



Il fenomeno dell' *outsourcing* militare nell' esperienza statunitense *

di Alessandro Gorini **

1. Introduzione

L'avvento dell'età moderna sancì l'avvio di quel lento processo di razionalizzazione del potere che, culminando alla fine del XVIII secolo, determinò il trionfo delle entità statali su ogni altro centro di potere sociale. Oggi, all'interno di quella che viene considerata come l'era della conflittualità postmoderna (Duffield 2008), il ruolo dello Stato sembra aver subito un significativo ridimensionamento. Pur rimanendo il principale soggetto di diritto internazionale, lo Stato non è più l'assoluto protagonista delle crisi internazionali, spesso guidate da spinte politiche e militari provenienti da entità non-statali di varia natura.

In questo mutato contesto storico, le *Private Military and Security Companies* (PMSCs) rappresentano l'attore più innovativo nella trasforma-

* Contributo sottoposto a referaggio anonimo (*double blind peer review*).

** Dottore magistrale in Relazioni internazionali presso l'Università degli Studi Roma Tre.



zione dell'arena conflittuale e delle condotte di guerra (Maniscalco 2008). Identificabili come l'ultima manifestazione temporale dell'attività mercenaria, queste compagnie sono riuscite – con la fine della Guerra Fredda – ad affermarsi quali principali concorrenti nella gestione della sicurezza statale. Se infatti durante tutto il periodo della contrapposizione bipolare le principali minacce alla sicurezza erano state tenute sotto controllo dalla ferrea logica dei due blocchi, con il venir meno dell'equilibrio del terrore non solo riemersero vecchi contrasti figli di crisi mai superate, ma si svilupparono anche nuove e multiformi dispute. Questa progressiva proliferazione di conflitti causò un complessivo aumento della domanda di servizi militari da parte di tutte quelle entità statali che non poterono o non vollero, per differenti ragioni, impiegarne dei propri (Singer 2008). Tale domanda, non trovando più una risposta da parte delle superpotenze, si rivolse altrove, ovvero verso il settore privato che, con la sua capacità di configurarsi quale moltiplicatore di forza, fu in grado di rispondere alle differenti richieste provenienti da numerosi committenti (Singer, 2008).

Tuttavia, se è vero che gli eventi e le condizioni determinatisi con la fine della Guerra Fredda sono utili a spiegare l'ascesa delle PMSCs all'interno delle aree più instabili del pianeta, quest non svelano le ragioni per le quali la più grande potenza militare del mondo, gli Stati Uniti d'America, se ne sia avvalsa in maniera sempre più massiccia. Il presente lavoro offre quindi una lettura delle possibili motivazioni storiche, socioeconomiche e politiche che hanno reso unico e rilevante il fenomeno dell'*outsourcing* dei servizi di sicurezza all'interno del contesto statunitense.



L'elaborato verterà, in prima analisi, sugli aspetti antecedenti relativi alla nascita del fenomeno, per poi arrivare alla sua definitiva affermazione. Un cammino lungo più di due secoli, iniziato a partire dalla Dichiarazione di Indipendenza e culminato con l'occupazione dell'Iraq.

2. Dal liberalismo al neoliberalismo

Se è nel corso della moderna conflittualità che le *Private Military and Security Companies* hanno acquisito notevole spazio di manovra, è nel sistema americano che tale attività si configura più come regola che eccezione. Una realtà, quella dell'*outsourcing*, profilatasi mediante la convergenza di processi giuridici, economici e sociali, che affondano nei primordi della storia americana. Avulsi dall'eredità del modello westfaliano, gli Stati Uniti furono protagonisti di un processo di razionalizzazione del potere del tutto a se stante rispetto alle realtà europee, la cui sostanza però, non impedì nei secoli a seguire l'*escalation* del paese verso una posizione egemone nel panorama mondiale.

Sebbene oggi sia indubbia la collocazione di preminenza degli Stati Uniti all'interno dell'alveo dei cosiddetti "Stati forti", questi rappresentano un caso del tutto singolare. Per comprendere a pieno le peculiarità relative al caso americano è tuttavia essenziale cogliere a pieno cosa si intenda per "Stato forte". Tale definizione affonda le sue radici all'interno degli assiomi weberiani, tra i primi a codificare la modernità statale in termini di potere. Lo Stato, per Max Weber, si identifica come: «un'impresa istituzionale di carattere politico in cui l'apparato amministrativo avanza con successo una pretesa di monopolio della coercizione



della forza legittima in vista dell'attuazione degli ordinamenti» (Weber 1999). Per il sociologo tedesco, lo Stato deve essere considerato alla stregua di un'impresa che reclama il monopolio dell'uso della forza su di un determinato territorio, escludendo qualunque altro centro di potere sociale dalla possibilità di utilizzare tale prerogativa.

Si tratta di un servizio di "protezione" fornita a tutti, ma che non tollera concorrenti. «Il carattere monopolistico del potere statale è un elemento essenziale della sua situazione moderna e al tempo stesso della sua qualità di "istituzione" razionale e di "impresa continuativa". Il potere costituito è l'unico detentore della forza che definisce i rapporti sia a livello pubblico sia a livello privato e quindi il solo che è autorizzato a determinare il diritto, il rispetto della legge, l'amministrazione della giustizia» (Bassani e al. 2011). In tal senso, al fine di rendere quella della protezione una virtù ad appannaggio esclusivamente statale, le autorità centrali misero in opera un progressivo disarmo dei sudditi, ponendo così la violenza, sotto il legittimo controllo dello Stato.

Tutte le sue funzioni, a partire dal monopolio della legislazione, ebbero inizio con l'imposizione rivolta alla società civile di rinunciare ad essere armata. In questo modo la risoluzione delle discordie venne assunta come interesse generale del potere. L'offesa a un cittadino diventò così anche un'offesa verso l'interesse statale, principio che, ancora oggi, preserva l'ordine. «Abolire la faida non significa prendere una misura statale come tante altre, bensì cambiare radicalmente la struttura dello Stato e del diritto. Per questa ragione, i semplici divieti di faida non giovarono a nulla, finché gli uomini non vennero costretti a rinunciare all'uso della faida e a scegliere la via del diritto quest'ultima, però, do-



veva essere strutturata in modo che il diritto difeso in giudizio potesse ottenere anche un'esecuzione statale» (Bassani e al. 2011).

Questo processo di “pacificazione territoriale”, comune nella realizzazione dell'accentramento del potere statale nel panorama europeo, non si affermò nella nascente confederazione americana. Quest'ultima fu promotrice di quel principio costituzionale che riconobbe nel cittadino armato un ulteriore strumento di difesa: «*A well regulated Militia, being necessary to the security of a free State, the right of the people to keep and bear arms, shall not be infringed*»¹. Nella genesi della politica americana, il singolo venne quindi inserito come elemento ausiliare alla salvaguardia del paese, che avrebbe così beneficiato di maggiori forze da contrapporre, non solo alla minaccia rappresentata dall'Impero britannico, ma anche verso tutte quelle sfide insite in un continente ancora parzialmente inesplorato (Morrison, Commager 1961).

Questa concezione “concorrenziale” tra Stato e privati, comune alle logiche di stampo liberale, avrebbe costituito, secoli dopo, il terreno di coltura ideale per la successiva ascesa delle *Private Military and Security Companies*. Una realtà che ebbe modo di realizzarsi concretamente solo con l'affermarsi della dottrina neoliberista. Imponendosi come nuova visione del mondo, questa rivoluzionaria dottrina economica fece della rimozione dei vincoli alla libertà di iniziativa privata il suo principio fondante (Harvey 2006). Il ridimensionamento dell'attività statale che ne seguì non si limitò ai soli ambiti politici ed economici, ma coinvolse anche, e soprattutto, la sfera militare. Gli anni '80 del Novecento rappre-

¹ Secondo emendamento della Costituzione degli Stati Uniti d'America del 1787,



sentarono, per l'imprenditoria privata, l'occasione favorevole per compiere il definitivo passo verso la sua compiuta affermazione quale principale competitor nella gestione della sicurezza del paese. Con l'emanazione della circolare A-76 da parte dell'Office of Management and Budget (1983), le strutture statali vennero "invitate" a non porsi in competizione con le attività commerciali private, salvo che in situazioni molto particolari: «*in times of a declared war or military mobilization*»².

Questo fu l'atto con il quale il settore americano della sicurezza privata iniziò ad assumere le dimensioni che lo caratterizzano oggi. Con esso venne infatti aperto quello che può essere considerato come un vero e proprio "vaso di Pandora" dal quale scaturirono le successive liberalizzazioni. Già a partire dal 1985, l'allora capo di Stato Maggiore John A. Wickam approvò una serie di ordini che stabilirono le procedure che avrebbero consentito di rimpiazzare – anche in caso di guerra – i soldati dell'esercito regolare con dei contractors civili (Ettinger 2011).

Se fu per mezzo della Presidenza Reagan che il processo di *outsourcing* della sicurezza divenne parte integrante della politica strategica statunitense, fu solo con l'avvento di George W. Bush che questo raggiunse il suo apice. Emblema di questo nuovo corso politico fu il cambiamento introdotto all'interno della dottrina strategico-militare statunitense dal Quadrennial Defense Review del 2001. In questo documento il Dipartimento della Difesa individuò nella esternalizzazione di servizi militari a favore dei privati, lo strumento attraverso il quale il paese sarebbe riu-

² Executive Office of the President, Office of Management and Budget, *Performance and Establishments*, 4 agosto, 1983, in <https://obamawhitehouse.archives>.



scito a rispondere efficacemente sia alle varie minacce alla sicurezza nazionale (*Homeland Defence*), che alle sfide d'oltreoceano (*Asymmetrical Threat Operation*). Tutte quelle funzioni che non vennero considerate di competenza esclusiva del Dipartimento, e quindi esterne ai processi di *core government fuction* (U.S. Departement of Defense 2001, 61), divennero suscettibili di privatizzazione. Nel corso dell'era Bush Junior, l'industria della sicurezza privata non solo ebbe modo di accrescere la propria influenza e rilevanza all'interno dei confini nazionali, ma soprattutto assunse un ruolo di primordine nei diversi impegni militari che il paese intraprese nel corso della *Global War on Terrorism*.

Quello che gli Stati Uniti esportarono nel Medio Oriente fu un nuovo modo di concepire e fare la guerra, in cui alla costruzione politica del nemico si affiancò il moderno approccio imprenditoriale al conflitto. Una strategia politico-militare che ebbe modo di mostrare i suoi effetti a partire dal 2001, quando gli Stati Uniti lanciarono l'operazione *Enduring Freedom* in Afghanistan e che proseguì, nel 2003, con l'operazione *Iraqi Freedom* in Iraq. Tuttavia, sebbene nel primo caso le *Private Military and Security Companies* rappresentarono uno dei vari attori in campo, all'interno di un ampio mosaico di forze, fu solo nel conflitto iracheno che il loro ruolo divenne addirittura predominante. Non a caso, alcuni fra i massimi esperti in materia come Peter Warren Singer e Stefano Ruzza sono arrivati ad affermare che in Iraq si assistette alla più imponente e vistosa mobilitazione militare privata dai tempi della Guerra dei trent'anni.



3. Il caso iracheno

Il 17 marzo del 2003, il presidente americano George W. Bush lanciò pubblicamente il suo *ultimatum* al *rais* iracheno. Se quest'ultimo non avesse lasciato l'Iraq entro le successive 48 ore, gli Stati Uniti avrebbero agito al massimo delle loro capacità militari, al fine di estirpare preventivamente tutte le possibili minacce provenienti da quello che, ormai da tempo, era considerato tra i peggiori stati "canaglia" dell'era contemporanea. Il discorso del 17 marzo, tenutosi nella Cross Hall della Casa Bianca, non fu altro che l'ultimo atto verbale di una linea politica avviata con la direzione di Bush senior e culminatasi con quella di Bush junior, deciso ad abbattere i nuovi nemici degli Stati Uniti, identificati nel terrorismo internazionale e nei *rogue states*.

Forti di queste motivazioni e dall'appoggio fornito da parte di diversi paesi, il 20 marzo del 2003 gli Stati Uniti diedero inizio all'operazione *Iraqi Freedom*. Le forze statunitensi e quelle Alleate, riunitesi al di sotto di un unico nome, quello di "Coalition of the willing", riuscirono rapidamente ad avere ragione sullo schieramento iracheno, che nulla poté contro il travolgente dispiegamento di forze messe in campo dalla Coalizione. Con la presa di Baghdad, avvenuta in meno di un mese dall'inizio delle ostilità, si pose fine al regime di Saddam Hussein. L'immediatezza dei successi militari indusse il presidente Bush a dichiarare, già il primo maggio, che la missione era compiuta.

Le sue parole, tuttavia, si rivelarono affrettate. La Coalizione Internazionale rimase infatti impantanata a lungo in un conflitto irregolare combattuto contro un nemico sfuggente (Ruzza 2008). I tentativi volti a riportare l'ordine in Iraq avrebbero impiegato anni prima di riscontrare



esisti positivi: avrebbero richiesto sia un maggiore impegno militare da parte dei membri della Coalizione che un cambiamento nelle strategie d'azione. Se infatti nel 2008 si registrò – per la prima volta dall'inizio delle ostilità – un sostanziale rafforzamento nella stabilità nel paese, questo risultato fu raggiunto grazie alla convergenza di due scelte politiche prese dall'amministrazione Bush: aumento degli effettivi impiegati nell'occupazione (superarono quota 160.000) e nomina di David Petraeus come nuovo Comandante in Capo delle Forze Armate Statunitensi stanziate in Iraq (artefice quest'ultimo della vincente strategia militare della "controinsorgenza").

Sebbene questi interventi avessero apportato delle migliorie, risultò evidente che le previsioni iniziali, riguardanti la durata e la complessità del conflitto, avevano sottostimato quelli che potevano essere gli ostacoli reali. Chi invece fu in grado d'individuare nel conflitto iracheno enormi potenzialità, economiche e politiche, furono le *Private Military and Security Companies*. In un sistema che identificava nella esternalizzazione di servizi militari a favore dei privati, lo strumento che avrebbe permesso al paese di rispondere più efficacemente alle varie sfide d'oltreoceano, le PMSCs seppero esercitare la propria influenza. Come già sostenuto precedentemente, fu proprio all'interno del conflitto iracheno che si ebbe la più grande mobilitazione di società militari private dai tempi dell'era moderna. Ciò nonostante, ricostruire con esattezza i numeri relativi al dispiegamento privato presenta notevoli difficoltà, data l'enorme quantità di committenti – sia pubblici che privati – che fecero ricorso ai servizi erogati da tali compagnie. Una situazione resa ancor più complessa se si considera che il fenomeno della privatizzazione della sicurezza ha assunto, in tutto l'arco del conflitto latente, un andamento altalenante.



Nel tentativo di far chiarezza sulle reali dimensioni del fenomeno, lo United States Central of Command (CENTCOM) rese pubblici, a partire dal 2007, le cifre relative al numero di contractors assoldati dal Dipartimento di Difesa. Quello che emerse dalle prime rilevazioni fu un dato senza precedenti. Il numero di operatori privati impiegati nel conflitto iracheno aveva superato le 160.000 unità. Una cifra che, anche se eccezionale, ricostruiva un quadro del tutto parziale della realtà, considerando che il Dipartimento della Difesa non era che uno dei numerosi committenti dei servizi erogati dalle PMSCs. Nel novero dei clienti erano presenti anche il Dipartimento di Stato, l'United States Agency International nonché alcuni governi membri della Coalizione.

Tuttavia, le cifre riportate dal CENTCOM, pur incomplete, furono utili per individuare la correlazione esistente tra gli schieramenti “regolari” e quelli “privati”. Quest’ultimi mantennero, negli anni dell’occupazione, un certo grado di proporzionalità con il numero degli effettivi appartenenti al contingente nazionale. Tuttavia, ciò che ruppe con le logiche del passato fu rilevato a partire da luglio 2010, ovvero, quando a seguito del ritiro delle forze “regolari” statunitensi – in funzione dell’accordo SOFA – il numero di *contractors* divenne stabilmente superiore fino alla conclusione dell’operazione Iraqi Freedom. Eppure, non furono solo i numeri a rendere il caso iracheno estremamente significativo; questo si distinse anche per l’insolito status giuridico di cui godettero le compagnie e i singoli operatori che vennero impiegati sul territorio. In virtù dell’Order No. 17, emanato nel giugno 2004 dall’Autorità Provvisoria di governo, venne stabilito che gli operatori ingaggiati avrebbero goduto della piena immunità rispetto alla legge irachena. Questo provvedimento, unico nel suo genere e dalla portata estensiva,



continuò a produrre i suoi effetti anche dopo la dissoluzione dell'Autorità provvisoria.

La neonata Repubblica Irachena, per tutto il tempo che l'Order No. 17 rimase in vigore, non poté agire nei confronti delle PMSCs, anche nei casi in cui ne fosse stata accertata la responsabilità (Ruzza 2008). Il caso che scosse l'opinione pubblica mondiale si verificò il 16 settembre del 2007, quando nei pressi di Nisour Square, a Baghdad, quattro operatori della compagnia Blackwater furono responsabili della morte di 17 civili e del ferimento di ulteriori 35. L'episodio, ribattezzato in seguito dalla stampa come "The Baghdad's bloody Sunday" (Scahill 2007), avvenne nel corso dell'operazioni di ricognizione effettuate dalla Blackwater in osservanza del contratto Worldwide Personal Protective Services (WPPS) stipulato con il Dipartimento di Stato americano. Secondo quanto emerse dalle indagini condotte dall'FBI, gli uomini della Blackwater fecero un ingiustificato sfoggio di forza brutta (Johnston, Broder 2007).

A seguito dell'accaduto il Congresso degli Stati Uniti rese disponibili le rilevazioni statistiche concernenti tutti gli incidenti che avevano interessato le PMSCs nel corso di operazioni in ambito WPPS. Queste rilevarono come la Blackwater detenesse, con 168 casi, il primato di compagnia maggiormente coinvolta in scontri a fuoco. Inoltre, emergeva un altro dato significativo: per l'85% di questi, la responsabilità di aver aperto il fuoco per primi veniva attribuita agli stessi operatori della compagnia. Di conseguenza, apparve evidente come l'incidente di Nisour Square non fosse un caso isolato, ma che anzi rientrasse all'interno di un vero e proprio *modus operandi*. «Eppure, fu solo con questo caso che la situazione ebbe un certo impatto mediatico e politico» (Ruzza 2008). Se il Dipartimento di Giustizia americano impiegò diversi anni nell'incriminare gli



autori di tale “massacro”, ciò che non si fece attendere fu la reazione del Governo iracheno, il quale manifestò pubblicamente la volontà di chiamare in giudizio la compagnia americana. Tuttavia, godendo della piena immunità nei confronti delle norme irachene, sia gli operatori che la società stessa non incorsero in alcun provvedimento penale. Perfino la minaccia derivante dalla revoca della licenza per poter operare fu priva di qualsiasi effetto nei confronti di Blackwater, visto che la compagnia aveva sempre esercitato le sue funzioni senza mai richiedere tale licenza.

A emergere con il clamore causato dal caso di Nisour Square, non fu solo la consapevolezza che le PMSCs avessero acquisito un potere senza precedenti, ma che questo si fosse temprato a discapito della sovranità di uno Stato. La posizione di totale impotenza del Governo locale nei confronti non solo delle Blackwater ma anche di tutte quelle PMSCs strettamente collegate alla Coalizione, non fece altro che inasprire i rapporti tra Stati Uniti e Iraq. Una situazione cui si tentò di porre rimedio mediante gli accordi sullo Status of Forces Agreement (SOFA), i quali, oltre a disporre i relativi termini del ritiro delle forze regolari statunitensi, sancirono anche la cessazione dell’immunità riservate agli operatori privati. In virtù di tale accordo, dal primo gennaio 2009 la legge irachena tornava ad essere valida *erga omnes*.

Se in Iraq si è assistito alla più imponente e vistosa mobilitazione militare privata dai tempi della Guerra dei trent’anni è perché la politica lo ha permesso; se i singoli contractors delle PMSCs che hanno operato in Iraq durante il periodo di occupazione hanno goduto della piena immunità nei confronti delle leggi irachene, è perché la politica l’ha concesso. Ad ogni modo, l’individuazione delle effettive motivazioni che hanno indotto il governo americano a servirsi di tale “strumento” costituisce un



campo di analisi ancora aperto. Attualmente, i dati relativi ai costi sostenuti, nonché l'attuale situazione irachena, mostrano chiaramente come oltre a essere stato un servizio pagato a caro prezzo (all'incirca 141,248.13 milioni di dollari), sia stato anche fonte di ulteriori tensioni tra il paese occupante e quello occupato. Questi fatti, uniti alla pressione mediatica, obbligarono il Dipartimento della Difesa a riesaminare il ruolo e il livello dei privati all'interno delle forze Statunitensi. Un processo di rianalisi lungo ed accidentato che nell'immediato non produsse cambiamenti sostanziali.

Con l'insediamento della Presidenza Obama, avvenuto nel 2009, si avviarono diversi tentativi di riduzione e regolarizzazione del fenomeno, che si concretizzarono nella stesura dei successivi Quadrennial Defense Review. Nel primo di essi, risalente al 2010, il Dipartimento della Difesa si pose l'obiettivo di ridurre la percentuale di contractors operativi nelle "zone calde" del globo, portandoli dal 39% al 26%, e di sostituirli con personale militare statale. Questa operazione faceva capo a un piano di smobilitazione generale delle forze statunitensi stanziato in diverse parti del pianeta. In questo, il Dipartimento si riservava il compito di stabilire, in base ai casi, quale fosse il giusto *mix* tra personale pubblico e privato nella composizione delle forze impiegate. Non venne quindi messo in discussione il ruolo delle compagnie private all'interno dello scacchiere strategico. Se si registrò un'effettiva riduzione del giro d'affari legato ai servizi militari, i processi di regolamentazione del fenomeno non ottennero significativi risultati, né durante il primo mandato di Obama, né nel secondo. A oggi il fenomeno dell'*outsourcing* dei servizi militari a favore delle PMSCs non è mai incorso in nessuna forma di ri-



dimensionamento, diventando di fatto una prassi consolidata all'interno delle politiche strategiche degli Stati Uniti.

4. Osservazioni conclusive

In un'epoca in cui la conflittualità costituisce una fra le attività più redditizie, assoldare le *Private Military and Security Companies* significa prendere parte alla divisione degli utili rimanendo a distanza. Agire per procura consente non solo di non esporsi politicamente, ma anche di ridurre la mobilitazione militare visibile, di contenere il numero dei caduti militari e di aggirare limiti e vincoli del diritto internazionale nella condotta della guerra (Ruzza, 2011). Tuttavia, a fronte dei vantaggi che può presentare il ricorso all'*outsourcing* e l'impiego di PMSCs, il fenomeno cela in sé diverse criticità.

È necessario, infatti, tenere nella dovuta considerazione alcuni aspetti che esulando da valutazioni di opportunità politica, mettono in luce la gravità delle possibili conseguenze di un impiego massiccio, non consapevole e non adeguatamente coordinato. In primo luogo, la mancanza di trasparenza che spesso caratterizza le operazioni affidate alle società private e l'inattendibilità delle informazioni: come testimonia il caso iracheno, né il numero relativo alle aziende ingaggiate né tantomeno il numero di operatori da quest'ultime impiegati possono essere considerati affidabili. Di conseguenza, il potere di controllo del fenomeno da parte dell'opinione pubblica viene inevitabilmente ridotto.

In secondo luogo, «sul piano della legalità, si pongono svariate difficoltà di inquadramento normativo, per quanto concerne



l'individuazione del regime giuridico applicabile e dello *status* da riconoscere e del trattamento da riservare ai membri di tali imprese private» (Bonomo 2010). Le fonti del diritto internazionale vigenti non si sono adeguate alla moderna figura del *contractor*, rimanendo ancorate a un'idea di mercenariato post-coloniale.

In conclusione, la mancanza di trasparenza unita all'assenza di adeguati controlli politici e giudiziari e la conseguente sensazione di impunità percepita dalle imprese e dai loro dipendenti, contribuiscono a creare un contesto particolarmente favorevole alla diffusione di comportamenti ai limiti della legalità. In questo, la strage di Nisour Square dimostra come le conseguenze di tali pratiche possano ricadere, oltre che sugli esecutori materiali, anche sullo Stato che ne ha consentito l'esercizio. Se quindi è appurato che il ricorso alle *Private Military Companies* possa portare a un inasprimento del conflitto, ciò su cui bisogna riflettere è se questo strumento sia parte del problema o della soluzione delle crisi internazionali.



Bibliografia

Bassani, L.M., S.B. Galli, F. Livorsi (2011), *Da Platone a Rawls, Lineamenti di storia del pensiero politico*, Torino: Giappichelli.

Duffield, M. (2004), *Guerre postmoderne. L'aiuto umanitario come tecnica politica di controllo*, Bologna: il Ponte.

Ettinger, A. (2011), *Neoliberalism and the rise of the private military industry*, in *International Journal*, 66 (3), pp. 743-764.

Harvey, D. (2007), *Breve Storia del Neoliberismo*, Milano: il Saggiatore.

Johnston, D., J.M. Broder (2007), *F.B.I Says Guards Killed 14 Iraqis Without Cause*, in *The New York Times*, 14 novembre.

Leone, V. (2013), *Petraeus e il lato umano della guerra in Iraq*, in *Treccani.it – Atlante*, disponibile online all'indirizzo http://www.treccani.it/magazine/atlante/geopolitica/Petraeus_e_il_lato_umano_della_guerra_in_Iraq.html.

Maniscalco, M.L. (2008), *La pace in rivolta*, Milano: FrancoAngeli;

Morrison, S.E., H.S. Commager (1961), *Storia degli Stati Uniti d'America*, Vol. 1, Firenze: la Nuova Italia.

Ruzza, S. (2011), *Guerra contro terzi. Aziende di sicurezza e privatizzazione della funzione militare*, Bologna: il Mulino.

Scahill, J. (2007), *Blackwater. The rise of the world's most powerful mercenary army*, New York: Nation Books.

Singer, P.W. (2003), *Corporate Warriors, The rise of the privatized military industry*, New York: Cornell University Press.

Weber, M. (1999), *Economia e società*, vol. 1, Torino: Einaudi.



Report e documenti

Bonomo, S. (2010), *Private Military Companies: verso la commercializzazione dei conflitti?*, Roma: Ministero della Difesa.

Executive office of the President office of Management and budget (1983), *Performance and Establishments*, 4 agosto.

Peters, H.M., M. Schwartz, L. Kapp (2017), *Department of Defense Contractor and Troop Levels in Iraq and Afghanistan: 2007-2017*, Washington: Congressional Research Service.

The Congress of the United States, Congressional Budget Office (2008), *Contractors' Support of U.S Operation in Iraq*.

U.S. Department of Defense (2001), *Quadrennial Defense Review Report (QDR)*.

U.S. Department of Defense (2010), *Quadrennial Defense Review Report (QDR)*.

U.S. House of Representatives, Committee on Oversight and Government Reform (2007a), *Private military contractors in Iraq: an examination of Blackwater's actions in Fallujah*.

U.S. House of Representatives, Committee on Oversight and Government Reform (2007b), *Additional Information about Blackwater USA*, 1 ottobre. 9



Abstract

Military outsourcing in U.S. Experience

On September 20th, 2001, US President George W. Bush declared “war on terror”. Assuming the role of defenders of freedom, the United States undertook a series of military actions against those who were deemed to be part of the new “axis of evil”. The aim of the new US crusade was to eliminate all possible threats to the international security. This mission involved both state and non-state actors. Indeed, during the military operations launched in the Middle East, the United States could count on Private Military and Security Companies (PMSCs) support. Coming onstage at the end the of Cold War, and confirming their role in international arena over the next few decades, these Companies have increasingly become an alternative to the traditional State’s monopoly on violence. This paper provides a brief introduction on the key factors behind the PMSCs escalation in the US military policy and gives an in-depth analysis of the role that PMSCs played during the Iraqi occupation.

Keywords: Private Military and Security Companies (PMSCs), United States, monopoly on violence.