

Empresas militares privadas

Entrevista a Andrew Bearpark*

Andrew Bearpark es director general de la Asociación Británica de Empresas de Seguridad Privadas, asociación comercial independiente que representa a las principales compañías del sector especializado en seguridad privada y gestión de riesgos en Reino Unido. El objetivo de la asociación es mejorar el nivel de desempeño de sus miembros y de esta nueva actividad en general, y garantizar el cumplimiento de las normas y principios del derecho internacional humanitario y de los derechos humanos. Antes de ocupar su cargo actual, el señor Bearpark actuó como Director de Operaciones e Infraestructura para la Autoridad Provisional de la Coalición, en Irak. Entre 1998 y 2003, fue el representante especial adjunto del secretario general a cargo del Pilar de la Unión Europea de la Misión de las Naciones Unidas en Kosovo (UNMIK) y, anteriormente, alto representante adjunto en Sarajevo y responsable del Grupo Especial de Reconstrucción y Retorno, agrupación de organizaciones internacionales encargadas de facilitar el retorno de las minorías a Bosnia-Herzegovina. Antes de asumir sus cargos en Bosnia y Kosovo, el señor Bearpark ocupó varios puestos jerárquicos en Reino Unido, como jefe de los Departamentos de Información y Ayuda de Emergencia de la Administración de Desarrollo en el Extranjero (Overseas Development Administration – ODA) y secretario privado de la primer ministro Margaret Thatcher.

.....

¿Observa usted una tendencia hacia un mayor uso de empresas privadas durante los conflictos armados?

Bueno, en realidad hemos visto un crecimiento significativo de la industria a partir de las campañas en Irak y en Afganistán. Las condiciones de seguridad eran tan precarias en esos contextos, que las empresas de seguridad privadas tuvieron

* Andrew Bearpark fue entrevistado por Toni Pfanner (Redactor jefe de la *International Review of the Red Cross*) en Londres, el 17 de octubre de 2006..

que cumplir un papel para ayudar a que los organismos humanitarios e incluso las fuerzas militares pudieran realizar tareas que no podrían haber efectuado sin un apoyo externo.

En Somalia y en otros países africanos, muchas empresas de seguridad han actuado durante décadas en condiciones de seguridad muy precarias.

Sí, esas empresas han estado en esos contextos por diez, veinte, treinta años. Pero el crecimiento realmente se produjo hacia fines de los años 1990. En esa época, el ámbito de la ayuda internacional, más allá de cómo se lo defina, era percibido como un esfuerzo neutral en el que las empresas armadas no querían participar. En las guerras en los Balcanes, la tradición era que los trabajadores humanitarios eran un grupo de personas especialmente protegidas. Algunos resultaban heridos o muertos a raíz de las minas antipersonal, pero los combatientes rara vez los hacían objeto de los ataques en forma deliberada. A fines de los años 1990 y comienzo de los años 2000, los trabajadores humanitarios dejaron de ser percibidos como neutrales y se los comenzó a ver, más bien, como objetos legítimos de ataque. Por ello se hizo más necesario darles protección. El último ejemplo es Irak, donde los organismos de ayuda, incluso los que están ayudando, nada más, al pueblo iraquí, y no tienen ningún otro tipo de objetivo, han sido tomados como objeto de los ataques. Durante el año 2003-2004, se perpetró el trágico bombardeo contra la ONU y, unas pocas semanas después, fueron atacadas las oficinas del CICR, se cometieron secuestros y asesinatos de trabajadores humanitarios, y se llegó a la trágica muerte de Margaret Hassan, de CARE, por ejemplo. Hubo un cambio total en el ambiente: de repente, los trabajadores humanitarios dejaron de ser vistos como benefactores neutrales para ser considerados partes del entorno de guerra, y entonces se hizo más necesaria la seguridad.

A pesar de la hostilidad de los contextos, cada vez más organizaciones humanitarias operan en situaciones de conflicto.

Lo que se observa es un cambio en la dinámica política. Si pensamos en la guerra fría y los años 1980, no había organizaciones internacionales humanitarias en el campo de batalla, salvo el CICR. Esperaban que la guerra terminara para luego prestar ayuda. Sin embargo, desde el término de la guerra fría, los Gobiernos occidentales han pedido a los organismos de ayuda que acudan a las zonas de conflicto incluso durante las hostilidades. De modo que estos organismos necesitan protección contra los ataques.

Usted participó en la Coalición para la reconstrucción de Irak.

En realidad, fue la primera vez que se utilizaron empresas de seguridad privadas en tal número y escala. Se trató del programa de reconstrucción de mayor envergadura en la historia, con una financiación de 18,6 mil millones de \$ por parte

de los contribuyentes de Estados Unidos y con la protección de las empresas de seguridad privadas. Se puede encontrar en otros contextos proyectos de ayuda que tienen protección de una empresa de seguridad privada, pero nunca antes se había realizado una operación de la envergadura de la de Irak.

¿Cuáles son, por lo general, las principales áreas de actividad de las empresas militares o de seguridad privadas?

Los actores armados privados ofrecen cada vez más actividades, desde la protección de edificios e instalaciones hasta el apoyo a la ayuda humanitaria y la reconstrucción de los Estados. Por otro lado, realizan actividades puramente militares que antes eran exclusivas de los Estados. Además de las cuestiones de seguridad y de control de los riesgos para otros negocios privados, hay tres áreas principales de actividad. La primera incluye servicios de seguridad mediante actividades de protección: protección de personas y de bienes por profesionales, convoyes de seguridad y planificación de las evacuaciones para la búsqueda y la recuperación de bienes, tomas de rehenes y verificaciones previas al empleo. En segundo lugar, las empresas de seguridad privadas apoyan cada vez más los esfuerzos de reconstrucción después de los conflictos, asesorando y prestando servicios para la protección del personal y de los sitios. De modo que están tratando de abrir oportunidades de mercado operando en nuevos ámbitos, como la reconstrucción de los Estados, el apoyo a la ayuda humanitaria y las acciones de socorro en desastres naturales, incluso la prestación de esa ayuda, lo que incluye logística, comunicación y servicios de energía. Por último, realizan actividades que antes efectuaban las fuerzas militares nacionales. Comprenden desde entrenamiento militar hasta la provisión de personal de seguridad para funcionarios de alto rango y protección de sitios y de convoyes.

Estados Unidos es el país que más actividades terceriza durante los conflictos armados.

Las fuerzas militares de Estados Unidos subcontratan muchas actividades a compañías como KBR (antes Kellogg, Brown y Root), que construye refugios para los soldados e instalaciones de apoyo tanto en Irak como en Afganistán, por sólo mencionar un ejemplo. De esa manera están actuando ahora los militares europeos occidentales, pero en realidad aún no han ido tan lejos. Por ejemplo, el ejército británico subcontrata y privatiza actividades como la guardia estática de sus bases, pero no mucho más que eso por ahora. En realidad, hay una diferencia fundamental en la escala y el grado de uso y desarrollo de las empresas de seguridad privadas. En Estados Unidos, grandes partes del esfuerzo bélico se subcontratan en el sector privado. Hoy en día, los militares estadounidenses y los europeos operan de maneras muy distintas, pero esa diferencia disminuirá año a año. Pienso que, dentro de diez años, el modelo británico se parecerá mucho al modelo estadounidense.

¿El hecho de que sean las empresas de seguridad privadas, y no las fuerzas armadas de los Estados las que efectúen las actividades de seguridad conlleva ventajas competitivas?

Las empresas de seguridad privadas tienen varias ventajas competitivas. Una de ellas es la eficiencia. Las fuerzas militares permanentes tienen altos costos fijos que no pueden evitarse, mientras que una empresa de seguridad privada, como contrata personal para cada operación en particular, no tiene que cubrir gastos de personal que no está trabajando. De este modo, disminuyen los costos generales.

Su asociación distingue entre actividades militares y actividades realizadas por empresas militares privadas.

En el Reino Unido, nos referimos más a las empresas de seguridad privadas que a las empresas militares. Esa expresión hace referencia a la amplia gama de servicios que las compañías ofrecen; en cuanto a la segunda, existen ciertas reservas de índole cultural, ya que puede implicar que se incluyen servicios en las líneas de frente de los conflictos.

Tradicionalmente, el cocinero de un ejército se consideraba como un miembro de las fuerzas armadas y como un combatiente, jurídicamente hablando. En tiempo de guerra, era un objeto de ataque lícito. Ahora, el servicio de cocina se terceriza en el sector privado. ¿No se confunde de este modo la cuestión de la participación directa en las hostilidades y se amenaza la protección de la población civil?

En realidad, está aumentando la subcontratación de lo que suelen llamarse las actividades de apoyo durante los combates. Es menos costoso y más rentable que los cocineros sean contratados por el sector privado, y no por el ejército. Serán una parte privatizada de las fuerzas armadas de ese país. En ese sentido, no es diferente de la subcontratación y la privatización de las actividades estatales que cada vez más se realizan en muchos países europeos. En términos jurídicos, el tema se vuelve más complicado. ¿Quién puede definirse entonces como un combatiente? ¿Quién es un no combatiente y quién está protegido por los Convenios de Ginebra? La cuestión es difícil, y los expertos jurídicos aún no se han puesto de acuerdo al respecto, porque los Convenios de Ginebra se pensaron para enfrentamientos armados tradicionales. Fueron escritos en la época de las dos guerras mundiales, en la época de los grandes ejércitos permanentes. Sin embargo, los principios que contienen siguen siendo tan aplicables hoy como entonces. No hay ningún problema en cuanto a los principios, pero es cada vez más difícil aplicar las normas jurídicas detalladas en este mundo cada vez más privatizado.

La mayoría de las personas activas en ese ámbito son ex combatientes. En general, ¿dónde reclutan el personal los miembros de su asociación? ¿Utilizan técnicas específicas de reclutamiento?

Cada compañía adopta sus propias modalidades, pero hay algunos principios básicos. Una compañía británica tenderá a reclutar a ex soldados y combatientes británicos, porque conoce el tipo de entrenamiento que éstos han recibido. Es una cuestión de interoperabilidad: saben que esas personas podrán trabajar con sus colegas. Obviamente, debido a su larga tradición histórica, las compañías británicas también reclutarán gurkas. Aunque se haya entrenado en el ejército indio, un gurka tiene fuertes lazos culturales con el Reino Unido y tradiciones similares a la británica.

¿Los miembros de su asociación compiten con el ejército británico, pues pueden ofrecer mejores salarios que las fuerzas armadas y beneficiarse de su costoso entrenamiento como soldados de élite?

La industria de la seguridad privada por lo general necesita gente experimentada. De modo que no está en competencia con el ejército británico por lo que respecta al nivel básico de reclutas. La competencia puede darse en el caso de un soldado que haya estado en el ejército británico durante muchos años y que tenga la opción de permanecer en el ejército algunos años más o trabajar para una empresa de seguridad privada. Con el considerable aumento del trabajo en Irak, se previó que habría un gran problema si el ejército británico comenzaba a perder soldados rápidamente. En realidad, ha habido problemas sólo para algunas unidades. El relevo en las fuerzas armadas británicas es tal, que hay un ingreso constante de personas en el mercado de trabajo. Entonces, si se tiende hacia una expansión generalizada de las empresas de seguridad privadas, habrá un problema, pero por ahora no se ha llegado a ese punto.

Los miembros de su asociación reclutan soldados profesionales, pero otras compañías pueden no proceder de la misma manera y desplegar combatientes menos entrenados y disciplinados.

No creo que ése sea un problema para las empresas británicas. Puede serlo en algunos otros países, y por ello necesitamos contar con nueva legislación que regule la cuestión. Como dije, el mercado británico ha podido operar de manera exitosa. Podría ser que, en otros países, haya un exceso de tropas indisciplinadas que podrían desear hacer negocios como fuerzas ofensivas también.

Algunos países en desarrollo temen (aunque a menudo los utilizan) a los actores militares privados. Para la opinión pública, las actividades de éstos son equiparables a las de los mercenarios.

Circulan muchas ideas confusas. La gente parece creer que, de alguna

manera, es inmoral que las empresas de seguridad privadas busquen tener ganancias. Si pensamos en la ayuda humanitaria, que es el ámbito donde me he desempeñado, las compañías de transporte que llevan alimentos a todo el mundo, los aviones que distribuyen alimentos desde el aire en Somalia, en Sudán, donde sea, son entidades comerciales. Son compañías aéreas, tienen buques comerciales, camiones comerciales, por lo que buscan obtener ganancias. No entiendo por qué la gente de pronto se vuelve tan estricta en el plano moral acerca del hecho de que una compañía de seguridad privada necesite obtener ganancias. De eso se tratan los negocios. Luego, confunden esa actividad con el concepto de “mercenarios”. Pero, en realidad, no es así. La actividad de los mercenarios existió en el pasado y seguirá existiendo. La industria de la seguridad privada tiene que diferenciarse de los mercenarios. Todos sabemos lo que este concepto implica. Pensemos en Biafra y los golpes de Estado. Fueron situaciones muy malas, pero no hay conexión entre la actividad mercenaria y la actividad comercial.

Los especialistas en temas militares también sostienen que las empresas militares privadas realizarán cada vez más operaciones encubiertas.

Por ahora, ésta no es una cuestión que concierna a la industria privada del Reino Unido. La industria británica es puramente defensiva. Se trata de seguridad privada y es absolutamente transparente. Sin embargo, esto no quiere decir que no haya otros países, incluso occidentales, que podrían preferir que algunas actividades las realicen empresas militares privadas y no las fuerzas armadas. Pueden solicitar a las empresas militares privadas que realicen tareas que no desean efectuar con sus propias fuerzas por razones de confidencialidad o incluso de denegabilidad. Ése no es el caso del Reino Unido, pero ello no significa que no suceda o que no podría suceder.

Cada negocio es autónomo financieramente y busca sus propias oportunidades comerciales. ¿Hay un peligro de que las empresas militares privadas amplíen tanto el tipo como la duración de sus actividades, y de que incluso intenten prolongar la violencia para que el negocio continúe?

Para estar al resguardo de ese peligro, es necesario efectuar un control estricto de los contratos. La empresa de seguridad privada sólo operará si se le paga. De modo que tiene que haber un cliente, sea un gobierno o un cliente legítimamente reconocido, por ejemplo una empresa de ingeniería que pague los gastos. Por su propio beneficio, el cliente debe asegurarse de que la empresa de seguridad privada no extienda su contrato tan sólo para ganar más dinero. Lo mismo ocurre con todos los contratos, del tipo que sean, donde sea. Lo que se necesitan son controles adecuados de los contratos.

¿Esto hace que la guerra sea un “negocio”?

Sí, sin duda se puede hablar de oportunidades de negocios que surgen a partir de una falta de seguridad y por esa razón nosotros, la Asociación Británica de Empresas de Seguridad Privadas, deseamos contar con regulación internacional. Por ello, apoyamos las diferentes iniciativas tomadas por el Gobierno suizo, el CICR y las Naciones Unidas. La inseguridad es un negocio global, que está siendo guiado por los intereses de diferentes países. En el Reino Unido, podemos sentirnos seguros, ya que con nuestros métodos de autorregulación podemos garantizar que las personas sólo se comporten de cierta manera. Lo que hacemos en el Reino Unido no necesariamente tiene un efecto en lo que otros países están haciendo. En última instancia e idealmente, sólo la regulación internacional puede resolver la cuestión.

Es posible que, en Irak, los contratistas privados hayan interrogado a detenidos, en contravención del derecho humanitario o de los derechos humanos. ¿Qué actividades excluiría usted, por razones morales o jurídicas, del ámbito de las empresas de seguridad privadas?

Las actividades que nunca aceptaríamos, de ninguna manera, son las que necesariamente conllevan infracciones del derecho internacional humanitario, el derecho internacional de los derechos humanos o el derecho internacional en general. Nosotros, como asociación de miembros, no tenemos derecho a interferir en la política interna de un país. Por ejemplo, entrenar a un grupo de las Fuerzas Especiales que podría llevar a un golpe militar en determinado país sería inaceptable. Todas las actividades deben ser legales en el país donde se realizan, independientemente de la capacidad de ese país de hacer respetar el derecho. En cierto sentido, las compañías tienen que imponerse a sí mismas un estándar más alto que el que pueda tener el país donde están operando.

Los Estados tienen el monopolio de la violencia en el sentido de que son los únicos autorizados a recurrir a la fuerza. ¿Las empresas de seguridad privadas representan una amenaza contra ese principio?

Los Estados siempre quieren ejercer ese control. No desean abandonar su monopolio de la violencia. Si los Estados privatizan el uso de la fuerza, en última instancia siguen teniendo en su poder los contratos y tendrían mecanismos de control adecuados. Es irrelevante si el Estado ejerce ese uso de la fuerza a través de sus propias fuerzas o a través de una empresa privada. Sigue teniendo el poder de ejercer esa fuerza; el Estado es el que decide en qué circunstancias puede utilizarse esa fuerza.

Se plantearía un problema si las empresas fueran capaces de utilizar la fuerza sin la autorización ni la guía del Estado. Y surgirían muchas dificultades. Si pensamos en los países occidentales, tienen funciones gubernamentales fuertes, mecanismos para equilibrar los poderes a través de la democracia y a través del

sistema judicial para poder hacer frente a esa amenaza. Una sociedad asolada por la guerra, aunque tenga un Gobierno legítimo que desee ejercer diversos controles, con frecuencia no tiene la capacidad de ejercerlos. Un ejemplo típico sería Irak, donde, en teoría, las fuerzas de la coalición devolvieron el control al pueblo iraquí el 30 de junio de 2004, pero el Estado iraquí aún es incapaz de ejercer ese grado de control. Entonces, las empresas de seguridad privadas pueden operar de una manera que no es necesariamente la que prefiere el Gobierno iraquí. No hay ningún tipo de problemas con un Gobierno que es lo suficientemente fuerte para cumplir sus funciones. Pero sí los hay con sociedades destruidas por la guerra o en situaciones de posconflicto, donde el Gobierno puede no tener la fuerza suficiente para ejercer sus funciones legítimas, por más que quisiera.

¿Las empresas de seguridad privadas podrían elaborar sus propias normas y volverse casi tan poderosas como los actores militares tradicionales?

Hay algunas empresas militares privadas estadounidenses que pueden estar preparadas para desempeñarse en esa área. Pero, en cuanto a las compañías de seguridad privadas británicas, la respuesta es que desean permanecer en el área de defensa. Ello implica que, en algunas circunstancias, no desearán actuar en absoluto. No pueden operar con eficiencia a menos que lo hagan en asociación con las fuerzas armadas británicas. Estas fuerzas proveen un servicio de ofensiva, y las empresas de seguridad privadas proveen el servicio de defensa. Pero no veo que haya una tendencia, por parte de las empresas británicas, hacia el área de las actividades ofensivas.

Sin embargo, esos actores pueden quedar atrapados en las hostilidades. En Irak, por ejemplo, las empresas de seguridad privadas irónicamente tenían que proteger a los militares.

La diferencia entre las operaciones ofensivas y defensivas es absolutamente clara cuando comienzan las hostilidades. Una operación defensiva no es lo mismo que una ofensiva. Sin embargo, cuando uno es atacado, tiene que defenderse, y en realidad la manera de defenderse significa, a veces, tomar la ofensiva. La realidad práctica sobre el terreno determina la actividad que se efectúa. Las empresas de seguridad privadas británicas, todas ellas, sólo desean participar en operaciones defensivas. Si se les da a elegir, preferirán alejarse de las hostilidades, alejar a sus clientes de las dificultades, no estar donde tienen lugar las operaciones de combate. Pero cuando se encuentran en medio de un ataque, no tienen más opción que defenderse, y el ejemplo de Irak, donde una empresa de seguridad privada estaba protegiendo al ejército ucraniano contra los ataques, es por cierto muy elocuente.

¿Las empresas privadas están extendiendo su capacidad militar hasta un punto tal que exceden lo que se había previsto inicialmente? ¿Están adquiriendo un arsenal de armas más grande sólo para fines de autoprotección?

Cualquier militar argumentaría que atacar es, con frecuencia, la mejor forma de defenderse. Las empresas de seguridad privadas no pueden darse ese lujo; son fuerzas de defensa, de modo que no libran guerras y no tienen la capacidad de hacerlo. Pero en función del grado de la amenaza, se puede necesitar armas más grandes y potentes para fines de defensa. Si miramos lo que sucedió en Irak, las empresas de seguridad privadas comenzaron operando con sus armas, sobre todo pistolas y AK-47. Sin embargo, el grado de la amenaza era tal, o es tal, que muchas de esas empresas tuvieron que empezar a utilizar armas de calibre 50. Dieron un paso más, un cambio en cuanto al tamaño de las armas que necesitaban utilizar, pero utilizan esas armas de manera puramente defensiva, no con fines de ataque.

Algunos países han adoptado legislación sobre empresas de seguridad o militares privadas. Otros no. El Reino Unido no tiene, por el momento, ninguna legislación específica, pero se comenzó a redactar un documento de trabajo, que fue interrumpido pero ahora se ha retomado. En general, ¿los Estados están adoptando regulaciones específicas para tratar con las empresas de seguridad privadas?

Hay una tendencia en ese sentido, y el ejemplo más reciente es la ley sudafricana aprobada hace unos meses. Y tiene razón, el Gobierno británico aún está considerando si va a legislar o no. El problema es que los países con la capacidad de legislar, como el Gobierno británico, estarían legislando acerca de acontecimientos que suceden fuera de sus fronteras. Lo cual es muy complicado en el plano jurídico. El uso de la fuerza en el Reino Unido está muy controlado. Nuestra policía, por ejemplo, no lleva armas la mayor parte del tiempo. De modo que tenemos un régimen muy fuerte que regula el uso de la seguridad privada en el Reino Unido. Sin embargo, las empresas de seguridad privadas operan en países del Tercer Mundo y la cuestión es: ¿cuán fácil es para un país reglamentar, en forma individual, a las compañías que operan principalmente en una jurisdicción extranjera? La naturaleza internacional de nuestras actividades permite a las empresas reubicar sus negocios en cualquier momento, evitar restringir sus operaciones y trabajar entonces bajo el régimen menos estricto.

Su asociación está promoviendo un enfoque más bien multifacético que incluye mecanismos de autorregulación.

Creemos que no hay soluciones mágicas. No existe una actividad que por sí sola proporcionaría el grado de control requerido. Estamos a favor de una serie de regulaciones y legislaciones voluntarias, tanto en el plano nacional como internacional. Creemos que sólo a través de una combinación de todos esos niveles se puede lograr el resultado buscado, es decir un equilibrio entre la prestación

de servicios de seguridad y las preocupaciones legítimas de los afectados por la prestación de esos servicios. La autorregulación es importante, dado que, a través de un código voluntario, es posible cambiar comportamientos que no pueden cambiarse de manera eficaz con una regulación obligatoria.

¿Esto significa que la regulación obligatoria es inadecuada o difícil de lograr?

Exactamente. Es muy difícil dotarse de una legislación británica que regule la actividad de una compañía con sede en otro país y que opera en un tercer país, con el argumento de que los directores de esa compañía son originarios del Reino Unido o de que su dirección se ejerce desde el Reino Unido. La autorregulación puede ser más eficaz aquí porque las empresas voluntariamente deciden autorregularse. La otra cuestión es qué hacer con los cowboys. Así los llamo yo. Hay un límite para lo que puede hacerse. Básicamente, podemos identificarlos y estigmatizarlos, y dejar en claro al mundo que eso es lo que son. Son delincuentes.

¿Es ése el objetivo de su asociación?

Es exactamente lo que estamos tratando de hacer. Siempre habrá gente dispuesta a infringir la ley. Ninguna norma erradicará por completo esa conducta, dado que, por definición, a esas personas no les interesan las leyes, son delincuentes que actúan fuera de la ley. Pero una autorregulación agresiva puede elevar los estándares de la industria.

¿Ustedes proponen una acción preventiva o represiva?

Promovemos ambas. Ya hemos dado un primer paso, al introducir transparencia en la industria. Creamos un punto de contacto donde las personas pueden reunirse y decir que desean denunciar ciertos abusos. Una parte es la transparencia y dar a los observadores de la industria un lugar donde puedan quejarse. El segundo paso es la idea de formar nosotros mismos un espacio de evaluación, donde podamos seguir de cerca a la industria, incluidos controles *in situ*.

¿Eso sería aceptado por las empresas?

Las empresas están absolutamente dispuestas a aceptarlo.

¿Ello se debe a que desean proyectar una buena imagen?

Por definición, las empresas malas no desean sumarse a nuestra asociación, y las empresas buenas que sí lo desean quieren mejorar su imagen. En este momento, la cuestión más importante es la financiación. Si las empresas financiaran los mecanismos de control, y están preparadas para hacerlo, nadie confiaría en ellos. La gente diría: “¿Cómo puede ser independiente el mecanismo de verificación si es financiado por las propias empresas?. Sin duda, están arreglados”. El problema es encontrar maneras para financiar la actividad, sea a través de los Gobiernos o de mecanismos internacionales, para no depender de las empresas mismas.