

Dai mercenari alle private security firms. "Guerre conto terzi" di Stefano Ruzza

di Alberto Prina Cerai

Le private security firms, recensione a: Stefano Ruzza, Guerre conto terzi. Aziende di sicurezza e privatizzazione della funzione militare, Il Mulino, Bologna 2011, pp. 248, 19 euro (scheda libro).

Uno dei temi più intriganti nell'ambito della politica internazionale è sicuramente quello relativo al rapporto che intercorre tra il warfare e la statualità. Assumendo lo Stato, in termini weberiani, come il monopolista della forza coercitiva, gli studiosi di relazioni internazionali hanno spesso concepito la transizione da un sistema internazionale all'altro come una continua disputa tra Leviatani in un'arena anarchica, alterando globalmente i livelli di sicurezza e di proliferazione della violenza.

Oggi, in un contesto in cui il collasso del bipolarismo ha favorito una nuova stagione di conflittualità^[1], questo paradigma moderno è messo in crisi dalla crescente influenza delle private security firms (Psf), che si stanno ritagliando un ruolo sempre più importante a livello globale e locale nella gestione e nella produzione del binomio violence-security.

Il testo di Stefano Ruzza, affronta quindi un tema ormai centrale nel dibattito accademico e politico sul ruolo di questi non-state actors, offrendo una prospettiva di ampio respiro per comprendere le origini antiche e i caratteri del fenomeno mercenario e affiancarlo allo studio del suo contraltare contemporaneo. Attraverso un lavoro meticoloso e concettualmente ben organizzato, l'autore vuole quindi indagare le ripercussioni che questa nuova forma di «privatizzazione della funzione militare» potrà avere sui pilastri della modernità, lo Stato e la sovranità.

Continua a leggere - Pagina seguente

Indice dell'articolo

Pagina corrente: Guerre conto terzi

Pagina 2: Vecchi e nuovi mercenari? Dalle libere lance alle Private Security Firms

Pagina 3: Le aziende di sicurezza private nel contesto globale contemporaneo

Vuoi aderire alla nuova campagna di abbonamento di Pandora per i numeri 4,5 e 6? Tutte le informazioni qui

Pagina 2 - Torna all'inizio

Vecchi e nuovi mercenari? Dalle libere lance alle Private Security Firms

Per scongiurare facili incomprensioni, l'autore propone un excursus etimologico per identificare il corretto significato della parola "mercenario": la definizione del soggetto mercenario muove in prima analisi dalla «peculiare attività economica di quest'ultimo, ovvero dalla vendita di servizi d'interesse bellico» (p. 23) e che costituisce per l'autore un primo criterio di definizione convenzionale. La questione, tutt'altro che risolta, si sposta sul piano dell'estraneità del combattente mercenario. Questo concetto si è sedimentato per il prevalere della distinzione giuridica moderna tra pubblico e privato in quanto lo Stato, quale monopolista della forza di coercizione, non riconosceva legittime azioni sul suo territorio che fossero fornite da soggetti terzi, perlopiù di nazionalità straniera. Dunque, si può affermare che il diritto, statale e poi quello internazionale, ha cristallizzato un secondo criterio di definizione.

Ne risulta, quindi, che il fenomeno mercenario consti di tre elementi imprescindibili: la prestazione militare, lo scopo di lucro e l'estraneità. Lungi dall'essere tratti esaustivi e salienti, l'autore esclude il terzo criterio di definizione per un duplice motivo: concentrare l'interesse dello studio sugli aspetti propri dell'attività militare privata ed evitare così il «verificarsi di un caso paradossale, ovvero la non attribuzione dell'etichetta di mercenario a un soggetto che venda le sue competenze con scopo di profitto alla propria stessa patria» (p. 33). Di conseguenza, la necessaria condizione affinché un soggetto possa definirsi mercenario soggiace alla fornitura a terzi di servizi militari o bellici; quest'ultima considerazione potrebbe trarre in inganno poiché se si considerano attori statali - o meglio i rispettivi eserciti regolari - che operano nei medesimi termini l'intero castello concettuale potrebbe crollare. In soccorso giunge il vero elemento discriminatore: la motivazione propria dell'esercizio delle armi. I soggetti mercenari, infatti, sono caratterizzati per la loro intrinseca non politicità: «[...] è proprio l'origine della parola a fornire la migliore chiave di lettura. [...] Colui che combatte è un guerriero, un soldato o un militare. Colui che persegue uno scopo di lucro è un imprenditore. Colui che usa la violenza per ottenere un guadagno diretto un criminale. Colui che vende la forza a scopo di lucro, un mercenario» (p. 36).

Estinti i dubbi terminologici, il secondo capitolo vuole evitare che il lettore venga sviato da una sovrapposizione concettuale ricorrente, quella tra soggetto mercenario e attività mercenaria. Ripercorrendo la lunga storia del fenomeno, dalla Roma antica, passando per le libere lance rinascimentali fino alla sua completa delegittimazione in epoca moderna - concorsa con il progressivo compiersi del sistema westfaliano e con l'avvento della levée en masse durante le guerre napoleoniche - l'autore vuole mostrare quanto l'esercizio della forza militare privata abbia subito l'avanzare della statualità e della sua ancella, la sovranità. Guerra e stati, legati indissolubilmente, bandirono i mercenari dallo scenario internazionale. Ciò comunque non sancì la definitiva scomparsa dei guerrieri prezzolati; spesso erano gli Stati stessi che consentivano parziali deroghe al principio inviolabile dell'esercizio del potere sovrano, consentendo e tollerando - specialmente quando gli interessi combaciavano - le iniziative private di corsari e compagnie commerciali, spesso influenti al di fuori del sistema westfaliano. Tra il XIX e il XX secolo il successo dello Stato come forma di organizzazione del potere decretò la scomparsa quasi definitiva dell'attività militare privata.

Soltanto con la decolonizzazione il fenomeno mercenario ebbe una seconda vita, nelle forme più comunemente conosciute: i «mastini della guerra». Concentrandosi principalmente nel suolo

africano, i casi citati dall'autore fanno riferimento alle attività svolte da singoli warlords tra gli anni 50' e 60', in un contesto internazionale estremamente rigido - quello bipolare - che favorì né la proliferazione né una strutturazione uniforme e formale. Proprio quest'ultima forma assunta dal fenomeno mercenario ha impresso nell'immaginario comune una sostanziale coincidenza tra individuo mercenario e mercenariato, «sovrapposizione che proprio l'evoluzione recente di questa attività [le private security firms] mette in crisi» (p. 57).

Nel terzo capitolo l'autore avanza due possibili ipotesi per il ritorno dell'attività mercenaria con la fine della Guerra Fredda: il venir meno di un ordine internazionale rigido ha permesso a numerose crisi, per decenni schiacciate dalla logica ferrea dei blocchi, di riemergere, generando cospicua domanda di servizi militari e sicurezza; la smobilitazione di ingenti arsenali bellici ha invece ampliato l'offerta di servizi di sicurezza privati. In termini quantitativi, in epoca contemporanea l'attività mercenaria ha raggiunto livelli precedenti la Rivoluzione francese. In termini qualitativi i mercenari hanno assunto uno stadio finale, divenendo società di servizi specializzate in prestazioni di carattere bellico. Le private security firms hanno oscurato in larga parte l'attività svolta da decenni dai mastini della guerra.

Due casi studio sono particolarmente rilevanti per comprendere la natura, la struttura e i servizi offerti da questa nuova tipologia di mercenari: Executive Outcomes (nata simbolicamente nel 1989 e ritenuta la capostipite) e Blackwater (nota al grande pubblico per il suo servizio durante la seconda guerra del golfo in Iraq e in Afghanistan). Nel caso di EO colpisce una duplice gamma di aspetti che la differenziano da qualsiasi altra società: il genere di servizi disposta a offrire e pubblicizzare (consulenza militare e strategica, addestramento) e la propria apoliticità; adozione di un buon equipaggiamento e capacità di dispiegarlo direttamente sul campo. La possibilità di offrire un'ampia gamma di servizi e di mettere in campo arsenali ad alto contenuto tecnologico sono indizi che sanciscono un notevole salto di qualità di fronte ai fenomeni del mercenariato conosciuti. In particolare emerge il «complesso assetto societario in cui essa era collocata» e i due principali benefici connessi: diversificazione e flessibilità. Riducendo il rischio economico e alzando i tassi di profitto, oltre a poter spostare capitali e risorse con rapidità, EO era in grado di offrirsi alle richieste più disparate, dai governi - specialmente quelli africani nella gestione di giacimenti minerari - alle imprese e organizzazioni locali. Queste caratteristiche, unite all'attività militare diretta dispiegata nei teatri, rendono Executive Outcomes «l'anello di congiunzione fra il mercenariato vecchio stile e la sua forma contemporanea», legandola ad interessi che sembrano riproporre una «logica d'azione di stampo neo-imperialista» (p. 69). Per quanto riguarda Blackwater, la Psf americana ha acquisito notorietà per le recenti attività che l'hanno coinvolta. Fondata nel 1997 da Erik Prince (ex ufficiale dei Navy SEAL), l'azienda inizialmente si distinse per i pacchetti di addestramento al tiro e la produzione di modelli di bersaglio. Sulla scia dell'11 settembre la Blackwater Security Consulting si assicurò l'accesso al mercato di sicurezza iracheno, operando per soggetti pubblici e privati, all'estero e in patria (il volume dei contratti, almeno quelli alla luce del sole, siglati con il governo federale ha raggiunto i 600 milioni di dollari nel 2006). Nel febbraio del 2009 Blackwater Worldwide e la sua struttura articolata cessarono di esistere formalmente per rinnovarsi in un nuovo assetto societario, denominato Xe.

Da questi due esempi emergono alcuni aspetti salienti che fanno delle private security firms società organiche, con un assetto aziendale ben definito e riconosciuto a livello internazionale. L'organizzazione che le connota infatti è l'elemento fondamentale, inserendole come attori riconosciuti nel mercato globale della sicurezza. Ciò comunque non aiuta a comprendere quale sia l'impatto di questa qualità nell'influenzarne l'operato, rispetto invece al fenomeno mercenario

individuale (i mastini della guerra). Se da una parte la sottomissione delle Psf al rule of law - dunque l'adozione di una struttura giuridicamente riconosciuta e sottoposta al vaglio del diritto internazionale - risalterebbe il contrasto con le individualità mercenarie passate, dall'altra un'interpretazione più ortodossa del loro operato le vorrebbe soggette alla sola logica del profitto, riducendo l'impatto dell'aspetto organizzativo. L'autore riduce e semplifica questa diatriba concettuale considerando l'ascesa delle private security firms un evento tanto dovuto allo sciogliersi dei vincoli rigidi dell'ordine bipolare quanto per la natura stessa delle Psf e l'efficienza messa in campo: società e aziende strutturate in uno specifico ramo produttivo hanno acquisito un vantaggio competitivo rispetto ai vecchi rivali nell'ampio mercato della sicurezza. Nelle pagine seguenti Ruzza elenca le caratteristiche specifiche delle private security firms, descrivendo il loro modello organizzativo. Essendo società estremamente flessibili e multitasking, dotate di ottime capacità di integrazione di risorse e conoscenze, le Psf sono in grado di soddisfare le esigenze più disparate. Tali servizi possono considerarsi attività mercenaria? La risposta a questo quesito è cruciale: come l'autore ha suggerito nella definizione di attività mercenaria in chiusura del secondo capitolo, una «prestazione di interesse militare o bellico [...] non assume tale connotazione in virtù della propria natura bensì del contesto nel quale e delle finalità con le quali è svolta» (p. 88). Il warfare contemporaneo, avendo assunto forme e modalità cangianti, può infatti esigere prestazioni militari molto distanti dalle modalità tradizionalmente conosciute. Questo aspetto facilita l'ingresso in scena delle Psf per le loro capacità intrinseche, per di più agevolate dalla loro apparente legittimità in quanto società di diritto legalmente costituite. Questi vantaggi quindi conferiscono alle private security firms un accesso privilegiato allo spettro potenzialmente illimitato dei committenti. A seconda della gamma di servizi offerti l'autore propone una classificazione delle aziende private, avvalendosi della bussola teorica offerta dal massimo studioso nel campo, Peter Singer.

In conclusione della prima parte del volume Stefano Ruzza annota come quest'ultime, a differenza della più prosaica fornitura di soldiers of fortune in epoca passata, godano di una reputazione di business companies che legittima agli occhi dei governanti e dell'opinione pubblica la loro attività. Inoltre le Psf possono comprensivamente fornire servizi di protezione, logistica e sicurezza che vanno oltre il tradizionale war fighting; discostandosi dalla primordiale vocazione bellica che aveva caratterizzato in passato i mercenari, nel complesso risultano molto più appetibili sul mercato della sicurezza, a patto di pagare un conto molto salato.

Continua a leggere - Pagina seguente

Vuoi aderire alla nuova campagna di abbonamento di Pandora per i numeri 4,5 e 6? Tutte le informazioni qui

Pagina 3 - Torna all'inizio

Le aziende di sicurezza private nel contesto globale contemporaneo

Nella seconda parte del libro l'autore prende in considerazione cinque casi studio, esaurendo in buona parte l'ampio scenario geografico in cui le private security firms hanno operato nel corso di un ventennio (Sierra Leone, Croazia, Usa, Iraq e Colombia). Toccando quasi tutti i continenti, le Psf

hanno avuto un ruolo preminente in gran parte dei conflitti post-bipolari, con risultati ambigui: attratte da vuoti di potere locali nella gestione di risorse strategiche, spesso hanno operato senza scrupoli con conseguenze nefaste tanto per la loro reputazione internazionale quanto per la stabilizzazione politica a livello regionale; in altri casi hanno sostituito con successo l'autorità statale nella gestione di aree critiche, offrendo la propria expertise e il know-how necessario per affrontare le nuove forme della conflittualità contemporanea.

Tali, infatti, spesso chiamano in causa una molteplicità di attori - stati, multinazionali, ONG ecc. - che possono a proprie spese invocare l'intervento delle aziende di sicurezza private, generando così un intricatissimo sistema di accordi. A complicare il quadro dell'analisi, oltre ai due attori in evidenza nel rapporto contrattuale - l'azienda di sicurezza e il committente - si inseriscono lo Stato dove avvengono territorialmente le operazioni e last but not least la madrepatria, ovvero il paese nel quale è collocata la sede legale dell'azienda. Questo insieme di variabili hanno dunque un'importanza primaria nel «definire gli interessi in gioco nei vari casi di intervento delle Psf» (p. 106). Infatti la scelta di focalizzare lo sguardo su questi esempi da parte dell'autore è dovuta anche alla volontà di dimostrare quanto la presenza delle private security firms sia diventata ingerente negli affari, interni ed esteri, dei governi sovrani. Il criterio di selezione dei casi studio infatti rimanda alla logica secondo cui "stadi deboli" spesso ricorrono alle Psf per supplire a lacune di risorse nella gestione della propria sicurezza. La forza contrattuale di queste aziende infatti consente alle stesse di mantenersi sul territorio, una volta che il committente abbia siglato l'accordo, senza obiezioni, anche qualora le operazioni abbiano comportato un guadagno unilaterale verso la Psf coinvolta o non abbiano completamente soddisfatto le richieste del governo locale. È il caso della Sierra Leone e del passaggio di consegne tra Executive Outcomes e Sandline International, entrambe inefficienti in termini politici a risolvere la grave destabilizzazione del paese intercorsa durante gli anni 90'. Qui le private security firms coinvolte palesarono alcuni limiti, dimostrandosi in realtà come una forma rinnovata dell'attività neo-imperialista: «[...] impiego di violenza militare privata in aree dove l'autorità statale centrale è debole, finalizzato al controllo e al prelievo di risorse» (p. 124). Un caso contrastante, in termini di iniziativa diretta, fu quello invece dell'attività svolta da Mpri, in Croazia, durante la guerra in Jugoslavia. Qui la Psf americana si incuneò nel conflitto e stipulò un contratto con le Forze Armate Croate che cessò soltanto con la stipula degli accordi di Dayton nel novembre del 1995. Gli Stati Uniti infatti, restii ad un intervento diretto ma comunque interessati ad agevolare la nascita di una federazione croato-musulmana in Bosnia, si rivolsero così al settore privato preferendo agire per procura e favorendo l'ingresso dell'azienda nella turbolenta regione. Mpri si sarebbe occupata dell'addestramento e della ristrutturazione delle forze militari croate, oltre a rappresentare istituzionalmente il governo e gli interessi statunitensi.

Ed è proprio il caso degli USA a stuzzicare il lettore nel corso della lettura. Trattandosi di un governo forte, se non preponderante sullo scacchiere internazionale, l'autore vuole evidenziare le implicazioni del ricorso crescente degli apparati federali americani al mercato della sicurezza privata. Gli Stati Uniti sono uno "stato forte" che non solo acconsente alle PSC (Private Security Companies) di operare sul territorio, ma le supporta pubblicamente. Anche se non coinvolte in teatri segnati da alti livelli di violenza, Ruzza ritiene che le ragioni del successo delle PSC negli USA siano abbastanza spiazanti. Infatti, contrariamente a quanto è generalmente creduto, le PSC non garantiscono sempre e comunque un tasso di efficienza elevato o un miglior rapporto costi-benefici. Per di più poche voci si sono sollevate per criticare lo status quo vigente, con una pressante attività di lobbying e una crescente influenza delle private security firms all'interno degli ambienti congressuali e governativi. Anche negli Stati Uniti, come in Sierra Leone o in Croazia, il «ricorso alle Psf è in grado di generare una redistribuzione del potere [...] fra i diversi organi - legislativo ed

esecutivo - al suo interno» (p. 162).

Questa tendenza forse è spiegabile per la naturale inclinazione e credenza di molti americani che il "privato" sia strutturalmente più efficiente, oltre alla crescente disillusione nell'operato del governo in politica estera. La guerra in Iraq, divenuta per molti la tomba dell'onnipotenza ostentata dagli Stati Uniti durante il momento unipolare, fu uno scenario molto fertile per il ricorso alle Psf. Qui l'attività di Blackwater è senz'altro quella che è risuonata più spesso. Giunta inizialmente a Baghdad con un contratto per la protezione personale del proconsole americano Paul Bremer nell'agosto del 2003, l'azienda finì per essere sopraffatta dalla sua voracità commerciale: nell'accaparrarsi molte altre commissioni, dal supporto logistico all'addestramento del personale iracheno, l'azienda finì per essere coinvolta direttamente nelle operazioni militari con l'incidente di Fallujah, passando per lo scandalo della prigione di Abu Ghraib e infine il 16 settembre 2007 con il massacro di Nisour Square. L'autore dunque cerca di rispondere ad un interrogativo inevitabile: perché Stati militarmente competenti ricorrono alle private security firms? Come nel caso statunitense, oltre alla crescente simbiosi tra il governo e il military industrial complex, la presunta economicità rappresenterebbe una ragione sovente impiegata per giustificare un così ampio utilizzo delle Psf, ma non è del tutto esaustiva viste le cifre dei contratti siglati in Iraq, che ammontano a decine di miliardi di dollari. Tutt'altro peso assume il discorso politico. Il ricorso alla Psf infatti permetterebbe ai governi due vantaggi simbolici di fronte all'opinione pubblica: ridurre il peso del cosiddetto fenomeno post-eroico, ovvero la bassa tolleranza alle perdite sviluppata dalle democrazie occidentali; garantire margini di policymaking discrezionali e discreti (in termini di spesa e controlli) negli affari internazionali, limitando le ritorsioni sui governi in merito a campagne fallimentari. L'ultimo caso studio, quello colombiano, dimostra invece quanto le Psf non guardino in faccia a nessuno, spesso operando per attori non-statali illegittimi (come i narcos) al solo scopo di perseguire profitti vantaggiosi.

Nel complesso questi casi offrono una lettura pluridirezionale del fenomeno contemporaneo del mercenariato, dovuto alla natura stessa delle private security firms, aziende strutturate e immerse nel vasto mercato della sicurezza. Dal lato della domanda, il ricorso alle Psf può essere incentivato dalla necessità di aumentare la capacità militare, vista l'efficienza tecnologica; ma, anche, dalla necessità come detto di ridurre i costi simbolici del ricorso alla forza militare, vista la natura privata, giuridicamente flessibile e spesso grigia delle Psf. Tuttavia, sentenzia Stefano Ruzza, questa duplice attrattiva delle private security firms non deve trarre in inganno e non va scambiato come sinonimo di garanzia per la gestione della violenza e della sicurezza internazionale. Spesso la logica che sottende l'intervento di queste aziende ha prodotto gravi destabilizzazioni politiche e più il ricorso sarà massiccio più la legittimazione delle Psf potrà superare la loro reale capacità operativa, sottraendo lo Stato al suo tradizionale ruolo. Il loro impiego significativo si traduce in una già esistente redistribuzione del potere, che potrebbe minacciare la sopravvivenza della democrazia, in quanto agirebbe negativamente su «trasparenza, checks and balances e possibilità di controllo da parte dell'opinione pubblica sulla condotta dei governanti» (p. 227).

La tesi dell'autore dunque ci porta a riflettere sulle private security firms in maniera trasversale, sull'impatto che quest'ultime stanno imprimendo nel sistema internazionale e sul ritorno della violenza militare privata in grande consistenza, appoggiata spesso da attori statali (USA, Gran Bretagna, Australia e molti altri) che gli garantiscono rispettabilità e un riconoscimento internazionale. Se l'assunto generale è che il monopolio legittimo della forza arrogatosi dallo Stato moderno ha rappresentato un'eccezione nella storia, un'anomalia - citando Charles Tilly - rispetto alla proliferazione della violenza, stiamo forse assistendo al ritorno di un ordine pre-westphaliano?

Torna all'inizio

[1] Mary Kaldor, *New and Old Wars: Organized Violence in the Global Era*, third. ed. (Cambridge: Polity Press, 2012)

Vuoi aderire alla nuova campagna di abbonamento di Pandora per i numeri 4,5 e 6? Tutte le informazioni qui