

STEFANO RUZZA

**CHI COMBATTERÀ
LE GUERRE DEL
FUTURO? L'AVVENTO
DELLE *PRIVATE*
*MILITARY FIRMS***

L'ipotesi remota oggi divenuta realtà, ovvero la sostituzione – anche soltanto parziale – delle imprese di mercenariato agli apparati di difesa statali, sottrae agli stati una loro funzione essenziale, vanificando così qualunque pretesa ideale di monopolio della forza

La definizione di guerra alla quale siamo abituati individua nei militari, ovvero nei soggetti pubblici deputati dallo stato all'esercizio delle armi, gli attori primi di un conflitto armato. Attori diversi, la cui presenza sui campi di battaglia pure può essere contemplata, vengono di solito ritenuti marginali. È in questi termini che il ruolo dei mercenari viene ancora oggi percepito. Eppure, numerose notizie riportate negli ultimi anni dai *mass media* hanno reso evidente, anche ai non addetti ai lavori, l'obsolescenza di questa concezione del conflitto. I guerrieri a pagamento sono divenuti – e il processo è ben lungi dall'essersi arrestato – via via più importanti, indispensabili a molta parte degli sforzi bellici attualmente in corso nelle varie zone del pianeta, quando non addirittura gli attori principali dei conflitti.

LA NUOVA ASCESA DEL MERCENARIATO

A chi obiettasse sostenendo la secondarietà di questi soggetti rispetto agli attori militari tradizionali, rispondiamo riportando alcuni esempi, tratti da eventi svoltisi nell'arco dell'ultimo decennio, che permettono di evidenziare il ruolo di assoluto rilievo che i soggetti militari privati hanno assunto.

Un primo caso significativo, ormai ben noto a coloro che si interessano di forze militari private, è relativo all'impiego di personale della compagnia sudafricana Executive Outcomes (EO) in Sierra Leone dal 1995 al 1997. Il governo di tale paese decise di ricorrere a milizie private quando la situazione era sprofondata nell'anarchia, sotto la spinta dei ribelli del RUF (Revolutionary United Front). Questi ultimi ave-

vano ottenuto il controllo quasi completo del territorio nazionale e cingevano d'assedio la stessa capitale, Freetown. L'intervento di EO rovesciò il quadro. Dispiegando un vero e proprio esercito autonomo, dotato di sistemi d'arma e di strumenti tecnologici non disponibili alle forze locali, e impiegando tecniche avanzate, pure queste non replicabili da parte dalle truppe indigene, EO ribaltò la situazione, schiacciando rapidamente le forze del RUF. terminate le operazioni si tennero elezioni politiche, le prime dopo ventitrè anni¹. In questo primo caso, il ruolo delle forze militari private è stato tutt'altro che marginale; anzi, esse possono essere a buon titolo considerate l'elemento decisivo dell'intera campagna bellica.

L'osservatore scettico potrebbe però ancora far notare come il continente africano non sia nuovo a questo genere di episodi. Tutta la seconda metà del XX secolo, soprattutto durante il periodo della decolonizzazione, è stata caratterizzata da un proliferare dell'attività mercenaria, tanto che gli stati dell'OUA (Organizzazione per l'Unità Africana) produssero uno strumento giuridico *ad hoc*, ovvero la Convenzione per l'eliminazione del mercenariato in Africa² (1977). Vi sono però forti elementi di discontinuità rispetto al passato, ovvero la *scala* e il *tipo* di attività militare svolta dal soggetto privato. Executive Outcomes non può essere comparata ai vari Denard o Hoare³ con il loro gruppetto di «mastini della guerra» al seguito. Mentre questi ultimi non consistono che in un insieme di individui più o meno coeso, la prima è una società. E mentre costoro erano in grado al massimo di fungere da addestratori o da *commandos*, EO può condurre intere campagne militari in maniera pressoché autonoma.

Un ulteriore esempio, utile a dimostrare come il fenomeno non si limiti di certo al solo contesto africano, è tratto dalla ex Jugoslavia. Contemporaneamente alle vicende di EO in Sierra Leone, le giovani forze armate croate, dopo avere subito vari rovesci per mano delle più qualificate formazioni serbe, scagliarono contro queste ultime due rapide offensive, denominate «Lampo» e «Tempesta», coronate da grande successo⁴. Diversi osservatori militari stranieri definirono queste operazioni «da

¹ In proposito cfr. Adamo 2003, p. 86 e seguenti; Avant 2005, p. 82 e seguenti; Singer 2003, pp. 3-4 e 110 e seguenti.

² Per il testo completo di tale Convenzione, vedi Musah e 'Kayode Fayemi 2000, p. 275 e seguenti. Nella stessa antologia, la Convenzione viene analizzata criticamente da Kufuor (p. 198 e seguenti).

³ Bob Denard, francese, è detto anche «il Vecchio». Gli avvenimenti più noti della sua carriera riguardano un'azione in bicicletta con altri 16 mercenari nel 1967 fra l'Angola e il Congo e una serie di ciclici golpe nell'arcipelago delle Comore fra il 1975 e il 1995. Ha preso parte a innumerevoli altre azioni. Michael Hoare, mercenario irlandese, è conosciuto anche come «Mad Max». Partecipò alla guerra civile in Congo (1960-1965) e a un tentativo di golpe fallito alle Seychelles nel 1981, durante il quale fu arrestato. Per approfondimenti relativi a Denard, Hoare e più in generale sul mercenariato del periodo della decolonizzazione, vedi Arnold 1999.

⁴ Cfr. Adamo 2003, p. 52 e seguenti; Avant 2005, p. 98 e seguenti; Singer 2003, p. 124 e seguenti.

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

manuale, anzi, da manuale NATO»⁵. La rapida mutazione delle milizie croate, da gruppuscoli di guerriglieri indisciplinati e irregolari a forze omogenee e coordinate, è stata attribuita all'intervento della MPRI (Military Professional Resources Inc.), una società di consulenza militare e addestramento con sede ad Alexandria, in Virginia, a pochi chilometri in linea d'aria dal Pentagono. Ai livelli dirigenziali della società spiccano nomi di grande rilievo militare: basti citare sopra tutti Carl E. Vuono, capo di stato maggiore degli Stati Uniti ai tempi della prima Guerra del Golfo⁶. La presenza di nomi di tale calibro è un altro elemento di rimarchevole contrasto rispetto al periodo in cui i cosiddetti mercenari erano considerati poco più che scarti delle istituzioni militari.

La sostanziale differenza intercorrente fra EO in Sierra Leone e MPRI nei Balcani è che quest'ultima non ha preso parte diretta ai combattimenti. Ciò non deve però trarre in inganno: anche in questo caso il soggetto privato ha alterato in maniera determinante il contesto bellico in cui ha operato. Questo è l'elemento fondamentale alla base dell'importanza assunta dai nuovi attori mercenari: la capacità di modificare radicalmente gli esiti dei conflitti nei quali sono coinvolti. In quest'ottica, gli interventi di EO e di MPRI sono analoghi.

I clienti per i quali le aziende militari private (o *private military firms* – PMF⁷) operano non sono di certo limitati a stati profondamente carenti in termini militari. Gli Stati Uniti, ad esempio, non lo sono, eppure sono fra i maggiori committenti delle PMF. La recente «guerra globale al terrorismo» ha contribuito a rendere evidente questo stato di cose. Citiamo qualche caso recente: in Afghanistan la protezione del presidente Karzai è stata affidata a uomini della DynCorp⁸, una società della Virginia che ha operato anche nei Balcani e che in Iraq è una delle maggiori responsabili del programma di addestramento della polizia⁹ (assieme alla Vinnell Corporation, la quale ha a sua volta sub-appaltato le proprie funzioni alla già citata MPRI¹⁰). Un altro nome è risuonato spesso relativamente al teatro iracheno: Blackwater. Si tratta di una compagnia avente sede nel North Carolina. L'attacco delle forze sciite al quartier generale americano di Najaf del 4 aprile 2004 è stato respinto anche grazie agli uomini di Blackwater, i quali hanno preso direttamente parte agli scontri¹¹. I quattro soldati morti esposti nelle strade di Fallujah in stile Mogadiscio, il 31 marzo 2004, erano uomini della stessa compagnia. Complessivamente, le stime relative al per-

⁵ Cfr. Singer 2003, p. 5.

⁶ Cfr. Adamo 2003, pp. 49-50; Singer 2003, p. 120.

⁷ Secondo la denominazione adottata da Peter Singer. Ne esistono numerose altre, sulle quali ci soffermeremo più dettagliatamente di seguito.

⁸ Cfr. Schwartz 2003.

⁹ Cfr. Singer 2004.

¹⁰ Cfr. Daragahi 2003.

¹¹ Cfr. Associated Press 2004; Washington Post Staff 2004.

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

sonale militare privato impiegato in Iraq si attestano intorno alle 15.000-30.000 unità¹², facendo così della *coalition of the billing*¹³ la seconda forza in termini numerici presente nel teatro.

Il quadro può essere ulteriormente complicato, in quanto le funzioni delle PMF non si limitano al combattimento diretto, alla protezione fisica e all'addestramento delle forze straniere. Ad esempio, il programma ROTC (Reserve Officer Training Corps), relativo alla formazione di ufficiali della Riserva dell'esercito americano, è stato assegnato in gestione a privati verso la fine degli anni Novanta. Tale programma è responsabile dell'educazione di circa il 75 per cento degli ufficiali dell'U.S. Army¹⁴. Anche dal punto di vista dell'elaborazione della dottrina il ruolo dei privati è divenuto essenziale. Il TRADOC (Training and Doctrine Command) è ricorso diverse volte all'opera di società private nello svolgimento della sua attività. Paradossalmente, le stesse linee guida per la gestione da parte degli apparati della difesa delle PMF sono state sviluppate proprio da una di queste società¹⁵. Un caso particolare, che ha avuto una certa eco sugli organi di informazione, riguarda funzioni militari e di intelligence non direttamente correlate al combattimento svolte da due società private, la CACI e la Titan Corporation. Alcuni impiegati di queste compagnie, in qualità di traduttori e addetti agli interrogatori, sono stati coinvolti nello scandalo del carcere di Abu Ghraib e sono citati nel Rapporto Taguba¹⁶. L'affidamento a privati di attività di spionaggio lascia alquanto perplessi a causa della natura di tale funzione: la tendenza degli stati è sempre stata – quantomeno tradizionalmente – quella di *proibire* l'esercizio di attività di intelligence a chi non fosse mandatario dello stato stesso¹⁷.

Inoltre, anche molta parte delle funzioni di logistica e supporto delle forze armate «tradizionali» poggia sul lavoro di società private. Non ci stiamo riferendo soltanto alla fornitura di pasti o servizi di lavanderia¹⁸, ma a funzioni ben più criticamente intrinseche all'attività militare quali la manutenzione dei sistemi d'arma dei bom-

¹² Cfr. Bellinzona e Gustincich 2004, p. 129; Singer 2004; GlobalSecurity.org, *Mercenary / Private Military Companies (PMCs)*. Il dato ritenuto generalmente più attendibile si attesta sulle 20.000 unità.

¹³ Cfr. Bellinzona e Gustincich 2004, p. 135.

¹⁴ Circa il ruolo del ROTC e la misura della sua privatizzazione, cfr. Avant 2005, p. 116 e seguenti.

¹⁵ *Ibidem*.

¹⁶ Cfr. Taguba 2004. Si tratta del prodotto dell'inchiesta svolta dal generale americano Antonio Taguba nei confronti della brigata di polizia militare coinvolta nello scandalo del carcere. Il documento, nonostante la segretezza ufficiale, fu trattato in larga misura dai *media* e risultò quasi immediatamente disponibile via Internet.

¹⁷ Tuttavia, gli Stati Uniti non sono completamente nuovi all'impiego di risorse private per lo svolgimento di attività di intelligence. Si prenda ad esempio il servizio svolto dall'agenzia Pinkerton in favore dell'armata del Potomac durante gli anni della Guerra civile americana.

¹⁸ Pure privatizzati, con risultati alquanto controversi sul piano dell'efficienza e dell'economicità. Cfr. Singer 2003, pp. 142-146.

bardieri B-2 o dei droni radiocomandati (UAV – Unmanned Aerial Vehicles)¹⁹. Naturalmente, tutto ciò non è prerogativa unica degli Stati Uniti. Il Regno Unito, ad esempio, ha affidato a una società privata l'intero programma di addestramento e manutenzione della Royal Navy relativo ai propri sottomarini nucleari di ultima generazione²⁰.

Sarebbe possibile portare molti altri esempi, riguardanti numerosi paesi e le funzioni militari più diverse. Inoltrarsi in un elenco del genere rischierebbe di essere però tedioso e poco significativo. Risulta invece assai più utile introdurre un ultimo elemento, volto a far notare quanto possa essere potenzialmente dirompente, rispetto alla concezione convenzionale della guerra, l'avvento delle PMF. Infatti, gli esempi citati finora si riferiscono esclusivamente a casi in cui le diverse compagnie militari private hanno prestato la loro opera per conto di soggetti statuali. Ma per esse, proprio in quanto attori privati, ciò non risulta essere né obbligatorio né scontato. All'atto pratico si dispone già di numerosi casi documentati relativi a imprese di questo genere che hanno lavorato per multinazionali, cartelli della droga, organizzazioni non governative, gruppi terroristici e agenzie internazionali²¹. Ossia, tutta la gamma ipotizzabile di attori non-statali.

In termini complessivi, i mercenari attivi sui campi di battaglia del XXI secolo si presentano in maniera molto differente rispetto ai loro omologhi della seconda metà del Novecento. Innanzitutto in termini puramente numerici: mentre l'attività militare privata ha raggiunto negli anni della Guerra fredda il suo minimo storico, a oggi si conta un'incidenza quantitativa di tale attività pari a quella del XVIII secolo²², ovvero prima dell'avvento degli eserciti nazionali²³. In seconda istanza, vi è una profonda differenza qualitativa. Come si è potuto notare dagli esempi precedenti, i soggetti militari privati del Duemila non sono più i «mastini della guerra», ovvero singoli individui alla Bob Denard, bensì delle società legalmente costituite impegnate nella fornitura di servizi. Il cambiamento della guerra che questa innovazione provoca è notevole, e avremo occasione di valutarlo – almeno in parte – più avanti. Infine, si può a buon titolo affermare che l'attività militare privata sia onnipresente in ogni sforzo bellico e spesso risulta addirittura indispensabile.

Il fenomeno appare dunque importante nel contesto delle trasformazioni belliche contemporanee, e meritevole di analisi approfondita. Cercheremo perciò di delineare alcuni elementi utili a questo fine.

¹⁹ Cfr. Traynor 2003.

²⁰ Cfr. Singer 2003, p. 12.

²¹ Anche in questo caso, la lista risulta estremamente lunga. Per qualche esempio, cfr. Avant 2005, p. 178 e seguenti, e Singer 2003, p. 180 e seguenti.

²² Cfr. Singer 2001, p. 187.

²³ Cfr. Singer 2004.

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

MERCENARIO: IL PROBLEMA DELLA DEFINIZIONE

Il nodo problematico che risulta opportuno trattare per primo, nell'affrontare il tema delle forze militari private, è di carattere terminologico. Infatti, il lemma generalmente impiegato – mercenario – è carico di una serie di significati diversi, oltre che di una tendenziale valenza negativa, e ciò è fonte di notevole ambiguità. Cerchiamo dunque innanzitutto di individuare in maniera più precisa il significato da associare al vocabolo in questo particolare contesto.

Scartiamo subito i significati che il termine assume quando viene utilizzato a mo' di aggettivo, quando qualifica un soggetto come scarsamente leale o come svolgente una determinata funzione spinto essenzialmente dall'aspirazione al profitto. È infatti evidente l'eccessiva genericità di tali letture. Tuttavia, sono proprio tali interpretazioni a fornirci un criterio determinante per stabilire in che cosa consista il mercenario in senso proprio. Entrambe queste generiche definizioni, infatti, sono legate a quelle che si ritengono essere caratteristiche specifiche degli attori mercenari, intesi come coloro che si dedicano all'esercizio delle armi con fini di lucro. L'esempio tipico è costituito dalle compagnie di ventura medioevali: mercenarie per professione, ovvero combattenti a pagamento, e mercenarie moralmente, ovvero pronte a cambiare bandiera secondo convenienza²⁴.

L'esercizio venale delle armi sembra essere dunque un buon criterio di definizione del soggetto mercenario. Non possiamo peraltro permetterci di tralasciare un secondo significato tradizionalmente associato al concetto di mercenario e in parte legato alle caratteristiche appena prese in esame, ovvero quello di «combattente straniero». Ancora oggi non è inusuale riferirsi a individui di diversa provenienza, nazionale o geografica, prendenti parte a un conflitto come «mercenari», che ciò avvenga con scopo di profitto o con scopo diverso.

Ci troviamo così di fronte a una duplice definizione, con un unico tratto condiviso: lo svolgimento di una qualche attività di pertinenza bellica. Dato questo elemento – caratteristico peraltro dei soggetti militari in senso proprio –, viene definito comunemente come mercenario tanto l'attore militare straniero quanto quello a pagamento. Almeno uno di questi due tratti deve cioè accompagnare lo svolgimento dell'attività di interesse bellico affinché un soggetto venga definito come mercenario.

Questa dunque la lettura convenzionale del concetto, fondata in buona parte su elementi storici. Adottare acriticamente tale impostazione risulterebbe però rischioso: non abbiamo la certezza della pertinenza dei due aspetti tradizionalmente sottesi all'idea di mercenario con la condizione attuale. Ecco che appare allora oppor-

²⁴ Anche se non mancano episodi di carattere opposto. Si pensi ad esempio a Sir John de Hawkwood e alla sua Compagnia Bianca. Alcune delle relative vicende sono riportate – in maniera romanzata – in Fawcett 1999.

tuno spingere oltre quest'analisi, e scomporre ulteriormente il concetto. A tal fine risulta utile uno studio svolto nel 1984 per la Defense Intelligence Agency americana da Gerry S. Thomas²⁵. I fini del lavoro di Thomas erano di natura essenzialmente pragmatica. Per questo, egli non si impegnò nel tentativo di definire che cosa fosse propriamente un mercenario, ma cercò invece di categorizzare in maniera inclusiva tutti i soggetti etichettati come tali, indipendentemente dal motivo per cui lo erano²⁶. Sulla base di questo criterio, Thomas individuò cinque diversi gruppi²⁷.

- 1) **Armate permanenti** (*standing armies*): questa categoria si riferisce alle componenti straniere integrate in via permanente all'interno delle forze armate regolari di un dato paese. L'esempio classico è la Legione straniera francese.
- 2) **Truppe ausiliarie** (*auxiliary troops*): si tratta di contingenti di forze armate regolari di uno stato inviate in aiuto presso uno stato terzo. Un esempio sono stati i reparti americani inviati in appoggio alle forze sud-vietnamite.
- 3) **Agenti** (*agents*): sono individui o piccoli gruppi di specialisti inviati da uno stato in appoggio a un altro governo o a una fazione in uno stato terzo. Esempi: americani in supporto ai *contras* in Nicaragua o sovietici in appoggio alla MPLA in Angola.
- 4) **Partigiani** (*partisans*): con questa definizione, Thomas categorizza individui o gruppi combattenti per motivi ideologici, spesso in opposizione al governo. Possono essere tanto soggetti locali quanto stranieri, ed è solo in quest'ultimo caso che si parla di mercenari. Un esempio è fornito dai *mujaheddin* che hanno partecipato alle guerre balcaniche.
- 5) **Mercenari in senso stretto**²⁸ (*mercenaries*): questa categoria ha caratteristiche residuali; vi appartiene chi, non ricadendo in nessuna delle precedenti categorie e non essendo stabilmente al servizio di alcun governo, percepisce compensi per la prestazione di servizi militari e paramilitari.

Risulta ora interessante intersecare le riflessioni svolte nella prima parte di questo paragrafo con le categorie individuate da Thomas. È evidente, infatti, come tutti i cinque gruppi si riferiscano a soggetti svolgenti attività di interesse bellico, ma di tutti soltanto l'ultimo venga connotato sulla base dell'espletamento di tali attività a scopo di lucro. Gli altri quattro, invece, vengono definiti come mercenari in quanto genericamente «stranieri». Ecco che quindi la bipartizione prima individuata viene riconfermata, potendosi applicare a qualunque soggetto definito come mercenario sulla

²⁵ Cfr. Thomas 1984, citato in Davis 2000, p. 56 e seguenti.

²⁶ Cfr. Davis 2000, p. 56 e seguenti.

²⁷ Fra parentesi viene riportata la terminologia, in lingua inglese, coniata da Thomas.

²⁸ L'etichetta originale impiegata da Thomas è semplicemente *mercenaries*. Onde evitare ambiguità, si è ritenuto opportuno aggiungere la dicitura «in senso stretto».

base di un criterio estensivo²⁹. La provenienza geografica è, per il soggetto mercenario in senso stretto, irrilevante. Esso sarebbe mercenario comunque, dato che la vendita di servizi militari è attribuito sufficiente a definirlo come tale. Non importa dunque che esso operi nel proprio paese, per il proprio paese, o che nessuna di queste condizioni si verifichi. Per gli altri quattro attori, invece, il fatto di agire al di fuori del contesto autoctono è elemento determinante della loro connotazione di mercenari³⁰, poiché altrimenti indistinguibili dalle analoghe forze di provenienza locale. Abbiamo così stabilito la scomposizione della categoria generale dei mercenari comunemente intesi in due sottoinsiemi mutuamente esclusivi³¹. Entrambe queste categorie sono contenute nel significato comune del termine ed entrambe hanno piena legittimazione storica. Vale ora la pena impegnarsi ancora un poco, per stabilire se una di esse sia dotata di maggior senso dell'altra.

Se l'immagine di un soggetto venditore di servizi militari, nelle sue pur molte e diverse manifestazioni storiche, può essere resa più o meno immediatamente, lo stesso non si può dire circa il concetto di «combattente straniero». Quest'ultima idea infatti dispone di un margine di variabilità assai più vasto, correlato alle diverse conformazioni del sistema politico internazionale nel corso della storia. Tralasciando gli aspetti più remoti³², possiamo notare come il concetto abbia evolutivamente sviluppato un forte legame con l'idea di nazione, legame che perdura ancor oggi nella percezione comune e che risulta altresì cristallizzato nel diritto.

L'origine di questo stato di cose può essere individuata nella formazione degli eserciti nazionali in Europa, in seguito alla Rivoluzione francese. In questo senso, ogni cittadino era tenuto alla lealtà nei confronti del proprio stato, e soltanto esso poteva richiederli legittimamente la prestazione di servizi militari, a differenza di

²⁹ In questo caso, la contestualizzazione storica del lavoro di Thomas ha un interesse relativo. Per quanto le categorie che ha individuato si applichino ottimamente al periodo al quale lo studio è riferito – ovvero all'incirca dal 1960 sino alla fine degli anni Ottanta –, non risulta forzoso estenderne l'applicabilità, dato il criterio di inclusività adottato.

³⁰ I due criteri non sono omologhi e non possono essere rovesciati. È possibile interrogarsi sulla valenza del principio di nazionalità applicato alla quinta categoria; non ha senso invece estendere l'azione a scopo di lucro alle altre quattro. Infatti, nel momento in cui uno dei primi quattro soggetti decidesse di vendere i propri servizi – ammesso che ciò sia possibile –, allora esso diverrebbe parte della quinta categoria.

³¹ Appunto perché l'intersezione fra i due è di interesse nullo e può essere ricondotta appieno nell'insieme costituito da mercenari = combattenti con fine di lucro.

³² Ad esempio, i guerrieri greci in Persia di cui narra Senofonte, non soltanto vendettero i loro servizi militari, ma furono riconosciuti come mercenari anche perché provenienti da un'altra terra. Il concetto di nazione in senso moderno era senz'altro ancora ben lungi dal nascere. Un'analisi dell'evoluzione dell'idea di «combattente straniero» dal 400 a.C. ai giorni nostri risulterebbe in questa sede eccessivamente dispersiva. Per approfondimenti relativi al mercenariato nel corso della storia, i seguenti testi forniscono sintetici e utili spunti di partenza: Pagliani 2004, cap. II, par. 1, pp. 29-36; Singer 2003, cap. II, pp. 19-39. Per una storia del mercenariato per episodi, piuttosto romanzata, cfr. Fawcett 1999.

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

quanto avveniva in epoca pre-rivoluzionaria, quando l'impiego di soldati provenienti da altri stati era ancora pratica comune e diffusa. Naturalmente, la Rivoluzione francese non si sbarazzò in un sol colpo dei retaggi dell'età precedente, e quindi molti corpi stranieri restarono in servizio (o addirittura vennero formati *ex novo*). La differenza sostanziale, però, consistette nella progressiva delegittimazione del combattente non nazionale o nella sua graduale acquisizione e nazionalizzazione nell'alveo di particolari corpi, che divennero poi parte del patrimonio militare specifico della nazione per la quale prestavano servizio. In questo senso, è possibile affermare che tali formazioni vennero *de-mercenarizzate*. Il costume di definire mercenari i combattenti stranieri (o non-nazionali, essendo i due concetti ormai divenuti pressoché sinonimi) restò però in vigore in età successive, rinfocolato anche dalla profusione di attività militari da parte di soggetti individuali in paesi diversi dal proprio, soprattutto durante il periodo della decolonizzazione.

Questa interpretazione del concetto risulta ancora oggi accolta nel diritto, sia esso interno o internazionale, in tema di mercenariato. In linea di principio, le legislazioni nazionali definiscono come mercenario il soggetto individuale prestante servizi militari o svolgente arruolamenti per conto di uno stato terzo. Cita ad esempio la legge italiana all'art. 288 del Codice penale:

Arruolamenti o armamenti non autorizzati a servizio dello Stato estero. – Chiunque nel territorio dello Stato e senza approvazione del Governo arruola o arma cittadini, perché militino al servizio o a favore dello straniero, è punito con la reclusione da quattro a quindici anni.

La pena è aumentata se fra gli arruolati sono militari in servizio, o persone tuttora soggette agli obblighi del servizio militare.

Il criterio fondante alla base di una tale interpretazione giuridica è quello di *neutralità*³³, a sua volta poggiante su quello di nazionalità. In sostanza, lo stato avoca a sé in modo esclusivo lo svolgimento di attività di carattere militare e la possibilità di mobilitare i propri cittadini in tal senso. Contestualmente, lo stato esclude la propria responsabilità in merito alle azioni compiute – anche in ambito militare – dai propri cittadini, se condotte *a titolo privato*. Si tratta quindi di una netta distinzione fra quelle che vengono ritenute prerogative della sfera pubblica e quindi statuale – la politica estera e di difesa – e quelle che sono le possibilità di azione privata. Questa stessa distinzione può essere parimenti fatta risalire, nella sua forma moderna, all'età illuministico-rivoluzionaria. Il medesimo criterio di neutralità viene rinforzato e chiarito, sempre all'interno della legislazione penale italiana, dall'art. 244:

³³ Ovvero nel divieto di reclutamento di forze prendenti parte alle ostilità per gli stati non coinvolti in un conflitto.

Atti ostili verso uno Stato estero, che espongono lo Stato italiano al pericolo di guerra. – Chiunque, senza l'approvazione del Governo, fa arruolamenti o compie altri atti ostili contro uno Stato estero, in modo da esporre lo Stato italiano al pericolo di una guerra, è punito con la reclusione da sei a diciotto anni; se la guerra avviene, è punito con l'ergastolo.

In altri stati si oscilla alternativamente fra un'impostazione giuridica non dissimile e la generica assenza di regolamentazione della materia³⁴. Concetti analoghi sono però ormai parte del *corpus* giuridico internazionale, essendo stati recepiti in forma simile da diversi strumenti legali di portata sovranazionale, ovvero la già citata Convenzione per l'eliminazione del mercenariato in Africa dell'OUA³⁵, l'art. 47 del I Protocollo addizionale alle Convenzioni di Ginevra (1977) e la Convenzione internazionale contro il reclutamento, l'uso, il finanziamento e l'addestramento di mercenari (1989). I tratti distintivi della disciplina internazionale della materia sono sostanzialmente riconducibili al secondo dei documenti menzionati, cui gli altri due si ispirano. In esso vengono definiti come mercenari coloro che:

- 1) siano specificatamente reclutati, localmente o all'estero, per partecipare a un conflitto armato;
- 2) partecipino direttamente alle ostilità;
- 3) siano motivati a partecipare alle ostilità essenzialmente per il desiderio di un guadagno personale e, infatti, sia stata promessa da una parte in conflitto o a nome di quest'ultima una remunerazione materiale maggiore di quella promessa o concessa ai combattenti aventi funzioni analoghe nelle forze armate di detta parte;
- 4) non siano cittadini di una parte in conflitto, né residenti nel territorio controllato da una parte in conflitto;
- 5) non siano membri delle forze armate nazionali di una delle parti in conflitto;
- 6) non siano stati inviati da uno stato diverso dalle parti in conflitto in missione ufficiale come membri delle forze armate di tale stato.

In questo insieme di condizioni cumulative ritroviamo tutti gli elementi che abbiamo già visto essere, in maniera più o meno marcata, alla base del concetto comune di mercenario, ovvero: l'espletamento di un qualche servizio di interesse militare (punti 1 e 2); la provenienza straniera non sanzionata ufficialmente (punti dal 4 al 6); lo scopo di lucro (punto 3).

Ma torniamo a valutare la validità del criterio nazionale quale elemento di classificazione di un soggetto prestante opera di carattere militare, criterio che, come abbiamo visto, è sufficiente in molti casi (dalla concezione comune al diritto penale

³⁴ Paesi privi di regole in materia sono, fra gli altri, Germania, Giappone e Nuova Zelanda. Per una breve lista relativa alle diverse regolamentazioni nazionali cfr. Pagliani 2004, p. 250 e seguenti.

³⁵ Vedi par. 1.

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

italiano, escludendo gli strumenti giuridici internazionali) a definire un attore come mercenario. Tale criterio risulta generalmente affidabile? La risposta è no. Questo perché, da un lato, il semplice verificarsi di questa condizione rischia di includere nel novero dei mercenari soggetti che con la fornitura privata di servizi militari hanno ben poco a che fare. Gli esempi che si possono formulare sono molteplici, e si spazia appunto dalle componenti straniere inquadrare in via permanente negli eserciti nazionali, quale appunto la Legione straniera, fino ai combattenti per motivi ideologici³⁶. D'altro canto, quando un soggetto presta le proprie capacità belliche a scopo di lucro, questa condizione risulta sufficiente a determinare il carattere mercenario di tale soggetto, e non occorre, all'atto pratico, integrazione alcuna da parte del principio di nazionalità. Al di là del suo preciso fondamento storico, del suo radicamento nella concezione comune e del suo accoglimento giuridico, appare quindi opportuno abbandonare le valutazioni circa la provenienza geografica di un attore nello stabilire la sua natura mercenaria.

Il risultato appena ottenuto, pur eliminando alcuni margini di ambiguità, non è tuttavia definitivo. Rischia infatti di essere ancora eccessivamente estensivo, includendo nel novero dei mercenari soggetti quali i militari professionisti³⁷. Deve inoltre ancora fare i conti con un altro elemento generalmente sottinteso al concetto di mercenario, ovvero l'idea che quest'ultimo sia perlopiù un individuo. L'esperienza storica recente, cioè il cinquantennio della Guerra fredda e specialmente gli anni della decolonizzazione, hanno abituato a pensare al mercenario come *alla singola persona* la quale mette a disposizione le proprie capacità militari o tutt'al più svolge la funzione di reclutatore basandosi sulla propria rete di conoscenze personali³⁸. Questa stessa impostazione è condivisa dal diritto, che come abbiamo avuto occasione di notare si riferisce solitamente alle persone fisiche. Eppure, gli individui non sono gli unici soggetti ad avere esercitato le armi con scopi venali nel corso della storia. Come si è già accennato, le compagnie di ventura erano organizzazioni mercenarie in senso proprio, che venivano assunte nel loro complesso in seguito ad accordi con il relativo condottiero. Parrebbe dunque maggiormente opportuno scindere l'attività mercenaria dall'idea che essa venga esercitata soltanto dalle singole persone, e accettare più generalmente che essa possa essere svolta a diversi livelli organizzativi. Se da un lato questo aumenta la portata euristica della definizione del

³⁶ Dei quali si possono fornire esempi diversissimi, in mancanza di altri criteri selettivi: dai *mujaheddin* musulmani a fianco dei bosniaci, nel corso delle guerre balcaniche, a Karl von Clausewitz che, abbandonato il suo esercito prussiano, passò al servizio dello Zar pur di continuare a combattere le truppe imperiali francesi.

³⁷ Essi infatti forniscono una prestazione di carattere militare in cambio di un compenso economico.

³⁸ Come è stato, ad esempio, per i già citati Denard e Hoare. Durante gli anni della decolonizzazione, quasi tutti i grandi della scena mercenaria potevano spendere il proprio nome e attrarre reclute della più diversa provenienza.

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

mercenariato, dall'altro permette infine di eliminare gli ultimi margini di incertezza qualora si applichi tale definizione *al massimo livello organizzativo* del soggetto prestante opera di carattere bellico. Torniamo all'esempio del militare professionista in un esercito nazionale: egli non può essere etichettato come mercenario, al di là delle sue motivazioni individuali, perché l'istituzione di cui è parte non fornisce i propri servizi bellici a scopo di lucro. All'estremo opposto, anche gli addetti all'ufficio contabilità di una moderna PMF sono parte di un'organizzazione mercenaria, poiché la società per la quale lavorano ha come fine il profitto per mezzo della vendita di prestazioni di carattere militare³⁹. Tutto questo indipendentemente dalla valutazione delle motivazioni personali che possono spingere un individuo a optare per l'una piuttosto che per l'altra scelta.

Riepilogando le riflessioni fin qui svolte, possiamo definire come mercenario il soggetto che abbia come scopo il profitto tramite il commercio delle proprie capacità belliche, prese in considerazione al loro massimo livello organizzativo. Il risultato ottenuto ha come corollario un ulteriore elemento interessante, cioè l'abbandono della prospettiva statale. Infatti, se riprendiamo la classificazione di Thomas, possiamo notare come proprio i mercenari in senso stretto (quinta categoria) siano l'unico soggetto a non essere vincolato ad alcuno stato o a riferirsi comunque a un qualche orizzonte statale (come potrebbe essere, ad esempio, per i partigiani). Non solo: il quinto raggruppamento è l'unico a non essere legato a interessi politici di sorta, ma a effettuare unicamente valutazioni di tipo economico. Fini e logica di carattere privatistico, uniti a una strutturazione non statale, risultano dunque essere ulteriori elementi di connotazione dei soggetti mercenari. Tre sono in ultima istanza le caratteristiche tipiche di tali soggetti:

- 1) l'esercizio di attività di interesse militare;
 - 2) lo scopo di profitto;
 - 3) l'essere soggetti non statuali, che agiscono con una logica di carattere privatistico.
- Tale somma di condizioni può essere applicata indipendentemente dal periodo storico preso in esame, e non richiede valutazioni relative alla provenienza geografica del soggetto nei confronti del cliente o del teatro nel quale va a operare. Con riferimento al momento attuale, permette la netta individuazione delle PMF come attori mercenari emergenti. Torneremo su questi nuovi soggetti nel corso dei prossimi paragrafi, cercando di stabilire in cosa si differenzino dai mercenari individuali della decolonizzazione o da altre forme di organizzazione mercenaria precedenti.

³⁹ Naturalmente, questo schema è replicabile ai diversi livelli di una data organizzazione. Se una holding è costituita da diverse società, alcune delle quali PMF, allora la holding di per sé non potrà essere etichettata come mercenaria (poiché non vende essa stessa i servizi di carattere bellico), senza tuttavia togliere tale qualifica alle società controllate che invece forniscono tali servizi.

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

LA FORMA CONTEMPORANEA DEL MERCENARIATO: LE PMF

La storia dell'attività mercenaria è molto lunga, almeno quanto quella della guerra, e risulterebbe troppo dispersivo ripercorrerla interamente in questa sede. È bene però fornire qualche cenno su due casi particolari, che permettono di connotare meglio la forma contemporanea del mercenariato. Il primo è il caso delle *charter companies*, di cui massimi esempi sono state la Dutch East India Company e la sua omologa britannica, la English East India Company. Formalmente si trattò di organizzazioni private, operanti su licenza statale, che svolsero funzioni proprie degli stati nei territori sottoposti alla loro amministrazione, fra cui anche l'attività militare. Per alcuni versi possono essere considerate come una variante embrionale dello «stato privato», se vogliamo concederci l'ossimoro. Si tratta di un fenomeno certamente interessante in quanto, pur essendo cronologicamente a cavallo degli albori dell'età moderna, non presenta tutta quella serie di distinzioni che è posta a fondamento della modernità stessa. Può rappresentare quindi un abbozzo di post-modernità (o un fermarsi alla pre-modernità):

All'interno di queste curiose istituzioni, tutte le distinzioni analitiche – fra economia e politica, stati e non-stati, diritti di proprietà e sovranità, il pubblico e il privato – crollarono. E a differenza dei pirati e dei mercenari le compagnie mercantili erano una entità nuova, una creazione dell'Europa del XVI secolo⁴⁰.

La particolare collocazione di queste compagnie all'interno dei rigidi schemi della nascente età westfaliana risultò tollerabile in virtù delle regioni in cui esse operarono, ovvero quelle poste al di fuori del sistema europeo degli stati⁴¹. Avremo occasione di notare come, per molti versi, le attuali PMF presentino tratti maggiormente analoghi a quelli delle antiche compagnie commerciali che non ai mercenari dell'ultimo mezzo secolo.

Proprio su questi ultimi ci soffermiamo ora, pur brevemente. Abbiamo già osservato come la percezione contemporanea del mercenariato risulti ancora legata ai mercenari individuali, tipici della decolonizzazione. Vale la pena spendere quindi due parole in proposito. Questa particolare manifestazione del fenomeno mercenario riguarda un arco temporale relativamente ristretto e definito: gli anni della Guerra fredda. È questo il momento in cui fiorisce l'immagine del «mastino della guerra», viva ancora oggi nell'immaginario collettivo. L'ordine internazionale rigido vigente negli anni del bipolarismo ha fatto sì che l'attività mercenaria avesse un peso militare pressoché irrilevante, lasciandola libera di operare soltanto in maniera limitata e in teatri comunque marginali (soprattutto in Africa). Al di là di questo, l'elemento

⁴⁰ Cfr. Thomson 1994, p. 32.

⁴¹ Cfr. Singer 2003, p. 35.

che è importante notare è la base prettamente individuale del mercenariato di questo particolare periodo. Gli individui coinvolti agivano direttamente come combattenti, oppure, se si trattava dei grandi nomi della scena (come i già citati Denard o Hoare), affiancavano eventualmente alla funzione di combattimento anche quella di reclutamento. I gruppi di mercenari risultavano tuttavia costituiti *ad hoc* e la loro natura era temporanea⁴². Non esistevano forme di organizzazione stabile: ogni mercenario si basava sulla propria rete di conoscenze per trovare un impiego oppure reclutare compagni. È l'assenza di una struttura di riferimento permanente la caratteristica distintiva del mercenariato di questo periodo. Il motivo per cui l'attività mercenaria fosse allora ridotta alla più elementare delle forme organizzative possibili, vale a dire quella individuale, può essere fatto risalire all'iper-strutturazione del sistema internazionale propria del periodo bipolare.

La fine della Guerra fredda ha contribuito a creare le condizioni per la ripresa e l'evoluzione del mercenariato. Numerose crisi sacrificate per mezzo secolo alla logica dei blocchi hanno infatti potuto riemergere. Questo ha causato un complessivo aumento della domanda di servizi militari da parte di coloro che non potevano – o non volevano, per differenti ragioni⁴³ – permettersene di propri. Tale domanda, non trovando più una risposta nell'appoggio fornito da una delle due superpotenze, si è rivolta altrove, ovvero verso il settore privato. Simmetricamente, la smobilitazione di ingenti quantità di uomini e mezzi da parte delle strutture militari dei due blocchi ha prodotto un parallelo incremento di offerta sul mercato internazionale di beni e servizi di carattere bellico⁴⁴. Dall'incontro di questi due fenomeni scaturisce una sorta di inversione di tendenza rispetto al monopolio della forza tipico degli stati moderni. Come è stato scritto:

È dal XVIII secolo che non si assisteva a un così grande ricorso a soldati privati in azioni che hanno conseguenze dirette sul successo tattico e strategico del confronto militare. Con la continua crescita, in termini sia di dimensioni sia di attività, dell'industria militare privata, gli albori del XXI secolo sono testimoni del progressivo venir meno del monopolio weberiano sulla violenza. Le PMF possono ben rappresentare il nuovo volto affaristico della guerra. [...] Con la crescita dell'industria militare privata, lo stato ha perso un ruolo privilegiato nella sfera della sicurezza, così come è già avvenuto in altri ambiti internazionali quali il commercio e la finanza⁴⁵.

⁴² Al massimo esisteva una certa lealtà di carattere nazionale, per cui i mercenari di un paese preferivano agire con colleghi connazionali.

⁴³ Ad esempio, agli Stati Uniti non mancano di certo le capacità per fornire osservatori o addestrate forze armate. Eppure, per motivi di opportunità politica, il Dipartimento di Stato delegò nei Balcani tali funzioni alla MPRI, una società con sede in Virginia, nel 1994 e nel 1995. Cfr. Adamo 2003, p. 52 e seguenti.

⁴⁴ Cfr. Singer 2003, p. 49 e seguenti; Shearer 1998, pp. 70-71.

⁴⁵ Singer 2001, p. 187.

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

Al di là delle implicazioni di più ampio respiro, sulle quali torneremo più avanti, soffermiamoci ora sulla forma specifica che l'attività mercenaria assume nel mondo post-bipolare, ovvero la *private military firm*. Del resto, non è casuale che Executive Outcomes (EO), la più famosa – e probabilmente la più esemplificativa – venga fondata proprio nel 1989.

EO⁴⁶ fu istituita a Pretoria. Il suo fondatore, Eeben Barlow, veniva da un impegno diretto nelle strutture di intelligence e sicurezza del Sudafrica dell'*apartheid*. Egli rimase a capo della compagnia fino al 1997, quando ritenne opportuno assumere un profilo più basso al suo interno⁴⁷. Non dissimile dal background del leader è quello dei membri reclutati, la cui provenienza era essenzialmente circoscritta alle più note unità di élite delle forze armate sudafricane (SADF)⁴⁸. Al di là di queste specificità, che sono più retaggio del tempo e del luogo particolari in cui Executive Outcomes venne fondata, ben altre sono le caratteristiche che è interessante notare. La prima è relativa alla gamma di servizi che EO si dichiarò disponibile a offrire nella sua pubblicità: un servizio di consulenza altamente professionale e riservato, indirizzato a governi legittimi⁴⁹; un efficace consiglio in materia militare e strategica; le forme più professionali di addestramento militare disponibili alle forze armate, riguardanti aspetti relativi alla guerra marittima, aerea e terrestre; consulenza relativa alle armi e ai sistemi d'arma; la fornitura di un servizio totalmente apolitico⁵⁰, basato sulla confidenzialità, il professionismo e la dedizione⁵¹. In questi termini parrebbe che EO fosse una compagnia volta esclusivamente all'addestramento e alla consulenza. In realtà, molto spesso i suoi membri presero parte diretta alle ostilità, distinguendosi per un alto livello di capacità. I rapidi successi militari nelle operazioni in Angola (1993-1996) e in Sierra Leone (1995-1997)⁵² furono dovuti alla perizia dei soldati di EO e al consistente miglioramento professionale delle truppe da loro addestrate e comandate.

Come già anticipato, un secondo aspetto interessante, dal quale la società trae-

⁴⁶ Per la stessa materia, cfr. Arnold 1999, p. 113 e seguenti.

⁴⁷ Circa la biografia di Barlow, cfr. Adamo 2003, p. 69 e seguenti; Harding 1997, pp. 87-88; Howe 1998, pp. 310-311. Una versione sintetica e discretamente completa è reperibile in Pagliani 2004, p. 58.

⁴⁸ Adamo 2003, p. 69; Howe 1998, pp. 310-311; Isenberg 1997.

⁴⁹ In effetti, EO rifiutò proposte di ingaggio provenienti dai ribelli sudanesi e da fazioni religiose algerine. Cfr. Isenberg 1997.

⁵⁰ Dati i particolari trascorsi dei membri della società, ciò potrebbe apparire strano. Il caso angolano però è un esempio di questa apoliticità della compagnia. In quella situazione, infatti, EO si trovò direttamente impegnata a fianco delle forze governative angolane, cui il regime di Pretoria in passato si era opposta, e contro gli ex alleati dell'UNITA.

⁵¹ Adams 1999, p. 108. Per una traduzione italiana (leggermente diversa da quella riportata), cfr. Adamo 2003, p. 72.

⁵² Circa le operazioni maggiori di EO, cfr. Adams 1999; Harding 1997; Howe 1998, p. 311 e seguenti; Isenberg 1997; Pagliani 2004, p. 151 e seguenti e p. 175 e seguenti; Shearer 1998, p. 73.

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

va ulteriori punti di forza sul campo, è costituito dall'adozione di un buon equipaggiamento e dalla capacità di impiegarlo adeguatamente. Fra i materiali utilizzati dalla compagnia è possibile trovare: trasporti truppe blindati con cannoni da 30 mm; trasporti truppe anfibi BTR 50; mitragliatrici a canna multipla da 7,62 mm; veicoli Land Rover dotati di sistemi anti-aerei e artiglieria; sistemi di intercettazione radio; elicotteri d'assalto sovietici MI-24⁵³. Evidentemente, l'uso di tali mezzi metteva EO su di un piano differente rispetto alle forze indigene, sia governative che ribelli. Ancora di più, la compagnia si distinse per l'impiego di tecniche di combattimento assolutamente avanzate e in massima parte non replicabili da parte delle organizzazioni locali⁵⁴. Fra queste ricordiamo le operazioni aeree, il combattimento notturno (grazie agli opportuni visori), le PsyOps (operazioni psicologiche)⁵⁵ e operazioni di contro-intelligence⁵⁶. Esistono addirittura informazioni relative all'uso da parte di EO di *fuel air explosives* (FAE)⁵⁷ durante la campagna angolana⁵⁸. La possibilità di offrire una gamma di servizi piuttosto ampia e di mettere in campo capacità e materiali superiori alla controparte è dovuta essenzialmente al passaggio del modello organizzativo del mercenario dalla base individuale a una struttura più complessa, ovvero quella della PMF.

Questo elemento ci induce a svolgere qualche osservazione ulteriore. Infatti, al di là della pur sorprendente efficienza operativa della compagnia, ciò che è maggiormente interessante notare è il suo complesso assetto societario⁵⁹ (figura 1). EO infatti non era che un tassello di un mosaico ben più ampio e sofisticato. La rete di società che includeva EO si occupava di una serie di servizi, alcuni evidentemente complementari alle sue prestazioni di combattimento, come il trasporto aereo, lo sminamento e la ricostruzione, e altri solo apparentemente meno pertinenti, quali i servizi finanziari e la gestione di risorse minerarie. Nel suo complesso, questa struttura svolgeva due fondamentali funzioni. In primo luogo, rendeva fruibili investimenti in zone minerarie altrimenti non sfruttabili perché troppo pericolose. Ciò avveniva principalmente per due ordini di motivi. Da un lato, una tale organizzazione garantiva l'affidabilità e l'immediata reperibilità di servizi essenziali e la capacità di riscuotere, nella maggior misura possibile, i pagamenti dovuti da governi non in buona salute economica per mezzo di concessioni minerarie. Dall'altro, la diversificazione societaria permetteva di ridurre i rischi e di mantenere, quindi, più sicuri i profitti.

⁵³ Venter 1996, cit. in Isenberg 1997. Per una traduzione italiana (diversa da quella riportata), cfr. Adamo 2003, pp. 72-73.

⁵⁴ Cfr. Singer 2003, p. 116.

⁵⁵ Le operazioni psicologiche sono la moderna versione della propaganda.

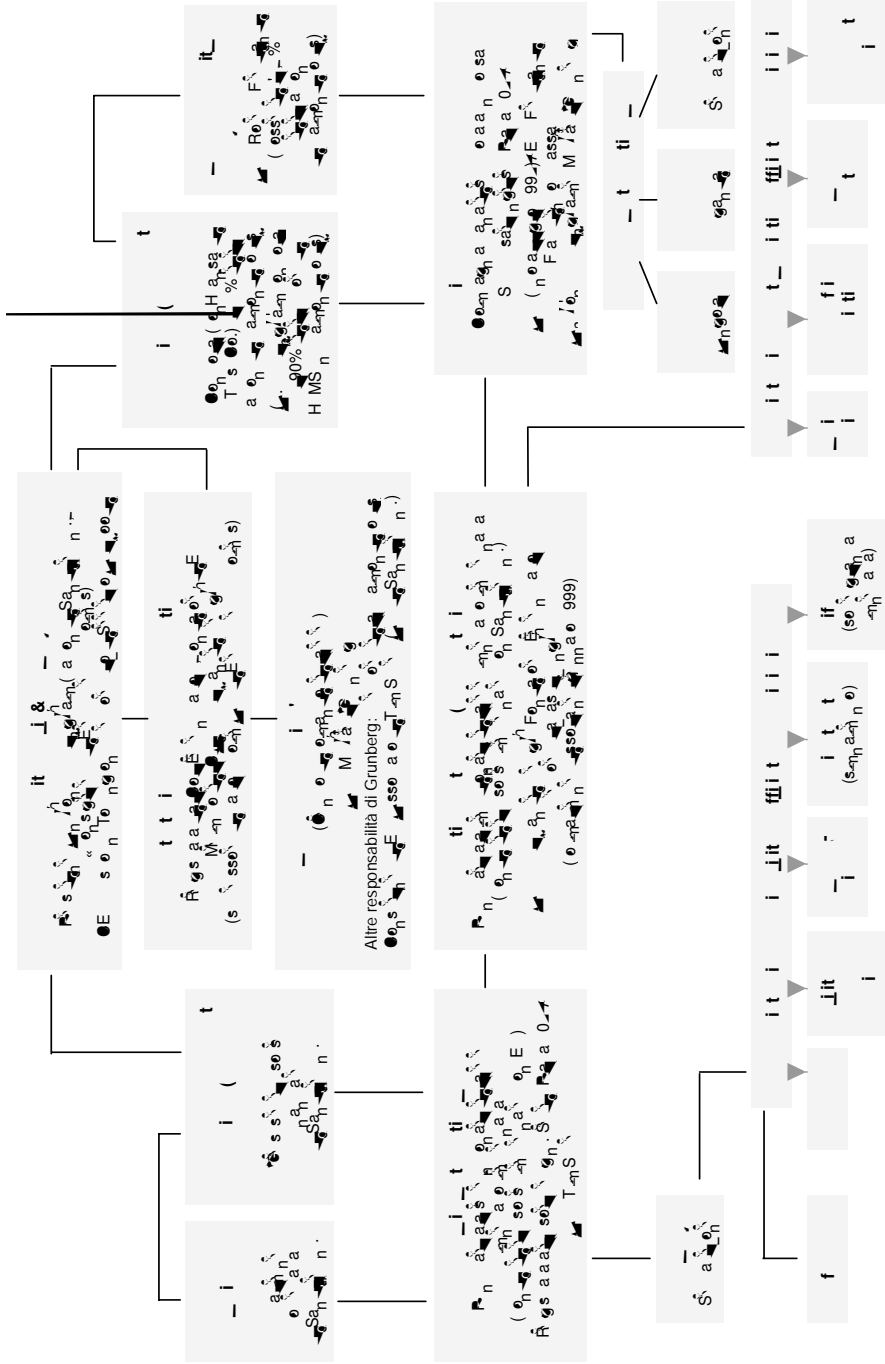
⁵⁶ Cfr. Howe 1998, p. 315 e seguenti.

⁵⁷ Cfr. FAS (Federation of American Scientists), *Fuel/Air Explosive (FAE)*

⁵⁸ Cfr. Singer 2003, p. 218.

⁵⁹ Cfr. Adamo 2003, p. 75 e seguenti; Howe 1998, p. 318 e seguenti; Pagliani 2004, p. 65 e seguenti; Shearer 1998, p. 72; Singer 2003, p. 117.

Figura 1 – L'impero Branch-Heritage (fonte: Musah e 'Kayode Fayemi 2000, p. XVI)



Stefano Ruzza
 Chi combatterà le guerre del futuro?
 L'avvento delle *private military firms*

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

In secondo luogo, una struttura di questo tipo risultava estremamente flessibile: poteva spostare persone e capitali con rapidità, tagliare rami secchi o divenuti imbarazzanti, aggregare elementi nuovi, cambiare ordinamento giuridico a seconda delle convenienze. In proposito, merita ricordare che quando la situazione sudafricana divenne difficilmente sostenibile per EO, nel 1999⁶⁰, essa si sciolse e il suo posto venne preso a pieno titolo da Sandline, società di diritto britannico. In tempi più recenti, anche Sandline ha chiuso i battenti, rimpiazzata subito da un nuovo soggetto: Aegis Defence Services⁶¹, fondata nel 2004. Complessivamente, quindi, alla base di questo modello organizzativo si trovano motivazioni non dissimili da quelle relative all'evoluzione delle normali società di capitali.

Executive Outcomes, soprattutto in virtù del suo ruolo di combattimento e del suo collegamento con interessi minerari, presenta tratti analoghi a quelli dei vecchi «mastini della guerra» individuali, distinguendosi essenzialmente per la sua più articolata ed efficiente organizzazione. In questo senso, il caso di EO può essere considerato come l'anello di congiunzione fra il mercenariato vecchio stile e la sua forma contemporanea. La maggior parte delle PMF attuali, infatti, non conduce necessariamente operazioni dirette di combattimento, pur mantenendosi a pieno titolo nell'ambito dell'attività militare, e non è legata a interessi che ne permettano una facile schematizzazione in chiave neo-imperialista. È il nuovo modello organizzativo a definire in essenza il soggetto militare privato contemporaneo (la PMF) e a sancire la linea di cesura fra l'età precedente e quella attuale del mercenariato:

Al giorno d'oggi le PMF rappresentano l'evoluzione degli attori privati della guerra. Il fattore critico da un punto di vista analitico è la loro moderna struttura corporativa. Le PMF sono gerarchicamente organizzate come imprese registrate che commerciano e competono apertamente sul mercato internazionale, si legano a holding finanziarie esterne, reclutano più proficuamente rispetto ai loro predecessori e forniscono una gamma più ampia di servizi militari a un gran numero e una grande varietà di clienti⁶².

Le PMF, ovvero il risultato della ristrutturazione dell'attività mercenaria, vengono più sinteticamente definite come

organizzazioni orientate al profitto che commerciano in servizi professionali intrinsecamente legati alla guerra⁶³.

⁶⁰ Circa le motivazioni che portarono a questi sviluppi, cfr. Adamo 2003, p. 96 e seguenti.

⁶¹ Il sito web della compagnia è <http://www.aegisworld.com>.

⁶² Singer 2001, p. 191.

⁶³ Ivi, p. 186. Per un sintetico sguardo globale alle PMF, cfr. anche Singer 2005.

Questa dunque la forma che l'attività mercenaria contemporanea assume. Si tratta di società definite giuridicamente, economicamente e socialmente in senso proprio, con tanto di sede legale, consiglio di amministrazione, bilancio, sito Internet⁶⁴ eccetera. Come già visto relativamente al caso di Executive Outcomes, tale differenza costitutiva rispetto ai tempi del mercenariato individuale non ha conseguenze solamente a livello organizzativo, ma si riflette soprattutto nei riguardi della gamma dei servizi offerti, e quindi della clientela potenzialmente raggiungibile. Le *private military firms* sono molto differenziate fra loro e si occupano di tutto lo spettro delle prestazioni belliche e parabelliche: dalla logistica alla ricognizione satellitare, dall'addestramento alle tecniche di interrogatorio. Naturalmente, non sono sparite le classiche funzioni di combattimento, anche se, come si è detto, non vengono necessariamente offerte da tutte le compagnie. Inoltre – non è stato soltanto il caso di Executive Outcomes –, le PMF sono spesso frazione di un assetto societario più grande. Esattamente come si è visto relativamente al caso della compagnia sudafricana, ciò avviene per gli stessi motivi per cui accade in qualunque altra branca dell'attività privata: per disporre di servizi diversi, ma interconnessi, oppure per necessità di diversificazione e quindi per mantenere alti i profitti societari complessivi⁶⁵.

Le PMF, nel loro complesso, si distinguono dalle forme precedenti del mercenariato per i seguenti motivi:

- a livello organizzativo, sono società legalmente costituite dotate di struttura corporativa, in contrasto con la rete di conoscenze personali tipiche del periodo precedente;
- la motivazione di base resta il profitto, ma a livello societario e non più soltanto individuale (non diversamente quindi da qualunque altra società);
- dal punto di vista legale, sono soggetti riconosciuti di diritto societario che si mettono a disposizione sul libero mercato;
- i servizi offerti coprono una gamma potenziale maggiore di quanto non fosse possibile in passato;

⁶⁴ Al lettore che voglia verificare in prima persona indichiamo di seguito i siti di alcune compagnie: Blackwater, <http://www.blackwaterusa.com>; CACI, <http://www.caci.com>; Control Risks Group, <http://www.crg.com/html/index.php>; Cubic, <http://www.cai.cubic.com>; MPRI, <http://www.mpri.com>; Vinnell, <http://www.vinnell.com>. Per altre liste, pur sempre parziali, ma più ampie, cfr. Sassi 2005, p. 53, e Singer 2003, appendice 1, p. 243 e seguenti.

⁶⁵ Si tratta di casi più comuni che non quello precedentemente citato relativo a Executive Outcomes. Ad esempio, la Northrop Grumman (armamenti) controlla la Vinnell Corporation, storica PMF specializzata in addestramento. Non sempre la società a monte è correlata in modo stretto al settore della difesa. La MPRI (Military Professional Resources Inc.) è di proprietà della L3 Communications, società specializzata in telecomunicazioni.

Stefano Ruzza

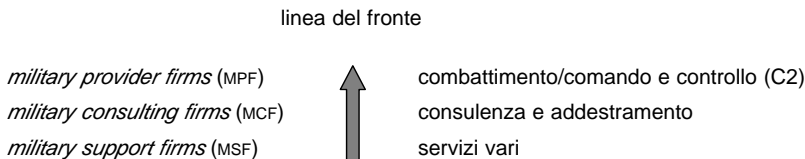
Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

– il reclutamento è pubblico, tramite inserzioni, annunci e uso di database. Questo fa sì che sia possibile impiegare personale più professionale di quanto non avvenisse quando si operava necessariamente in clandestinità⁶⁶.

Il cambiamento rispetto al periodo dei «mastini della guerra» è senza dubbio netto. È interessante rilevare, però, alcune analogie con le *charter companies*, alle quali si è accennato precedentemente.

Come si diceva, le PMF si occupano di servizi estremamente differenti fra loro. È stato ipotizzato un *continuum* logico che suddivide le attività in base alla loro maggiore o minore prossimità al combattimento effettivo. Peter Singer, partendo da un precedente lavoro di Thomas Adams⁶⁷, è l'autore di questo modello⁶⁸. Vi si identificano tre tipologie di società (figura 2): le *military provider firms* (MPF – livello 1), che forniscono comando e controllo di unità combattenti o direttamente le unità stesse (è questo il caso di EO); le *military consulting firms* (MCF – livello 2), che si occupano invece di addestramento, analisi di scenari, consulenze e così via; e infine le *military support firms* (MSF – livello 3), le quali gestiscono servizi sussidiari (sminamento, ricostruzione, creazione di reti di telecomunicazione, logistica eccetera).

Figura 2 – Il modello «punta della lancia»



La classificazione, definita da Singer «punta della lancia»⁶⁹ in base alla disposizione della compagnia presa in considerazione nello spazio del combattimento (immaginato come una lancia la cui punta sia la linea del fronte), può essere ulteriormente arricchita. È possibile infatti scomporre le *military support firms* fra imprese che forniscono servizi critici – quali le telecomunicazioni o la ricognizione aerea, richiamando così alla mente più le attività del genio militare – e altre che si occupano invece di questioni più prettamente civili, si tratti di trasporti piuttosto che di edilizia. Dato un quadro di questo tipo, potremmo disinteressarci dell'ultima tipologia di PMF

⁶⁶ Traduzione e adattamento da Singer 2003, tab. 3.2, p. 47.

⁶⁷ Cfr. Adams 1999.

⁶⁸ Cfr. Singer 2001, pp. 200-202, e Singer 2003, p. 91 e seguenti.

⁶⁹ *Tip of the spear* nel testo originale.

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

indicata, se non fosse che essa risulta spesso indispensabile agli sforzi militari di ogni genere e sovente associata anche a qualche attività posta vicino alla punta della nostra lancia ideale. La notissima Kellogg Brown & Root (KBR), ad esempio, affiliata di Halliburton, detiene un contratto di gestione per il campo di Guantánamo (che ha costruito), ha fornito milioni di pasti e lavato tonnellate di biancheria per i soldati americani di stanza nei Balcani, si occupa della gestione logistica dei campi militari statunitensi in Afghanistan, recluta ex membri dei corpi speciali per compiti di sicurezza in Iraq⁷⁰. Naturalmente, le differenti categorie non sono mutuamente esclusive: è infatti possibile che una PMF fornisca simultaneamente, ad esempio, servizi dei livelli 1 e 2, oppure 2 e 3.

Esistono modelli di classificazione alternativi, i quali però risultano tendenzialmente inefficaci e spesso nascondono interessi di parte. La classica distinzione che viene presentata è solitamente formulata nei canoni della contrapposizione fra società «militari» (*private military companies*, PMC) e «di sicurezza» (*private security companies*, PSC), eventualmente riproposte nei termini attivo vs. passivo, internazionale vs. interno, offensivo vs. difensivo⁷¹. L'inefficacia di questo modello risiede nel suo fondarsi su criteri che rischiano di essere eccessivamente elastici, quando non addirittura aleatori. Cosa distingue i servizi «di sicurezza» da quelli «militari»? Come è possibile distinguere fra «interno» ed «esterno» quando una PMF, per la sua natura di grande impresa multinazionale, può aprire filiali negli stessi paesi in cui va a operare? Difesa e offesa, poi, sono concetti strettamente legati alla prospettiva⁷². Si può ancora aggiungere che gran parte di queste dicotomie trovano molto del loro senso nelle distinzioni tipiche del mondo moderno⁷³, distinzioni che proprio soggetti come le PMF stanno mettendo in profonda crisi. Appare quindi rischioso interpretare un fenomeno di oggi con la lente di ieri. La parzialità, d'altro canto, risulta intelligibile in maniera piuttosto semplice: le imprese del primo gruppo («di sicurezza»/passive/interne/difensive) cercano di presentarsi come meno minacciose rispetto a quelle del secondo. Non è casuale quindi che questo modello venga sostenuto dalle compagnie stesse e da chi vi ha lavorato⁷⁴.

Ribaltando ora la prospettiva, osserviamo che gli elementi di critica alla dicotomia società militare/società di sicurezza non affliggono il modello di Singer, che risulta conseguentemente più solido. Inoltre, la «punta della lancia» rende sicuramente meglio l'idea della vastità della gamma di servizi forniti dalle PMF e quindi del-

⁷⁰ Cfr. Pagliani 2004, pp. 105-106, e Schwartz 2003. Le offerte di lavoro della KBR, oltre a essere pubblicizzate su riviste inequivocabili quali «Soldier of fortune», sono visionabili online, http://www.halliburton.com/careers/careers_kbr.jsp.

⁷¹ Cfr. Singer 2003, pp. 89-91.

⁷² *Ibidem*.

⁷³ Per un esempio in materia, cfr. Kaldor 1999, p. 31.

⁷⁴ Cfr. Davis 2000, p. 28 e seguenti.

l'ampiezza del settore. Non da ultimo, un innegabile vantaggio di questo modo di accostarsi alla materia consiste in una migliore scomposizione analitica dei problemi sollevati dalle PMF, essenzialmente riconducibili – secondo Singer – a tre macro-categorie: dilemmi contrattuali; introduzione di dinamiche di mercato nella sicurezza internazionale; introduzione di nuovi attori militari. Sinteticamente, queste tre tipologie possono essere riassunte nella maniera seguente:

- 1) **dilemmi contrattuali:** si tratta sostanzialmente di potenziali problemi di relazione fra la PMF e il cliente. Le compagnie militari private vengono ingaggiate per occuparsi del bene del loro committente e sono tenute a rispettare gli impegni presi. Al pari di qualunque altra società, però, le PMF desiderano massimizzare il loro profitto e difendere le loro risorse. Possono quindi verificarsi situazioni di conflitto fra gli interessi del cliente e quelli della società;
- 2) **introduzione di dinamiche di mercato nella sicurezza internazionale:** la sicurezza internazionale è tradizionalmente un dominio di esclusiva competenza degli stati. La possibilità di reperire rapidamente sul mercato forza militare è in grado di alterare profondamente il rapporto fra gli stati stessi (si può passare in breve da una condizione di debolezza a una di forza) e di inserire nel panorama anche attori non-stato. Questo livello problematico si manifesta dunque soprattutto a livello internazionale, con possibili ricadute anche nella dimensione interna degli stati a causa del possibile *empowerment* dei soggetti più vari (terroristi, gruppi criminali organizzati eccetera);
- 3) **introduzione di nuovi attori militari:** le PMF permettono di accedere all'impiego della forza in maniera indipendente e alternativa rispetto alle forze armate convenzionali, alterando così i rapporti fra autorità civili e militari su base locale, oppure permettendo di superare eventuali limiti istituzionali, quali ad esempio l'autorizzazione dell'organo parlamentare, per lo svolgimento di determinate funzioni. Si tratta quindi di una tipologia problematica che si manifesta eminentemente all'interno degli stati.

Il vantaggio del modello di Singer consiste nella possibilità di incrociare livelli problematici e categorie di impresa. L'analisi che ne discende risulta, a oggi, una delle più complete disponibili a livello accademico⁷⁵.

Dal nostro punto di vista, tuttavia, non risulta opportuna un'analisi dettagliata di tutti i potenziali problemi, ma appare più pertinente soffermarsi in maniera specifica su alcune implicazioni insite nella sola seconda categoria. Del resto, un aspetto particolare che discende dalla complessiva evoluzione del mercenariato, e cui abbiamo soltanto accennato, è la notevole dilatazione dello spettro dei potenziali committenti dell'attività mercenaria, dovuta alla maggior presentabilità dei moderni sogget-

⁷⁵ Cfr. Singer 2001, p. 202 e seguenti, e Singer 2003, p. 151 e seguenti.

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

ti mercenari e all'incremento della gamma dei servizi offerti. Ci accingiamo dunque ad affrontare le implicazioni di questo aspetto.

CONCLUSIONI: PRIVATE MILITARY FIRMS E POST-MODERNITÀ

Come abbiamo appena avuto modo di osservare, l'avvento delle PMF solleva sicuramente numerosi nodi problematici. Fra le righe delle argomentazioni fin qui svolte è stato possibile intravedere uno in particolare di questi problemi, che potremmo etichettare come «riflusso weberiano». Nel corso dell'età moderna, infatti, è prevalsa una chiara tendenza dello stato ad avocare progressivamente a sé l'esercizio della violenza, specialmente in campo bellico. In questo senso si inserisce la sostanziale e progressiva riduzione che l'attività mercenaria ha subito a partire dal 1648 – e, per alcuni versi, ancor prima. Il processo di *state-building* e, successivamente, l'introduzione dell'ideale nazionale hanno contribuito a marginalizzare e delegittimare il ruolo dei mercenari, ai quali è stato concesso qualche spazio residuo solo se operanti in nome dello stato (si prendano ad esempio i corsari o le già citate *charter companies*). Anche questi ultimi spazi sono stati poi via via eliminati⁷⁶. Negli anni del confronto bipolare il processo di riduzione del ruolo del mercenariato ha raggiunto il suo apice, relegandone la forma organizzativa al mero livello individuale e permettendone l'azione soltanto laddove non intaccasse interessi essenziali degli stati dominanti.

Al giorno d'oggi, come questo breve studio ha cercato di illustrare, stiamo assistendo a una inversione di tendenza, quantitativa e qualitativa, in tema di mercenariato. Circa il rapporto fra quest'ultimo, lo stato e il monopolio weberiano della violenza è stato scritto:

Max Weber notava che lo stato moderno si è affermato arrogandosi con successo il monopolio dell'uso legittimo della forza. L'idea che gruppi militari privati potessero supplire o sostituire questa funzione basilare dello stato [...] non sarebbe stata, fino a tempi recenti, presa in seria considerazione. [...] Eppure l'esperienza ha dimostrato che gruppi militari consolidati dispongono di potenziali vantaggi rispetto alle loro controparti legate alla logica degli stati⁷⁷.

L'ipotesi remota oggi divenuta realtà, ovvero la sostituzione – anche soltanto parziale – delle PMF agli apparati di difesa statali, sottrae agli stati stessi una loro funzione essenziale, vanificando così qualunque pretesa ideale di monopolio della forza. Come si è visto, ciò non riguarda soltanto stati deboli o in via di fallimento, ma anche potenze di primissimo piano sullo scacchiere internazionale, non ultimi gli Stati Uniti.

⁷⁶ Per una sintetica storia di questo processo, cfr. Armao 2003.

⁷⁷ Howe 1998, p. 308. Si osservi che l'articolo di Howe guarda con favore all'avvento delle PMF nello scenario della sicurezza internazionale.

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

Simmetricamente, essendo le PMF in linea di principio ingaggiabili da parte di chiunque possa permettersi di pagare i loro servizi⁷⁸, esse possono costituire un decisivo elemento di potenziamento dei soggetti non-stato:

All'alba del XXI secolo, quando entità diverse (stati, corporazioni, movimenti politici eccetera) si trovano nella necessità di servizi di sicurezza su larga scala, reclutare mercenari risulta una scelta ovvia⁷⁹.

Questo ricorso all'attività mercenaria da parte di soggetti non-stato può essere gravido di conseguenze destabilizzanti:

Ci si può attendere che i mercenari divengano giocatori significativi in conflitti fra privati, fra gruppi e fra corporazioni, incrementando il loro ruolo quando la destabilizzazione aumenta, degradando così le capacità di difesa e di polizia degli stati⁸⁰.

A chi obiettasse una comunque complessiva superiorità dello stato nei confronti delle minacce emergenti, Peter Singer replica in questo modo:

L'accesso illimitato ai servizi militari reso possibile dall'ascesa dell'industria militare privata ha chiaramente potenziato il ruolo dei gruppi non-statali, che sono sempre stati significativamente svantaggiati in un sistema dominato dagli stati. Le PMF forniscono a questi gruppi nuove opzioni e nuove vie al potere, non immaginabili fino a tempi recenti. Come risultato, gli stati potrebbero divenire simili ai dinosauri alla fine del periodo cretaceo: potenti ma goffi, non ancora superati ma non più i padroni indiscussi del loro ambiente⁸¹.

In effetti, come abbiamo già avuto modo di osservare, al momento attuale non mancano esempi di PMF ingaggiate dai soggetti più disparati; esistono casi documentati di PMF impiegate da organizzazioni criminali, gruppi terroristici, ONG e multinazionali⁸². La proliferazione di nuovi attori della guerra per tramite delle PMF rimanda al più generale discorso sulla guerra asimmetrica: il ritorno dei mercenari può essere interpretato, in tale prospettiva, come una manifestazione specifica della post-modernità bellica.

Il processo di messa in campo di nuovi mezzi e nuovi attori della guerra potrebbe rivelarsi di natura temporanea, ma ciò che è importante notare al momento è la sua presenza e la sua tendenza al rafforzamento. La riflessione più generale che ne

⁷⁸ Un fenomeno che è stato battezzato «iper-fungibilità del denaro». Cfr. Singer 2003, p. 171 e seguenti.

⁷⁹ Cfr. Adams 1999.

⁸⁰ *Ibidem*.

⁸¹ Cfr. Singer 2001, p. 212. In proposito, cfr. anche Singer 2003, pp. 51-52.

⁸² Cfr. Singer 2003, p. 180 e seguenti.

conseguenze pone interrogativi circa la complessiva influenza dello stato sul dominio della guerra, oggi e nel futuro prossimo. In linea di principio, potremmo trovarci di fronte all'avvio di un procedimento storico di segno opposto a quello seguito da trecentocinquanta anni a questa parte, naturalmente non soltanto a causa del crescente ruolo del mercenariato, ma anche in virtù di altri fattori, quali ad esempio l'imporso sulla scena del terrorismo transnazionale. Risulta quindi necessario osservare con attenzione gli sviluppi contemporanei circa l'uso della forza, si tratti di mercenari o meno, e valutarne le implicazioni.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Adamo A. (2003), *I nuovi mercenari*, Edizioni Medusa, Milano
- Adams T.K. (1999), *The New Mercenaries and the Privatization of Conflict*, «Parameters», vol. 29, n. 2, estate, pp. 103-116
- Armao F. (2003), *La rinascita del privateering: lo Stato e il nuovo mercato della guerra*, in A. D'Orsi (a cura di), *Guerre globali*, Carocci, Roma
- Arnold G. (1999), *Mercenaries. The Scourge of the Third World*, Macmillan Press, Londra
- Associated Press (2004), *U.S. Relies on Private Security in Iraq*, 27 aprile
- Avant D.D. (2005), *The Market for Force. The Consequences of Privatizing Security*, Cambridge University Press, Cambridge
- Bellinzona C. e Gustincich F. (2004), *In guerra senza uniforme*, «I quaderni speciali di Limes», supplemento al n. 2, pp. 129-135
- Daragahi B. (2003), *Use of private security firms in Iraq draws concerns*, «The Washington Times», 6 ottobre
- Davis J.R. (2000), *Fortune's Warriors. Private Armies and the New World Order*, Douglas & McIntyre, Vancouver
- FAS (Federation of American Scientists), *Fuel/Air Explosive (FAE)*, <http://www.fas.org/man/dod-101/sys/dumb/fae.htm>
- Fawcett B. (a cura di, 1999), *Merces. True Stories of Mercenaries in Action*, Avon, New York
- GlobalSecurity.org, *Mercenary / Private Military Companies (PMCs)*, <http://www.globalsecurity.org/military/world/para/mercenary.htm>
- Harding J. (1997), *The Mercenary Business: Executive Outcomes*, «Review of African Political Economy», vol. 24, n. 71, marzo
- Howe H.M. (1998), *Private security forces and African stability: The case of Executive Outcomes*, «The Journal of Modern African Studies», vol. 36, n. 2, giugno
- Iserberg D. (1997), *Soldier of Fortune Ltd.: A Profile of Today's Private Sector Corporate Mercenary Firm*, Center for Defense Information, Washington
- Kaldor (1999), *Le nuove guerre. La violenza organizzata nell'età globale*, Carocci, Roma
- Musah A.-F. e 'Kayode Fayemi J. (a cura di, 2000), *Mercenaries. An African Security Dilemma*, Pluto Press, Londra

Stefano Ruzza

Chi combatterà le guerre del futuro?
L'avvento delle *private military firms*

- Pagliani G. (2004), *Il mestiere della guerra. Dai mercenari ai manager della sicurezza*, Franco Angeli, Milano
- Sassi C. (2005), *Le compagnie militari private. Guida all'approfondimento*, «Biblioteca della libertà», XL, n. 178, gennaio-marzo, pp. 47-53
- Schwartz N.D. (2003), *War Business*, «Fortune», 3 marzo (trad. it. *Affari di guerra*, «Internazionale», X, 14 marzo, n. 479, pp. 20-23)
- Shearer D. (1998), *Private Armies and Military Intervention*, Adelphi Papers, n. 316, IISS, Londra
- Singer P.W. (2001), *Corporate Warriors. The Rise of the Privatized Military Industry and Its Ramifications for International Security*, «International Security», 26, inverno 2001/02, n. 3, pp. 186-220
- (2003), *Corporate Warriors. The Rise of the Privatized Military Industry*, Cornell University Press, New York
 - (2004), *Warriors for hire in Iraq*, «Salon», 15 aprile (trad. it. *Soldati in affitto*, «Internazionale», XI, 23 aprile, n. 536, pp. 28-34)
 - (2005), *L'industria militare privata e i nuovi mercenari*, «Biblioteca della libertà», XL, ottobre-dicembre, n. 181, pp. 51-62
- Taguba A.M. (2004), *Article 15-6 Investigation of the 800th Military Police Brigade*, <http://globalsecurity.org/intell/library/reports/2004/800-mp-bde.htm>
- Thomas G.S. (1984), *Mercenary Troops in Modern Africa*, DIA, Washington
- Thomson J.E. (1994), *Mercenaries, Pirates, and Sovereigns*, Princeton University Press, Princeton
- Traynor I. (2003), *The Privatisation of War*, «The Guardian», 10 dicembre, <http://www.guardian.co.uk/international/story/0%2C3604%2C1103566%2C00.html>
- Venter A.J. (1996), *Gunships for Hire: An Air Force of Mercenaries Has Turned the Tide of Battle Against Insurgent Rebels in Angola and West Africa*, «Flight International», 21-27 agosto
- Washington Post Staff (2004), *Prime prove della partecipazione dei mercenari della Blackwater nelle azioni in corso contro sciiti e sunniti in Iraq*, 6 aprile (trad. it. da «Decoder», <http://www.decoder.it/news.php?task=view&newsID=1770&offset=0>)