócios, ainda que de idades inferiores as prevista nas alíneas a) e b) no artikgo 73 nos seus recintos privados.

Art 77 As autoridades policias e administrativas puderam por motivos graves e poderosos, denegar, caçar ou suspender as licenças para uso de porte de arma de recreio.

Art 78 Carabinas de cano liso ate 9mm, pacificadas de recreio podem ser usadas na caça devendo o seu proprietário munir-se de licença. **Art 79** Salvo o disposto no artigo 51 individuo algum poderá deter ou usar arma de recreio sem previa licença, sob pena de incorrer na sanção prevista no artigo 123 com perda das armas a favor do estado.