

LA PRIVATIZZAZIONE DELLA GUERRA NEL MONDO CONTEMPORANEO

di Stefano Sioli

Per comprendere il fenomeno della privatizzazione della guerra nel mondo attuale dobbiamo compiere una breve digressione storica fino al 1648, anno in cui viene firmata la pace di Westfalia. In Europa questo trattato ha, tra le sue conseguenze, la progressiva costituzione del monopolio legittimo della violenza esercitato dallo Stato, dunque le istituzioni statali diventano le uniche depositarie degli strumenti coercitivi nonché le uniche autorizzate ad impiegarle seguendo le indicazioni e i vincoli legali. Il monopolio legittimo della violenza si esercita in due campi, interno ed esterno: nel primo caso intendiamo l'imposizione di ordine pubblico e sicurezza all'interno dei confini nazionali ricorrendo all'uso delle forze di polizia e dell'apparato giudiziario contro coloro che infrangono la legge, siano essi criminali comuni o movimenti eversivi. Riguardo all'esterno, osserviamo come lo Stato sia l'unica entità che assume il diritto di condurre un conflitto armato, quindi solo il potere pubblico può dichiarare guerra e trattare la pace. Oltre a questo è fondamentale il principio secondo cui le istituzioni pubbliche sono le uniche che hanno il diritto di possedere gli strumenti atti alla guerra, ad esempio solo lo Stato può formare un esercito e detenere armi da combattimento.

Il monopolio legittimo della violenza fa sì che la guerra ricada quasi esclusivamente nella sfera pubblica, saldamente controllata dallo Stato, sebbene vi siano delle eccezioni a questa condizione. L'eccezione più rilevante è costituita dai soldati mercenari (intesi in senso classico), di cui è opportuno fornire una definizione sommaria¹: il primo connotato fondamentale di un mercenario è l'estraneità, infatti il mercenario di norma non è cittadino né residente del territorio in cui sta combattendo. In secondo luogo esso non è integrato (nel lungo periodo) in una forza armata nazionale ma deve solo rispondere ad obblighi contrattuali a tempo determinato; questo fa sì che la stessa struttura organizzativa dei mercenari sia temporanea e costituita ad hoc per obiettivi specifici, focalizzandosi sul combattimento. Da ultimo è fondamentale la questione della motivazione che lo spinge a combattere, infatti il mercenario è un soldato la cui condotta non è determinata dall'appartenenza a comunità o ideali politici, ma dall'attrazione per il denaro, per l'avventura o semplicemente dalla necessità. Ovviamente il mercenariato di tal genere è un fenomeno antico

¹ Singer P.W., *Corporate warriors. The rise of the privatised military industry*, Cornell University Press 2003, p. 43.

infatti, in modo intermittente, lo si ritrova all'interno di un arco temporale vastissimo: dalla Grecia arcaica fino agli anni '70 del '900.

A partire dalla fine della Guerra Fredda assistiamo a due mutamenti fondamentali, strettamente legati tra loro, che stravolgono il quadro prima descritto.

Il primo mutamento concerne il mondo del mercenariato ed è rappresentato dalla nascita delle "Compagnie Militari Private", cioè imprese che forniscono consulenze o servizi specialistici di natura militare. In questo caso non ci troviamo dinanzi a piccoli gruppi di soldati mercenari, ma a vere e proprie imprese commerciali private strutturate come delle *corporation*, tanto che P.W. Singer propone di definire queste Compagnie "*Private Military Firms*" (PMF), dove il termine *firm* può essere tradotto con "gruppo economico". Questa denominazione è particolarmente utile perché individua queste *corporation* come delle Compagnie multinazionali collocate ad un livello superiore rispetto ad una semplice azienda.

Di cosa si occupano le PMF? Essenzialmente della guerra e delle necessità ad essa connesse.

A tal proposito le Compagnie non sono tutte uguali infatti presentano una diversificazione interna che ci permette di dividerle in tre categorie: in primo luogo abbiamo le Compagnie di supporto, cioè quelle *corporation* come ad esempio Brown & Root che non si occupano direttamente di servizi militari ma offrono alle forze armate regolari supporto logistico, fornendo viveri, servizi di lavanderia piuttosto che assistenza tecnica come la manutenzione di mezzi e velivoli militari.

La seconda tipologia è invece costituita da quelle PMF, come ad esempio Vinnel Corporation o DynCorp International, che offrono consulenza militare: tali Compagnie si occupano di risolvere specifiche questioni legate a sicurezza o problemi militari, piuttosto che addestrare le forze armate di un Paese. In tal senso un caso importante è rappresentato da DynCorp International, che ha l'incarico di addestrare alcune unità dell'Esercito e della Polizia irakena costituite dopo la caduta del regime di Saddam Hussein.

Da ultimo abbiamo quelle PMF che operano direttamente sul campo di battaglia fornendo veri e propri servizi militari; possiamo citare Sandline International o Executive Outcomes, capaci di svolgere compiti specifici come la protezione di strutture o personalità rilevanti ma anche di schierare sul campo unità militari dotate di tecnologie all'avanguardia, impegnandosi direttamente nei combattimenti.

Le PMF, in quanto *corporation* multinazionali, sono guidate esclusivamente dalla logica del profitto: come sintetizza molto opportunamente il Generale Mini, "*la guerra non è la prosecuzione della politica, è un affare colossale che muove enormi interessi e mobilita risorse. Gli Stati sono*

ancora giuridicamente i responsabili della guerra ma la guerra è diventata il dominio del business privato spesso a scapito degli Stati che comunque sono ancora i maggiori finanziatori delle operazioni militari.²”

Anche i mercenari classici erano guidati dal profitto, ma in quel caso si trattava di un guadagno individuale, mentre le PMF puntano ad un profitto affaristico che riguarda la Compagnia nel suo complesso. Dunque le PMF applicano alla guerra la logica di mercato, infatti sono dirette da consigli d'amministrazione con bilanci da mantenere in attivo, necessità di espandere la clientela, operazioni di marketing etc. A tal proposito è fondamentale evidenziare il fatto che le principali PMF, come ad esempio CACI International Inc. o Titan Corporation, sono quotate in borsa: si stima che le Compagnie quotate sul pubblico mercato abbiano avuto, negli anni '90, un tasso di crescita doppio rispetto a quello medio del Dow Jones³. Il mercato globale rappresenta per le PMF un elemento fondamentale, quindi esse tendono a creare delle Società consorelle per supportare le loro attività economiche, mentre una prassi ordinaria è quella di legarsi a *holding* finanziarie capaci di assicurare adeguata copertura finanziaria.

Per svolgere i propri compiti, soprattutto consulenze e servizi militari, le PMF si avvalgono di personale altamente specializzato normalmente costituito da ex-militari che hanno terminato il servizio nelle forze armate del proprio Paese e dunque si arruolano come mercenari.

I professionisti più ricercati sono gli appartenenti alle forze speciali come i Berretti Verdi statunitensi, piuttosto che i soldati dei corpi d'élite come la Legione Straniera francese. In generale però le PMF reclutano specialisti appartenenti a tutti i settori, dalle forze speciali fino agli esperti di guerra psicologica o di logistica, e questo meccanismo vale per tutte le Armi e i gradi: il reclutamento coinvolge i soldati semplici così come gli ufficiali superiori, giungendo fino ad Ammiragli e Generali. Una tale capacità di reclutamento è ben evidenziata dall'affermazione del portavoce della *corporation* MPRI, Ed Soyster, il quale afferma: “*abbiamo più Generali per metro quadro che non lo stesso Pentagono*”⁴.

L'attrattiva delle PMF è data principalmente dal fatto che esse sono in grado di offrire stipendi medi dalle 2 alle 10 volte più elevati rispetto a quelli degli eserciti e delle polizie ufficiali infatti i compensi possono raggiungere livelli straordinari, fino a 1.000 dollari al giorno, che equivalgono ad una paga mensile ordinaria⁵. Le PMF dispongono quindi di capitali e risorse estremamente elevate e questo permette loro non solo di assumere ex-militari, ma anche di sottrarre agli eserciti regolari

² Fabio Mini, intervista realizzata il 31 maggio 2010 a Pistoia.

³ Vignarca F., *Mercenari S.P.A.*, Edizioni BUR 2004, p. 103.

⁴ Ibidem, p. 140.

⁵ McGrory D. – Woods N., *Soldier for sale*, in “*The Times*”, 9 maggio 1998.

soldati ancora in servizio: le PMF individuano una serie di militari, spesso ufficiali, dotati di competenze specifiche elevatissime e li “rubano” agli eserciti offrendo loro stipendi da capogiro.

Ovviamente è necessario evidenziare che le PMF non devono mantenere costantemente in servizio tutto il personale che reclutano ma, al contrario, la maggior parte dei soldati vengono richiamati e messi sotto contratto soltanto all’occorrenza, dunque di volta in volta le PMF costituiscono delle squadre ad hoc in base alle esigenze del momento. Questo sistema ha il triplice vantaggio di permettere una flessibilità estrema, non andare a incidere sulla qualità del personale e infine di ottimizzare i costi.

A questo punto siamo in grado di interpretare le PMF come un fenomeno del tutto nuovo che non interessa solo il mondo del mercenariato, ma è parte di un mutamento assai più ampio che riguarda il rapporto tra pubblico e privato, tra lo Stato e il sistema affaristico privato.

Le radici di tale cambiamento si ritrovano a partire dagli anni ’80 del ’900, quando si diffondono politiche liberiste come il reganismo e il thatcherismo che sostengono la necessità di privatizzare un grande numero di funzioni prima svolte esclusivamente dallo Stato: in tal senso una vasta gamma di beni e servizi pubblici sono progressivamente trasferiti al privato, come mostra Crouch in “Postdemocrazia⁶”. Si afferma l’idea secondo cui le strutture pubbliche non siano in grado di svolgere efficientemente le proprie funzioni, dunque è necessario privatizzarle, ad esempio utilizzando il meccanismo degli appalti, per migliorare la qualità del servizio e ridurre i costi. In questo modo beni e servizi che prima erano di competenza esclusiva dello Stato vengono immessi sul mercato e diventano oggetto di concorrenza ma soprattutto di profitto e speculazione. La privatizzazione dell’ambito militare e più in generale della guerra stessa rappresenta il punto culminante di questo processo, infatti il monopolio legittimo della violenza, che costituiva la funzione pubblica per eccellenza, viene delegato in maniera crescente ai privati che lo trasformano in un affare estremamente redditizio.

Le PMF sono il risultato finale di questa tendenza infatti dopo la fine della Guerra Fredda si presenta un quadro dove la forza e il raggio d’azione delle PMF cresce costantemente, fino a sostituire lo Stato nella conduzione di operazioni belliche. Questo è un punto fondamentale perché le PMF, al contrario dei mercenari classici, forniscono un pacchetto di servizi completo in base alle richieste del cliente, quindi il rapporto tra PMF e cliente si configura come una fornitura globale di servizi militari.

Questo fatto risulta evidente soprattutto nei Paesi nel terzo mondo, dove in molti casi abbiamo formazioni statali deboli, spesso dotate di forze armate inadeguate, che ricorrono alle PMF

⁶ Crouch C., *Postdemocrazia*, Laterza 2003.

affidandogli l'intera gestione di un conflitto. Un chiaro esempio in tal senso è costituito dall'intervento di Executive Outcomes in Sierra Leone: nel 1991 il Paese è sconvolto dalla guerra civile che oppone le Forze Unite Rivoluzionarie (RUF) alle forze governative e nel 1995 i ribelli del RUF sono ormai alle porte della capitale Freetown, così il governo si accorda con Executive Outcomes affidandogli integralmente il compito di sconfiggere i ribelli. La Compagnia dispiega nel Paese 160 uomini che, utilizzando attacchi combinati da terra e incursioni effettuate con elicotteri militari, riesce in soli dieci giorni a fermare le forze del RUF costringendole ad una ritirata di oltre cento chilometri nella foresta. Questo contratto è valso alla *corporation* la cifra di 35 milioni di dollari che è stata pagata con concessioni minerarie in seguito sfruttate da Società legate ad Executive Outcomes.

Le PMF sono quindi perfettamente in grado di gestire un conflitto moderno e questa tendenza alla privatizzazione della guerra non investe solo il terzo mondo, ma anche i Paesi più stabili ed economicamente avanzati. Gli Stati Uniti posseggono il maggiore apparato militare a livello globale ma, nonostante questo, mostrano una costante tendenza verso la privatizzazione. Il primo campo fondamentale dove le PMF si sono sostituite allo Stato è quello della logistica: l'Esercito americano ha stipulato contratti con Compagnie private affidando quasi completamente a loro i servizi di logistica alle truppe, ad esempio Kellogg Brown & Root ha rifornito di cibo, acqua e servizi vari i circa 20.000 soldati statunitensi stanziati nei Balcani; si tratta di un contratto estremamente remunerativo, valutabile in circa 3 miliardi di dollari⁷.

La privatizzazione però non si ferma qui e questa tendenza è chiaramente visibile in Iraq, dove le PMF operano sul campo a fianco delle forze armate regolari, spesso sostituendosi ad esse: in primo luogo si occupano di garantire la sicurezza di obiettivi estremamente importanti come i pozzi petroliferi infatti Alistair Morrison si è assicurata un contratto da 80 milioni di dollari per fornire la sicurezza a personale e impianti di tutta l'infrastruttura petrolifera irakena. Ma le PMF sono ormai coinvolte in ogni aspetto della guerra compreso l'*intelligence* infatti, in seguito allo scandalo delle torture effettuate nella prigione di Abu Ghraib, si è scoperto che gli abusi erano stati perpetrati non solo da soldati statunitensi, ma anche da personale privato di CACI International Inc. e Titan Corporation che erano stati assunti come traduttori ed esperti in interrogatori⁸.

L'importanza decisiva delle PMF è dimostrata anche dalle cifre: in Iraq nel 2003 erano schierati dai 20.000 ai 30.000 uomini dipendenti di Compagnie private, quasi un "secondo contingente" alternativo alle forze armate regolari. Il giro d'affari intorno ai privati è eccezionale, si parla di commesse per 48.7 miliardi di dollari assegnate (sia dall'Esercito sia da soggetti privati) a circa 150

⁷ Vignarca F., *Mercenari S.P.A*, op. cit., pp. 121-122.

⁸ Kelley M., *Contractor at Abu Ghraib ordered guards*, Associated Press, 15 giugno 2004.

Compagnie americane⁹. Questo dato trova un parziale riscontro nelle cifre della Difesa U.S.A., infatti l'8% del bilancio totale è assorbito da contratti con i privati, per un totale di oltre 30 miliardi di dollari¹⁰.

Ma c'è di più. Il rapporto pubblico – privato non si limita ad un'erosione del pubblico a favore del privato, ma assistiamo anche ad una sovrapposizione tra i due ambiti. Spesso coloro che occupano posizioni dirigenziali all'interno delle agenzie e amministrazioni pubbliche hanno profondi legami con le PMF o le Società ad esse collegate. Vi sono politici che occupano dicasteri chiave nelle istituzioni statali ma provengono dal mondo dell'industria militare privata nella quale mantengono contatti informali nonché interessi ed investimenti. Essi dunque utilizzano le strutture e i fondi pubblici per assecondare interessi privati favorendo l'assegnazione di contratti e appalti alle PMF a cui sono più o meno direttamente legati. Un noto esempio in tal senso è costituito dall'ex Vice Presidente U.S.A. Richard Cheney il quale, prima di ricoprire questa carica, è stato amministratore delegato di Halliburton Corporation, promuovendo quindi la privatizzazione dell'apparato militare statunitense a favore di Halliburton Corporation, nonché l'assegnazione alla stessa di svariati appalti in Iraq.

Emerge dunque una commistione tra politica, affari e operazioni militari che rende le PMF uno strumento per realizzare profitti elevatissimi: in tal senso le PMF si avvalgono anche di un sistema di *lobby* sia lecito che illecito. Il sistema di *lobby* legittimo utilizza tutte le forme di influenza diretta sui responsabili politici mediante l'utilizzazione di personale e personaggi di prestigio nel campo della sicurezza o della politica stessa. Ogni Compagnia privata ha nel proprio consiglio di amministrazione personalità politiche e militari di tutto rispetto e personaggi di altrettanto "rispetto" per precedenti operazioni legali e illegali. Allo stesso tempo ogni PMF ha un proprio sistema di riferimento politico ed industriale per cui può influenzare sia le scelte degli Stati sia quelle dei non-Stati e delle corporazioni¹¹.

In questo contesto si configura un quadro di generale illegalità che vede come protagoniste le PMF: quest'ultime, sostituendosi allo Stato nella conduzione della guerra, si stanno trasformando in attori indipendenti capaci ormai di influire sulle sorti di vaste aree del terzo mondo, ma anche di condizionare le strutture politiche e militari dei Paesi più avanzati per ottenere enormi profitti. Il dato più preoccupante è costituito dal fatto che le PMF, operando su scala globale, si collocano al di fuori di qualsiasi legislazione nazionale, dunque possono facilmente aggirare i vincoli legali e agire senza controlli. Emblematico è il caso di Executive Outcomes, la cui sede principale era ubicata in Sudafrica. Quando le autorità sudafricane ordinarono la chiusura della Compagnia a causa di legami

⁹ Politi D., *Winning contractors. An update*, Center for Public Integrity, 7 luglio 2004.

¹⁰ Franco M., *L'armata privata di Bush*, in "Limes", n. 2 del 2003, p. 275.

¹¹ Fabio Mini, op. cit.

diretti con elementi del regime di *apartheid* bianco, i dirigenti della Compagnia chiusero gli uffici trasferendo le attività ad altre aziende o Società affiliate che tornarono ad offrire gli stessi identici servizi di Executive Outcomes¹².

Un altro focolaio di illegalità è costituito dal fatto che i governi ricorrono ai servizi dei privati per compiere operazioni “sporche” che non possono essere affidate alle forze regolari. Di norma l’impiego degli eserciti regolari è vincolato da una serie di leggi internazionali, dal peso dell’opinione pubblica, dalle decisioni del parlamento etc. Tutti questi elementi possono essere facilmente aggirati ricorrendo in modo occulto alle PMF che, al di fuori di qualsiasi limite e in tempi rapidi, sono capaci di intervenire in aree critiche per tutelare gli interessi dello Stato che ne richiede l’intervento. Oltre a questo vediamo come gli eserciti regolari sono normalmente vincolati da una serie di regolamenti, ad esempio il rispetto del Diritto Internazionale Umanitario o delle “regole di ingaggio”, che impediscono loro di varcare determinati limiti. Ricorrendo alle PMF i governi possono intraprendere operazioni speciali, ad esempio azioni antiterroristiche, eludendo la legislazione internazionale e il rispetto dei diritti umani senza figurare in prima persona come gli esecutori di tali violazioni. Le PMF diventano quindi lo strumento occulto con cui i governi compiono operazioni illegali: il ricorso a soluzioni di questo tipo è in crescita e viene normalmente accettato anche da Paesi democratici come Stati Uniti o Gran Bretagna.

Possiamo quindi concludere affermando che, dalla fine della Guerra Fredda, è in corso un costante processo di privatizzazione della guerra che riguarda tutto il mondo e in tale processo la prima vittima è proprio lo Stato: le istituzioni statali perdono infatti il monopolio legittimo della violenza, perché vi sono *corporation* private che sono in grado di procurarsi risorse, armi, competenze ed equipaggiamenti bellici superiori a quelli di molti Stati, dunque gli equilibri tra pubblico e privato si alterano a vantaggio del privato. Assistiamo ad una progressiva erosione del potere e dell’importanza dello Stato che a livello nazionale ed internazionale subisce la concorrenza di attori privati, ormai in grado di operare in maniera più efficace e libera degli Stati. La situazione è aggravata dal fatto che spesso sono gli Stati stessi a richiedere i servizi delle PMF, quindi le istituzioni pubbliche non solo legittimano l’intervento dei privati ma affidano completamente la gestione della guerra (o di suoi passaggi fondamentali) a soggetti privati, rinunciando di fatto alla propria sovranità esclusiva sulla guerra. A questo proposito appare interessante un paragone proposto da Martin Van Creveld il quale ritiene che le moderne PMF richiamino la figura dell’imprenditore militare propria della prima metà del ‘600¹³. Emblematica è la figura di Albrecht

¹² Singer P.W., *Corporate warriors. The rise of the privatised military industry*, op. cit., p. 118.

¹³ Van Creveld M., *The rise and the decline of the State*, Cambridge University Press 1999, p. 407. Vedi anche Hobsbawn E. J., *Intervista sul nuovo secolo*, Editori Laterza 2008, p. 14.

von Wallenstein che, durante la Guerra dei Trent'anni (1618 – 1648), utilizza risorse proprie per fornire al Sacro Romano Impero un esercito completo che lui stesso guida in battaglia. Wallenstein dunque “prende in appalto” la guerra e la conduce al posto delle istituzioni statali e il concetto di “appaltare” la guerra a soggetti privati, ovvero privatizzare la guerra, appare una convincente esemplificazione del processo attualmente in corso.