



Dipartimento di Scienze Politiche  
Cattedra di Relazioni Internazionali

L'industria delle Private Military and Security  
Companies: gli sviluppi globali e il panorama italiano

RELATORE

Prof. Raffaele Marchetti

CANDIDATO

Gianmarco Scortecci

Matricola 079742

Anno Accademico 2017/2018

## Sommario

Introduzione.....	3
1. La privatizzazione dell'uso della forza .....	6
1.1 Premesse politologiche – <i>Private Military and Security Companies</i> (PMSCs), esternalizzazione e frammentazione del monopolio dell'uso della forza .....	6
1.2. Le <i>Private Military and Security Companies</i> (PMSCs): Oltre il mercenarismo .....	9
1.2.1. Il Mercenarismo classico: l'antenato del settore militare privato moderno .....	9
1.2.2 La nascita della moderna industria delle <i>Private Military and Security Companies</i> .....	10
1.2.3 Il mercato contemporaneo delle PMSCs .....	11
1.2.4 Tipi di aziende: la conformazione dell'offerta .....	13
1.2.5 Chi sono i clienti: la conformazione della domanda.....	15
1.3 Le attuali condizioni del settore .....	17
2. L'Italia e le PMSCs – Un rapporto nascente .....	21
2.1 Il panorama italiano.....	21
2.1.1 La tradizionale presa stretta sul monopolio dell'uso della forza.....	21
2.1.2 La legge italiana e il mercenarismo classico .....	22
2.1.3 La giurisprudenza italiana e le PMSCs .....	22
2.1.4 Distinguere Guardie Particolari Giurate (GPG) e Nuclei Militari di Protezione (NMP).....	23
2.2 Le <i>Maritime Security Companies</i> – Una prima apertura .....	25
2.2.1 La legge 130/2011 .....	25
2.2.2 Gli sviluppi successivi e le difficoltà del contracting italiano .....	29
2.3 Le remore italiane: un'interpretazione delle scuole di pensiero .....	31
3. Italia – I più recenti dibattiti e le compagnie attive: un caso di studio .....	34
3.1 Il Convegno ICSA 2017 .....	34
3.1.1 Considerazioni economiche e strategiche.....	34
3.1.2 Considerazioni normative ed attuative .....	36
3.1.3 Osservazioni conclusive.....	38
3.2 Come agiscono i team italiani di Sicurezza Marittima .....	39
3.3 Security pubblica e privata – Intervista a Franco Scialdone .....	41
3.4 La <i>Maritime Security</i> – Intervista ad Alessandro Rossi .....	43
3.4.1 Le fondamenta burocratiche.....	43
3.4.2 Il livello operativo .....	44
3.4.3 Il mercato attuale .....	46
Conclusioni .....	48
Bibliografia .....	50
Summary .....	54

## Introduzione

Questo lavoro si propone di studiare la recente e contemporanea espansione del settore delle *Private Military and Security Companies* (PMSCs) e di fornire un focus sulla situazione italiana in questo frangente.

L'ipotesi di base della nostra trattazione è che i tempi siano ormai maturi per un'ulteriore diffusione del fenomeno, un'estensione che sia tale da coinvolgere anche il nostro paese (e ciò vale non come teoria normativa, quanto invece come tendenza, di tipo pratico).

Con *Private Military and Security Company* si intende l'impresa privata fornitrice di servizi militari e di assistenza tecnico-operativa in campo bellico: il termine indica, pertanto, un ampio spettro di attività che si estende dall'effettivo coinvolgimento a mano armata, a servizi di supporto sui teatri di guerra, alla consulenza sull'addestramento (nonché quella tattico-strategica) e all'intelligence. Il fenomeno della esternalizzazione/privatizzazione militare ha preso campo con forza approfittando dello smorsarsi della guerra fredda e delle logiche privatistiche che – a partire dall'anglosfera – si sono dipanate a livello intercontinentale nell'ultimo ventennio del secolo scorso.

Analizzeremo questi tipi di aziende e il loro integrarsi sui mercati nazionali e internazionali, i nostri strumenti saranno sia uno studio della letteratura accademica, sia un confronto sulle cifre e i trend contemporanei, sia un'analisi diretta da noi effettuata attraverso mirate interviste.

Scopo del lavoro è capire se la crescita costante del settore sia destinata a protrarsi – come allo stato attuale parrebbe più che plausibile – e se questi sviluppi siano destinati o meno a coinvolgere anche l'Italia, paese che – come avremo modo di vedere a fondo – è decisamente rimasto in disparte sullo scenario della crescita globale delle PMSCs.

Il primo capitolo fornisce una panoramica della letteratura internazionale allo stato attuale. A partire da una necessaria premessa di teoria politologica si introduce la privatizzazione, per poi illustrare l'industria privata militare moderna distinguendola dal mercenarismo classico (ivi compreso il mercenarismo antico) e, naturalmente, dalla dottrina militare pubblica classica. Si evidenziano dunque pro e contro, possibilità e rischi. Successivamente, si espone una tipologia in grado di classificare le varie forme di azienda ad oggi esistenti (un modello creato e reso celebre dagli scritti di Peter Warren Singer, 2003, 2007) e si distingue in maniera ulteriormente più specifica una casistica sui servizi che l'industria è in grado di offrire. Una volta delineata la conformazione dell'offerta, si passa a descrivere quella della domanda: anche in questo secondo caso si cerca di fornire un'accurata classificazione dei diversi committenti – dalle ONG alle multinazionali, agli *state actors* etc.. Infine, si offre una descrizione il più possibile aggiornata

dello stato effettivo in cui il settore versa al momento della stesura di questa tesi, ripercorrendo la progressione del rapporto numerico fra contractor privati e militari delle forze pubbliche sui campi di battaglia dei principali conflitti dell'epoca contemporanea; inoltre, si illustra una distribuzione statistica sui tipi di PMSC classificati per teatro d'azione.

Il secondo capitolo si concentra, invece, sulla situazione italiana. Anzitutto fornisce una descrizione del panorama nazionale relativo al settore: cominciando dall'illustrazione della tradizionale presa forte sull'uso della forza da parte dello Stato nella nostra Repubblica (da sempre l'Italia ha costituito un chiaro esempio di monopolio weberiano stretto), si descrive il ritardo italiano su queste tematiche di *outsourcing*, assieme ai pro e ai contro di una simile arretratezza. Si ricostruisce il quadro legale e giurisprudenziale italiano (con cenni anche al caso Quattrocchi ed al caso *Enrica Lexie*). Dopodiché, si distinguono le Guardie Particolari Giurate (GPG) ed i Nuclei Militari di Protezione (NMP), in punto di diritto e sulla base di caratteristiche personali e culturali che li accomunano, o meno, ai contractor delle Private Military and Security Companies. Successivamente ci si concentra sull'assetto giuridico vigente, con particolare riguardo al Testo Unico delle Leggi di Pubblica Sicurezza (TULPS), ma anche agli sviluppi più recenti. In special modo la legge 130/2011, così come gli effetti e la legislazione di contorno che ne sono conseguiti. Inoltre, si offre un'analisi dei contemporanei sviluppi favorevoli alla nascita di *Maritime Security Companies* italiane operanti su navi battenti bandiera italiana. Si conclude il capitolo analizzando, invece, le differenti scuole di pensiero più o meno favorevoli all'espansione del fenomeno delle PMSC (in Italia e all'estero), delineando una distinzione dei vari paradigmi e proponendone una distribuzione basata su ideal-tipi.

Per concludere, nel terzo capitolo si espone un *case study* sulla fase attualmente riscontrata in Italia. Si parte da un recente Convegno sul tema delle PMSC nel quadro del nostro paese, organizzato dalla *Fondazione ICSA* e svoltosi il 21 marzo 2017 presso la Camera dei Deputati. Analizziamo le principali argomentazioni sollevate, evidenziando in particolare le considerazioni di carattere economico-strategico e quelle di carattere normativo-attuativo. A seguire ci si concentra sommamente sulla *Private Maritime Security* italiana. Questo specifico punto è, infatti, il primo spiraglio – per quanto limitato – di penetrazione delle Private Military and Security Companies nello spazio territoriale e giuridico italiano. Dunque, stante il fatto che le Maritime Security Companies sono a tutti gli effetti delle PMSCs, partiamo da esse per analizzare il primo ingresso del settore nel nostro paese. Per di più, il fatto che la legge 130/2011 abbia ormai superato un certo periodo di assestamento rende i tempi particolarmente maturi per un nuovo studio del settore. Con queste premesse, abbiamo ricostruito una panoramica

operativa sui modi di funzionamento delle missioni dei nuclei privati italiani posti a protezione delle imbarcazioni battenti bandiera italiana; e per terminare – fornendo dati da noi direttamente raccolti – abbiamo esposto i riscontri emersi nel corso di due interviste. La prima intervista è stata svolta consultando un esperto di sicurezza privata (con una particolare competenza nel Security Advising) e pubblica italiana, l'altra ha coinvolto i referenti di una importante compagnia di sicurezza del nostro paese che, fra gli altri servizi offerti, dispone anche della possibilità di schierare team di sicurezza marittima a difesa di imbarcazioni mercantili.

# 1. La privatizzazione dell'uso della forza

## 1.1 Premesse politologiche – *Private Military and Security Companies* (PMSCs), esternalizzazione e frammentazione del monopolio dell'uso della forza

Uno dei principi teorici più elementari sulla vita politica interna di uno stato – legato, peraltro, a doppio filo con la politica internazionale – ci è stato consegnato da Max Weber (1922) con la sua definizione di stato quale “un'impresa istituzionale di carattere politico nella quale (...) l'apparato amministrativo avanza con successo una pretesa di monopolio della coercizione fisica legittima, in vista dell'attuazione degli ordinamenti". Il cuore della definizione weberiana è l'idea dello stato quale ente che detiene il monopolio dell'uso legittimo della forza fisica. Del resto, come chi si occupa di scienza politica e relazioni internazionali ha presto modo di imparare, la peculiarità dello stato è proprio la possibilità di esercitare legittimamente – ed entro certi limiti – l'uso della violenza.

Per la premessa appena posta, non stupisce che i moderni stati della comunità internazionale abbiano, da un lato, la facoltà di utilizzare legittimamente la forza al loro interno e, dall'altro, la possibilità di utilizzare esternamente la stessa forza nell'ambito delle relazioni internazionali. Stanti queste semplici osservazioni politologiche, sorge dello spontaneo stupore davanti allo sviluppo dell'industria militare privata. Chiaramente, il mercenarismo è un fenomeno ben precedente alla nascita dello stato westfaliano, ma l'industria della sicurezza privata nata con le moderne *Private Military and Security Companies* (PMSCs), con il suo bagaglio tecnico in grado di far impallidire persino alcuni eserciti nazionali, e con la sua recente formazione – ben posteriore alla nascita della comunità internazionale, per come intesa dagli addetti ai lavori – costituisce un fenomeno di non trascurabile interesse politico e giuridico. La definizione del monopolio weberiano è decisamente superata, e si pone così la necessità di ridefinire alcuni assiomi politici di base.

Nelle parole di Peter Warren Singer, autore di una delle monografie più rilevanti sull'argomento della privatizzazione dell'industria militare:

Since States started to replace rules by kings and princes in the 1600s, military services have been kept in the political realm under the control of the public sector (Singer 2003: 8).

Lo stesso Singer prosegue descrivendo il superamento di questa condizione come il “present breakup of the public monopoly of the military profession”, riferendosi alle PMSCs – artefici della rottura del suddetto equilibrio monopolistico – in questi termini:

By the very fact of their function they break down what have long been seen as the traditional responsibilities of the government (Singer 2003:8).

Seguendo il filo logico, anche Singer deve concludere, tramite un riallacciamento alla terminologia di Max Weber, con questa affermazione: “The start of the twenty-first century has begun to see the Weberian monopoly of the state slowly break down”.

In altre parole, la esternalizzazione dell’industria militare – avvenuta con lo sviluppo del settore bellico delle PMSCs – ha fatto nascere una forma estrema di privatizzazione. L’annessa conseguenza è la frammentazione di quello che una volta era il monopolio pubblico sull’uso della coercizione fisica con cruciali novità di stampo politico.

In primo luogo, il tradizionale modello del sistema internazionale moderno, e i classici criteri di teoria politica realista che spesso lo accompagnano – come l’assunzione dello stato quale attore unitario e razionale, punti ancora forti negli sviluppi neorealisti (Waltz 1979) – sono messi quantomeno in dubbio. Infatti, l’avvento di corporation militari che possono addirittura scegliere di operare contro gli interessi di politica estera dello stato in cui sono basate (o, comunque, contro i dettami dell’esecutivo e/o del parlamento), pone in bilico le idee di unità e razionalità dell’azione dello stato nell’arena internazionale. Un esempio di questo tipo è l’operato della celebre PMSC *Executive Outcomes* che in vari contesti di crisi ha talora agito contro gli interessi dello stato sudafricano – paese in cui l’industria era “incorporata” (Adams 1999).

In secondo luogo, nascono pure dubbi di natura morale sull’operato di un’industria bellica che, come è naturale, tende a considerare il profitto quale sua prima priorità. Per dirla con Simon Chesterman e Chia Lehnart:

It is often implicitly or explicitly assumed that it is business interests—rather than international and national law—that govern the use and conduct of PMCs. There is, in this context, good reason to be concerned about leaving issues of peace and war, life and death, to purely market mechanisms. It would be naïve, of course, to assume that traditional armed forces are necessarily virtuous and private armies inherently harmful to public interests. But the fact that profit-driven interests play a role in conflict does complicate control, transparency, and accountability issues. Periodic outrage surrounding PMCs and the

apparent impunity with which their personnel engage in misconduct supports this view, lending credence to the perception that PMCs fall through the cracks of both national and international law (Chesterman and Lehnart, 2007).

Come Chesterman e Lehnart hanno cura di specificare, non sarebbe corretto associare automaticamente l'operato delle PMSCs ad un'azione illegale o immorale. Tuttavia, la spinta alla massimizzazione dei profitti, l'assenza di responsabilità politiche, e la mancanza di adeguate coperture sia da parte degli ordinamenti giuridici dei singoli stati – inclusi quelli più direttamente coinvolti nel fenomeno PMSCs, quali gli Stati Uniti, il Regno Unito e il Sudafrica – sia del diritto internazionale – il quale dal canto suo si occupa per lo più del fenomeno del mercenarismo classico, e anche in quel frangente presenta alcune evidenti falle (su questo si confronti Ronzitti, 2016:491) – gettano una serie di ombre sul settore. Tali preoccupazioni si ripresentano in disparate fonti della letteratura (Peterson 2014, Markusen 2013), anche se le analisi più meditate invitano ad analizzare a mente fredda e, appunto, senza preconcetti i fenomeni della sicurezza privata (Mandel, 2002). Del resto, si può semplicemente svolgere il seguente ragionamento. Da un lato, i funzionari di un esercito ufficiale sono tenuti a rendere conto ai loro superiori, debbono rispettare una serie di accordi e convenzioni di diritto internazionale, possono gettare discredito politico sullo stato che rappresentano (dunque, sono sottoposti a una serie di scrupolose condizioni e controlli) e sono eventualmente perseguibili anche in base alla legge dello stato per cui operano. Mentre, dall'altro lato, un contractor impiegato da una Private Military and Security Firm, deve al più tenere conto di un informale codice di comportamento aziendale (rispetto del contratto, obbedienza ai superiori, salvaguardia del brand etc.). Quest'ultimo punto è finanche rafforzato dal fatto che, spesso e volentieri, l'operato di una PMSC si svolge in stati che versano in gravissime condizioni di instabilità interna (come i cosiddetti *failing states* o *failed states*); ragione per cui la giustizia dello stato ove si svolge la missione è spesso “*unwilling or unable*” (secondo la terminologia del diritto internazionale) quando si tratta di perseguire penalmente dei comportamenti fuori norma.

L'esempio pratico più eclatante ci è, di nuovo, offerto da Singer (2007: 251), il quale osserva come degli oltre 100000 contractor privati, operativi in Iraq durante la Seconda Guerra del Golfo, nessuno sia mai stato legalmente “perseguito o punito per crimini di condotta sul campo di battaglia”. I sostenitori del settore militare privato promuovono l'argomentazione basata sull'importanza della reputazione dell'impresa, spesso fondamentale anche ai fini del reclutamento di personale qualificato e affidabile (Joachim et alii 2018). In poche parole, se una



corporation macchia il nome del proprio brand con operazioni illegali, immorali, o addirittura contrarie ai diritti umani, perderà attrattiva nei confronti di potenziali futuri clienti (a partire da quelli di stampo governativo e intergovernativo), un rapporto causa-effetto che, tuttavia, è tutto da dimostrare; di fatti, gli effetti negativi dell'outsourcing militare sono spesso preponderanti (Peterson, 2014).

Fornita questa base politologica e giuridica iniziale, avremo modo di approfondire i punti più problematici nel prosieguo della trattazione.

## 1.2. Le Private Military and Security Companies (PMSCs): Oltre il mercenarismo

### 1.2.1. Il Mercenarismo classico: l'antenato del settore militare privato moderno

Come già si è accennato il mercenarismo è un fenomeno radicato nella storia umana. Le prime forme si riscontrano già nella storia antica. Ad esempio, sono fatti appurati che gli Egizi abbiano arruolato mercenari numidi, che i Cartaginesi si siano serviti di combattenti stranieri per essere supportati contro Roma nel corso delle Guerre Puniche e che, gli stessi Romani – popolo che si era a lungo distinto per l'importanza e il prestigio del suo “esercito di cittadini” – si siano lasciati andare ad un utilizzo crescente di combattenti stranieri assoldati di volta in volta in base alle specifiche necessità. La nascita di un vero e proprio mercato del mercenarismo si sarebbe avuta nel medioevo come contraccolpo delle logiche feudali, tanto che sarebbero nate delle “compagnie” nel senso letterale del termine. Nel corso del 1300 l'Italia – terreno fertile vista l'enorme frammentazione politica che vi albergava – sarebbe diventata il cuore della compravendita delle mani armate. Celebre è la preoccupazione espressa da Machiavelli di fronte all'espansione del mercenarismo, da egli inteso come un fenomeno instabile, caratterizzato da combattenti falsi e inaffidabili. Il grande sviluppo delle “compagnie” si ha dopo la fine della Guerra dei cent'anni (1337-1453), la smilitarizzazione che ne sussegue lascia, infatti, numerosi militari senza un'occupazione fissa (Mockler 1969): un rapporto causa-effetto del tutto analogo alla spinta che la fine della Guerra Fredda imprime a favore del boom delle PMSCs (si veda il sotto-paragrafo seguente).

Sebbene il mercenarismo di massa abbia poi subito un duro colpo con l'asestarsi delle logiche westfaliane di sovranità e indipendenza, il fenomeno dei contractor indipendenti si è comunque introdotto in maniera strisciante nella storia moderna e contemporanea. Tanto che il

diritto internazionale regola, come si accennava, il mercenarismo classico. Tuttora, a fianco della più organizzata e meglio equipaggiata industria militare delle PMSCs, sopravvive un reclutamento mercenario, che talora si intreccia al settore privato di nostro interesse.

Non ci spingiamo oltre con la nostra ricognizione storica, in quanto ci allontanerebbe dal fuoco della trattazione, queste erano solo alcune linee generali della nascita del concetto del soldato in senso privato ed economico<sup>1</sup>. Si noti, nondimeno, che la radice della parola *soldato* è, non a caso, la stessa di “soldo”, così come la radice di *mercenario* è la stessa di “merce”. E adesso ci concentreremo proprio sull’industria militare in senso stretto, e sulle logiche di mercato improntate sul profitto privato che caratterizzano il settore.

### 1.2.2 La nascita della moderna industria delle Private Military and Security Companies

Il principale propulsore storico della nascita del settore PMSCs per come oggi si presenta è la fine della Guerra Fredda. La distensione dei primi anni ’90 e le sue rapide ripercussioni sulla galassia del settore privato (Avant 2004), l’alleggerimento degli arsenali delle superpotenze (Lock 1998) e il calo del tasso di occupazione del personale militare causano – rispettivamente – un vuoto di potere, uno stock di armi spesso disperso a buon prezzo pronto per il miglior offerente e soprattutto un folto bacino di ex-militari disoccupati che sarà fondamentale per fornire la manodopera alle nascenti corporation militari.

La letteratura è decisamente concorde nel sottolineare l’importanza delle forti ripercussioni scatenate dalla distensione post-Guerra Fredda. Tuttavia, vi sono altre due cause fondamentali evidenziate da Singer (2003:49). La prima ha a che fare con le trasformazioni riguardanti la natura della guerra che – resasi, come evidenziato da varie voci, asimmetrica, più basata sulle operazioni di intelligence e finanche deterritorializzata – pone una serie di minacce inedite (come il terrorismo moderno, o l’ondata di conflitti caratterizzati dal flagello della guerriglia: fenomeni particolarmente atti a richiedere risposte flessibili e dinamiche) tali da necessitare di reazioni strategiche altrettanto innovative, e rendere spesso superfluo e obsoleto l’utilizzo degli eserciti per come tradizionalmente intesi. La seconda causa riguarda, invece, un trend politico ed economico più generale: quello della rivoluzione della privatizzazione che porta il mercato ad espandersi in aree prima riservate al settore pubblico. Non dimentichiamo che gli anni ’90 sono segnati dalle conseguenze del massimo splendore del neoliberismo (basti pensare, emblematicamente, che Margaret Thatcher è Primo Ministro britannico proprio fino all’anno

---

<sup>1</sup> Per una trattazione del mercenarismo dell’antichità si rimanda a G. T. Griffith (1968), per un’analisi del mercenarismo medievale si confrontino P. Contamine (1984) e A. Mockler (1969).

1990, mentre Ronald Reagan è alla guida degli Stati Uniti fino al gennaio dell'anno precedente). La legittimità conferita alle logiche del mercato, si spinge fino a settori prima inesplorati, in quanto considerati esclusivo appannaggio della Stato (Creveld 1999:376). La privatizzazione dell'industria militare non è che la punta dell'iceberg di un'epoca in cui, specialmente nel mondo anglosassone, ci si era spinti a privatizzare i servizi di sicurezza, numerosi beni demaniali, i servizi penitenziari e addirittura a proporre l'amministrazione privata della giustizia<sup>2</sup>. Il settore PMSCs sfrutta queste favorevoli dinamiche di mercato come ulteriore propulsore per il suo *jump start*.

### 1.2.3 Il mercato contemporaneo delle PMSCs

Il mercato delle PMSCs è ad oggi popolato da una miriade di aziende, invero impossibile è la quantificazione della cifra esatta (si veda più avanti: par.1.3) e caratterizzato da condizioni mediamente concorrenziali. Vi sono, nondimeno – come si immaginerà facilmente – molte vie preferenziali quali la nazionalità di un'azienda, il network di conoscenze che uniscono ciascuna impresa alla sfera politica e militare dello stato in cui essa è incorporata (o di stati terzi), la facilità di reclutamento, la dotazione di armi di cui si dispone, o la fama dei brand, che vanno a falsare gli equilibri del gioco competitivo (più di quanto non avvenga solitamente nei settori più consolidati della competizione capitalistica di mercato).

L'industria non è un settore ad alta intensità di capitale, Peter Warren Singer offre anche un breve resoconto delle caratteristiche del mercato, di modo da permetterci di intendere quelle che sono le soglie standard di accesso al settore.

The privatized military industry is not a capital-intensive sector, particularly in comparison to such traditional industries as manufacturing or, more pertinently, a public military structure. This is a critical feature of the industry. The barrier to entry into the private military service market are relatively low, as the economies of scale. Although national armed forces require substantial and regular budget outlays to sustain themselves, all one requires for a low-level PMF is a modicum of financial and intellectual capital. (...) Many contracts are designed so that the client is responsible for providing the weapons or the

---

<sup>2</sup> Il fenomeno accademico più noto relativo a questi sviluppi sociopolitici è il libertarianesimo portato avanti da figure come R. Nozick (1974) e D. Friedman. Un simile pensiero di teoria politica aiuta a comprendere come ci si possa essere spinti ad effettuare il grande salto della privatizzazione di un'industria sensibile come quella militare. Mentre, per un accurato raffronto fra il successo mondiale del neoliberalismo e lo sviluppo dell'industria militare privata non possiamo che rimandare ad A. Ettinger (2011).

logistical needs (...) The Key to the PMF industry structure is that the labor input is relatively cheap and widely available (Singer 2003:73-74).

Da questo paradigmatico passo e altre fonti di letteratura possiamo estrapolare le caratteristiche più importanti del mercato che stiamo analizzando:

a) L'intensità del capitale richiesto è relativamente bassa, le aziende ricevono spesso dotazioni d'armi e di supporto da parte dei loro clienti; inoltre, nei casi più estremi, le corporation si sono spinte ad accettare un pagamento in beni materiali *ex post*: celebre la vicenda di Executive Outcomes che concordò di essere ripagata con i futuri profitti derivanti dall'attività mineraria di giacimenti di diamanti della Sierra Leone localizzati in territori da ristabilizzare (un'astuta condizione da mettere a contratto, dalla parte della domanda, poiché in sostanza incatenava le sorti economiche dell'azienda a quelle politico-militari del governo allora impegnato a contrastare l'insurrezione dei ribelli; si vedano Fitzsimmons 2013, Adams 1999).

b) Il capitale intellettuale è essenziale, ma facilmente reperibile. Basti considerare che mediamente un contractor privato arriva a guadagnare 2-10 volte più di un impiegato militare, o di polizia, del settore pubblico ("Contractors in the PMF industry can make anywhere from two to ten times what they make in the regular military", Singer 2005) cosicché anche militari di alto rango e provenienti dall'addestramento speciale non faticano a spostarsi sul settore privato.

c) La manodopera è in genere di facile reperibilità, viste le vie informali di reclutamento e il "pool" degli ex-combattenti che faticano a trovare occupazione in settori differenti da quello della sicurezza. Ciononostante, le delicate procedure di "screening" e "hiring" possono e potranno continuare a porre problemi in fase di reclutamento. I detrattori del settore (Markusen 2003) tacciano le procedure meno formali di reclutamento, come possibili cause di arruolamento di soggetti dal palmares piuttosto compromesso, per usare un eufemismo.

d) La somma di questi punti, mista alla assenza di economie di scala troppo limitanti rende il settore delle PMSCs accessibile con relativa facilità.

Si noti, tuttavia, che queste condizioni sono valide per quanto riguarda le aziende di livello medio-basso del settore; naturalmente, un'impresa ultra-specialistica del calibro, per esempio, di MPRI – *Military Professional Resources Inc.* – dispone di un tasso di expertise, e di network interpersonali difficilmente eguagliabile (Shumacher 2006:17). Come vedremo nel prosieguo di questo capitolo: è bene suddividere l'industria in ulteriori

sotto-settori, i quali si fondano su differenti tipi di servizi offerti, e su diverse strutture aziendali.

#### 1.2.4 Tipi di aziende: la conformazione dell'offerta

Anche per quanto riguarda la classificazione tipologica delle industrie del settore, la letteratura si lascia guidare da Peter Warren Singer (2003:92). Ormai diffusa è la sua “Tip of the Spear Typology”: un modello utile per classificare le imprese sulla base dei differenti servizi che esse offrono. Come si accennava pocanzi, distinguere differenti branche del mercato è un'esigenza di base degli studi sulle PMSCs, in quanto le aziende si sono fatte strada configurando i loro assetti in base ad una vasta gamma di richieste da parte della domanda (vedi sotto-paragrafo 1.2.5). Il concetto ampio di private military and security firm può estendersi da un'azienda di sorveglianza armata, a una società di servizi intelligence, a un'impresa militare di supporto e, da ultimo, ad una compagnia militare effettivamente impegnata nelle operazioni violente – quest'ultimo caso è, come adesso vedremo, proprio la “punta” della tipologia di Singer.

Partendo proprio dall'estremità del modello “Tip of the Spear”, il primo (macro) tipo di impresa è la “Military Provider Firm”. Compagnie come *Sandline*, la già citata *Executive Outcomes*, ma anche la celebre *Blackwater* (Jahill 2008), poi rinominata *Academi*, sono i più noti esempi di provider. Si tratta in parole povere, di imprese che forniscono combattenti armati che svolgeranno in prima persona i compiti operativi loro affidati. Come si può intuire, è possibile eseguire anche una sotto-classificazione all'interno delle imprese provider, invero è possibile eseguire variegata ulteriori classificazioni. In primo luogo, le PMSCs provider si possono distinguere con i criteri delle dimensioni, dell'ampiezza del personale e/o del tipo di mezzi di cui possono usufruire (o, ancora, dei mezzi che il loro personale è in grado di condurre). In secondo luogo, si possono suddividere le imprese provider sulla base del tipo di teatro in cui esse operano, sia eseguendo una mera distinzione geografica per regioni e macro-regioni, sia distinguendo fra i provider attivi sul frangente della guerra terrestre e/o marittima (Loesche 2016). Si tenga conto di quest'ultima distinzione, perché – come vedremo nel prossimo capitolo – il settore PMSCs italiano sta vedendo un primo sviluppo con riferimento a provider che ricadono nel tipo marittimo (altresì noti come *Maritime Security Companies*).

Il secondo tipo generico di private military firm è quello delle “military consultant firms”, mentre le imprese del tipo precedente offrono veri e propri pacchetti operativi, spesso mettendo

in campo anche i loro propri armamenti, le imprese impegnate nel *consulting* non scendono fisicamente sul campo di battaglia.

They offer strategic, operational, and/or organizational analysis. (...) Although their presence can reshape the strategic and tactical environment through the re-engineering of a local force, it is the client who bears the final risks on the battlefield (Singer 2003: 95).

Le più celebri imprese impegnate nel military consulting sono *MPRI* e *Vinnell*. Come Singer ha cura di sottolineare, il servizio offerto da questi soggetti economici nasce in particolar modo per rispondere alle esigenze di clienti impegnati nella “ristrutturazione” delle loro risorse militari (*Vinnell* ha operato – tra gli altri – per l’Arabia Saudita, mentre famosissima è la “doppietta” di contratti che *MPRI* stipulò nei Balcani: dapprima in ausilio dell’esercito croato, successivamente dei militari bosniaci). I tipici programmi offerti dal settore consulting si basano su mastodontiche capacità di expertise e vanno dall’addestramento, ai corsi di strategia, alle consulenze tattiche.

Infine, abbiamo le aziende impegnate nelle operazioni di supporto (“Military Support Firms”, Singer 2003:136 e sgg.), le quali costituiscono di fatto – per quanto sorprendentemente – il segmento più impegnato dell’intero settore. Infatti, quest’ultimo tipo (che include la nota *Brown and Root Services*) sebbene meno spettacolarizzabile, include servizi “logistici, di intelligence, di supporto tecnico, rifornimento e trasporto”: ovvero tutto l’arco di “non-lethal aid and assistance”. L’enorme espansione dell’area delle military support firms non deriva solo dal fatto che tutte le operazioni militari (formali o meno formali che siano) richiedono assistenza per quanto riguarda trasporto, rifornimento, servizi per l’alimentazione e servizi igienici offerti ai combattenti, ma anche e soprattutto dall’enorme espansione del ruolo giocato dall’intelligence e addirittura dalla *Cybersecurity* nei conflitti moderni. L’intero settore dell’intelligence privata (Rathmell 1998) può essere ricondotto alla voce delle imprese che offrono servizi di supporto. Per quanto, fisicamente più lontani dai teatri di guerra, questi servizi sono oggi di decisiva importanza nel determinare il successo delle operazioni militari.

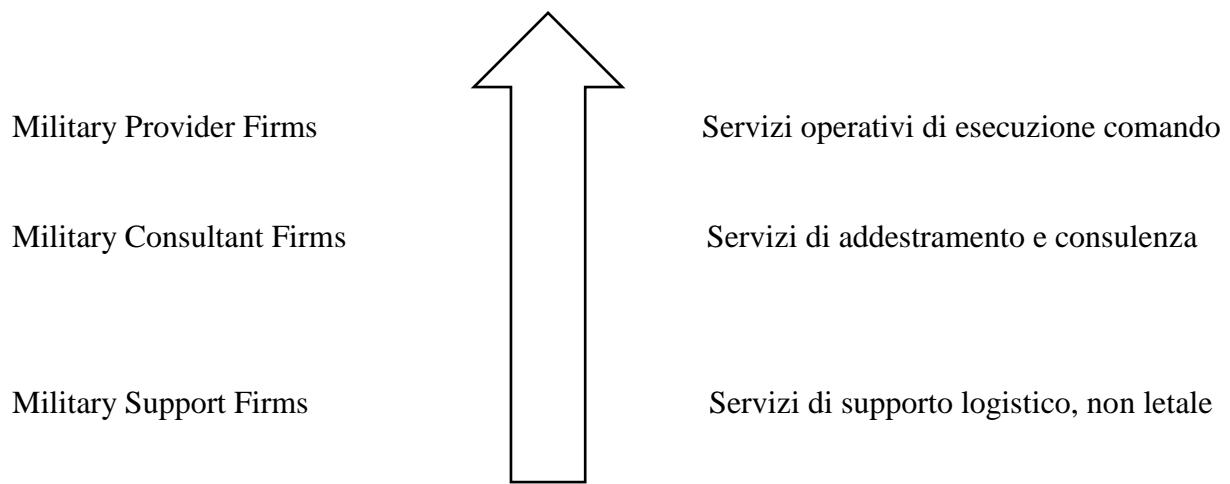


Figura 1.1. Tipologia “Tip of the Spear”. Tratto e rielaborato da *Corporate Warriors – The Rise of the Privatized Military Industry*, pag.93 (Singer 2003).

### 1.2.5 Chi sono i clienti: la conformazione della domanda

Per chiudere la panoramica sulla generale conformazione dell’attuale mercato dei servizi militari offerti dai privati – prima di passare ad un’analisi più operazionalizzata dell’attuale stato del settore – resta da descrivere la platea degli acquirenti.

Banalmente, la legge della domanda e dell’offerta vorrebbe un equilibrio fra la ricca galassia dei servizi che abbiamo pocanzi descritto e un corrispondente gruppo di richiedenti. La legge è rispettata anche nel caso delle PMSCs: nel settore di nostro interesse la domanda è non solo crescente (vedremo i numeri nella parte conclusiva di questo primo capitolo), ma anche estremamente variegata. È in un complesso equilibrio dettato dal tiro alla fune fra la massimizzazione della sicurezza pretesa dai clienti, e la massimizzazione dei profitti perseguita dalle aziende che si forma il mercato (non perfettamente) concorrenziale cui si accennava.

Prima di stilare una lista dei committenti dei servizi offerti dalle private military firms, è importante ricordare che essi sono costituiti sia da altri privati (come le grandi aziende multinazionali), sia da attori pubblici (ad esempio, *State Actors*, ma anche organizzazioni intergovernative).

I principali utilizzatori possono essere così schematizzati.

1) Gli Stati. Per quanto possa sembrare paradossale, gli stessi stati che stanno cedendo terreno sul campo della sicurezza, a vantaggio delle industrie private, costituiscono una delle più importanti opportunità di lavoro per queste ultime. Si pensi all’enorme numero di contractor privati che, su richiesta degli Stati Uniti e dei loro alleati (Regno Unito in primis), operarono in Iraq (costituendo, di fatti, un contingente che, per ampiezza, era secondo solo a quello americano o, secondo alcune fonti, superava a tratti il rapporto 1:1; Figura 1.2)

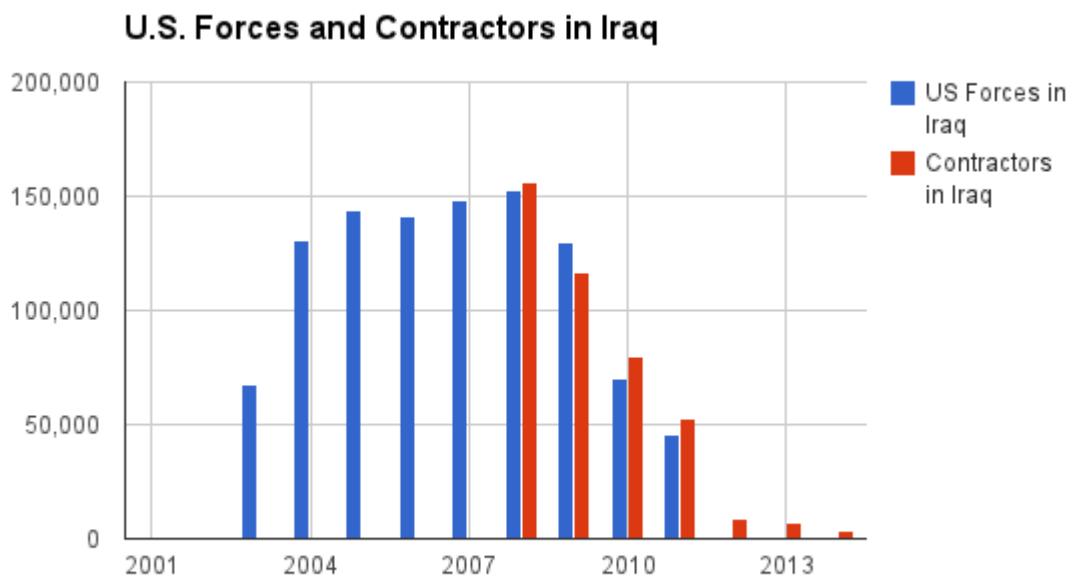


Figura 1.2. Numero di contractors impiegati in Iraq, a fronte del personale schierato dalle forze armate statunitensi. Tratto da *Private Security Monitor* – University of Denver.

Molto è già stato scritto sul perché gli esecutivi statali scelgano di utilizzare contractor privati. Ai fini di questa trattazione è sufficiente ricordare i principali incentivi: flessibilità, minor impegno politico nei confronti degli elettori-concittadini, conseguente minor rumore mediatico e, finanche, la possibilità di occultare la spesa fra i capitoli del bilancio pubblico (o comunque farla passare in secondo piano).

2) Organizzazioni intergovernative. Nonostante le principali organizzazioni intergovernative dispongano di appositi meccanismi per reperire truppe e investimenti bellici presso i loro stati-membri, alla prova dei fatti è spesso difficile mettere in moto tali procedure (come sufficientemente dimostrano gli attuali problemi sollevati all'interno delle Nazioni Unite<sup>3</sup> e quelli, ancor più recenti, chiamati in causa dal Presidente degli Stati Uniti, Donald Trump, per quanto riguarda gli investimenti bellici degli stati-membri NATO). È qui che entrano in gioco le PMSCs, che consentono, spesso, di risparmiare dal punto di vista strettamente economico e,

<sup>3</sup> Per quanto riguarda il quadro Onu, l'organizzazione prevede anzitutto il dovere di protezione per lo stato territoriale (*Home State Responsibility*), in secondo luogo si passa alla responsabilità decentralizzata dei singoli paesi. Tuttavia, ci si rivolge spesso al settore privato a causa della fallacia dei due citati principi (Ønsten 2001, C. Marchetti 2015).



quasi sempre, di alleggerire il peso politico degli interventi che di frequente intimidisce gli stati-membri.

3) Organizzazioni non governative (ONG). Per quanto molte organizzazioni della categoria si facciano intimorire dal rischio di danno morale – che si scatenerrebbe laddove l'azienda arruolata dovesse in qualsiasi modo comprometersi – la pericolosità di alcune aree geografiche ha imposto nuove necessità anche al settore non governativo (Loesche 2016).

4) Aziende Multinazionali. Queste aziende assumono tale specifica forma in virtù di ricavi specifici che scaturiscono dal trasferimento in un insieme di aree eterogenee, spesso dislocate su tutte le regioni del pianeta (Oatley, 2015:158 e sgg.): le multinazionali si trovano dunque portate ad operare anche in regioni instabili, dove i governi locali faticano a provvedere alla sicurezza delle attività private (si pensi all'industria estrattiva del settore minerario o di quello degli idrocarburi; Abrahamsen, Williamson 2011:122). Ancora una volta entra in gioco la sicurezza privata. Come avremo modo di vedere più avanti, la preferenza delle aziende è verso provider che ne condividano la nazionalità (punto che ha suscitato varie preoccupazioni per l'imprenditoria italiana all'estero). Per quanto riguarda il consulting sulla valutazione del rischio politico, le aziende più grandi hanno costituito da tempo dei centri di analisi interni alla loro stessa struttura (su questo si confronti anche *The Economist* 1999).

5) Altri attori privati. Questi soggetti si estendono da gruppi familiari in cerca di protezione, a grandi mafie desiderose di accedere a forme di sicurezza professionalizzate, fino addirittura ad organizzazioni terroristiche richiedenti addestramento specialistico. Casi che parrebbero incredibili, ma che coinvolsero anche le britanniche *Sakina Security Ltd* e *Transglobal Security International* (siamo nel quadro della problematica dell'“empowerment of non-state actors”, Singer 2003:180-181), fino ad arrivare agli esempi più estremi come quello di *Malhama Tactical*, espressamente specializzata nell'addestramento di “jihadisti, nei teatri in cui, a detta della dirigenza, i sunniti sono oppressi; primo fra tutti la Siria”, o quello di “*Spearhead Ltd* di Yair Klein, ex militare israeliano che avrebbe addestrato i sicari del cartello di Medellin di Pablo Escobar” (Orizio 2017).

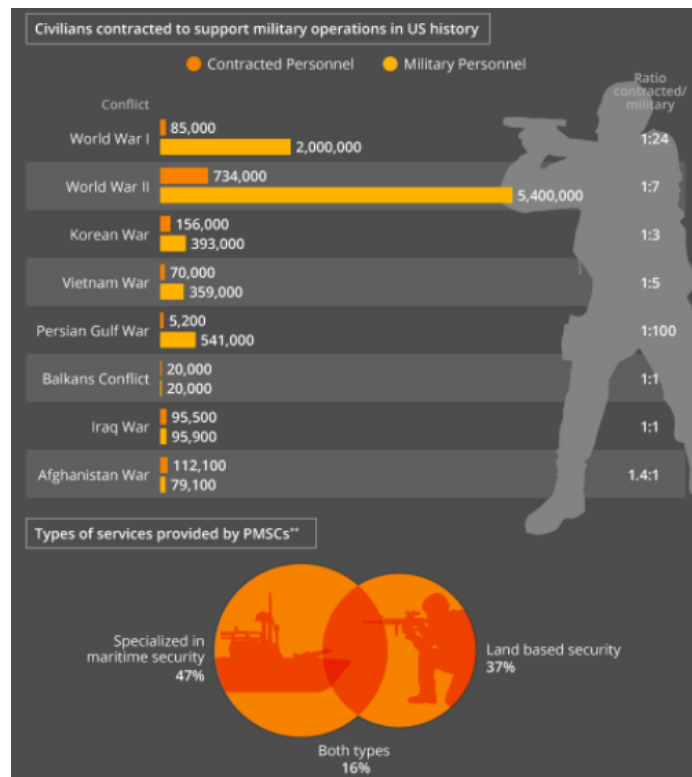
### 1.3 Le attuali condizioni del settore

Una buona panoramica sulla progressione quantitativa dell'impiego dei contractor è stata realizzata da Dyphed Loeshe (2016) per il sito *statista.com*. Ne abbiamo estrapolato un dettaglio (Figura 1.3).

Per avere un'impressione generale sulla crescita del settore è sufficiente consultare il rapporto *contractors/personale militare*, e la sua progressione nel corso dei grandi conflitti dell'epoca contemporanea. Si passa dal rapporto 1:24 della Grande Guerra, a quello 1:7 della Seconda Guerra Mondiale, per arrivare al rapporto 1:1 del conflitto balcanico e della guerra in Iraq (dove la superiorità numerica degli eserciti pubblici era pressoché trascurabile), fino al sorpasso registrato con il conflitto in Afghanistan, allorché il rapporto era di 1,4:1 in favore dei contractor privati (Il sorpasso avvenuto nel caso afgano era pure stato colto dalla già citata analisi di Private Security Monitor<sup>4</sup>: la progressione specifica di quest'ultimo teatro è in figura 1.4).

Altra statistica interessante per la trattazione è quella relativa alla distribuzione percentuale dei diversi tipi di impresa distribuiti in base alla tipologia dei teatri (cui si accennava precedentemente: sotto-paragrafo 1.2.4).

Si registra una leggera prevalenza (47%) delle imprese che si specializzano in qualità di Maritime Security Companies (di cui ci si occuperà più in dettaglio nei prossimi capitoli); di contro, poche imprese riescono ad usufruire di economie di scala tali da far sovrapporre i due tipi di operazione sotto un unico ombrello aziendale (16%).



<sup>4</sup> University of Denver, Private Security Monitor (PSM). Psm.du.edu.

Figura 1.3. Infografica tratta da *statista.com* (Loesche 2016). In alto la progressione della presenza di contractor nei conflitti dell'era contemporanea, in basso la distribuzione percentuale dei *providers*, in base al tipo di servizio fornito.

Retrieved from <https://www.statista.com/chart/4440/private-military-and-security-company-sector/>.

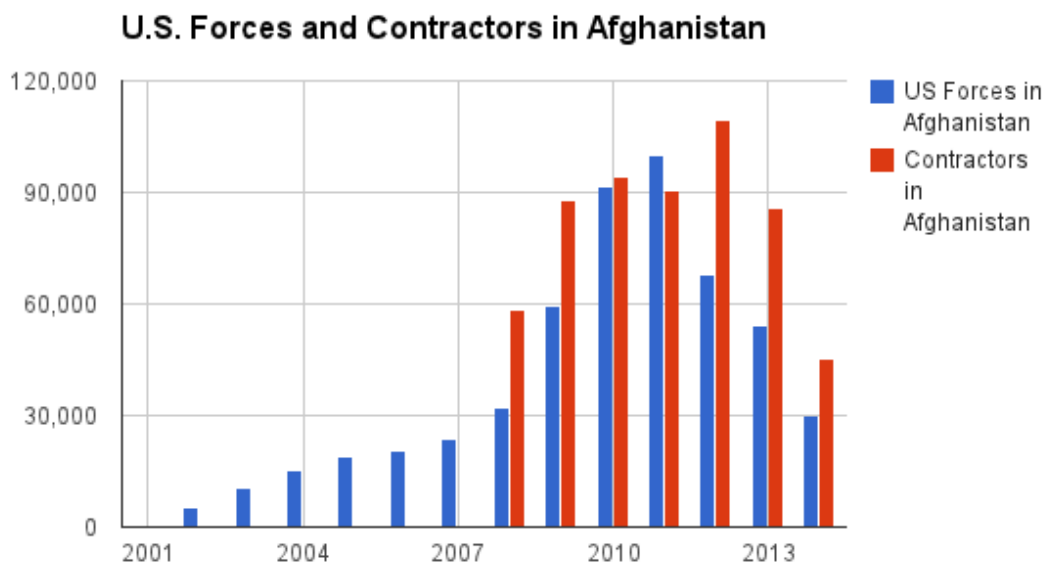


Figura 1.4. Numero di contractors impiegati in Afghanistan, a fronte del personale schierato dalle forze armate Statunitensi. Tratto da *Private Security Monitor* – University of Denver.

Volendo considerare direttamente le cifre sui fatturati, si hanno riscontri altrettanto stupefacenti. Il totale degli introiti dell'industria ha ormai superato – secondo varie approssimazioni – i 200 miliardi di dollari all'anno (The Guardian 2013, Loesche 2016), ma alcune stime recenti si spingono anche ad ipotizzare un mercato che toccherebbe i 400 miliardi l'anno (The Guardian, 2016). Come che sia, non ci sono dubbi sul fatto che la parabola del settore è ancora in fase nettamente ascendente.

Anche per quanto riguarda il numero di società operative è estremamente difficile fornire una stima affidabile. Questo anche perché il quadro delle fusioni e scissioni è estremamente fluido: spesso se le aziende incontrano problemi burocratici o di reputazione, si affrettano a cambiare nome, stato ove sono basate, vertici della corporate governance e via dicendo. Rendendo il quadro particolarmente difficile da sondare, sia per quanto riguarda la quantità di imprese, sia – a maggior ragione – per quanto riguarda i dati sul numero di contractor individuali.

Per avere un'idea generale, si pensi che – a parere del Pentagono – nel 2003 si trovavano 25000 contractor privati ad operare in Iraq per conto di 60 differenti compagnie (stime comunque grossolane e destinate a crescere fino a 100000 effettivi schierati per conto di privati, Pelton 2007).

Per questi motivi, la ricerca non riesce tuttora a dare cifre accurate sulla scala globale del fenomeno PMSCs. Si tenga ben presente, oltretutto, che innumerevoli operazioni affidate alle PMSCs si trovano in una zona grigia ai confini della legalità: per questa ragione è molto difficile reperire dati sulla effettiva consistenza del dispiegamento militare privato sulle varie macroregioni del globo.

Dal canto nostro si cercherà, nel prosieguo del lavoro, di dettagliare al meglio la situazione italiana.

## 2. L'Italia e le PMSCs – Un rapporto nascente

### 2.1 Il panorama italiano

#### 2.1.1 La tradizionale presa stretta sul monopolio dell'uso della forza

L'Italia assume notoriamente la conformazione di uno stato accentrato, ciò vale sia per quanto riguarda l'assetto costituzionale dello stato – assieme alla Francia il nostro paese rappresenta l'esempio paradigmatico di centralizzazione del potere statale come autorità nettamente preponderante rispetto alle autonomie locali e municipali (Sabbioni 2016), sia per quanto riguarda l'amministrazione dell'uso della forza. Il secondo punto è quello di maggior rilievo ai fini della nostra trattazione: tornando al concetto di monopolio weberiano sull'uso legittimo della forza fisica si può affermare che l'Italia ha storicamente attuato un monopolio di tipo particolarmente stringente, “tight monopoly over the provision of armed services” (Cusumano, Ruzza 2015).

Storicamente le cause di questa conformazione sono da ricercarsi nella difficoltà incontrata nel gestire un paese spesso eterogeneo al suo interno, nonché afflitto da centri di potere illegali che si ponevano in competizione con lo stato stesso e che, come è ovvio, lo facevano anche violandone il monopolio sull'uso della forza fisica. Aspetti che anche Cusumano e Ruzza hanno messo in evidenza:

The country's history – marked by challenges to the state's monopoly on violence brought by terrorist and criminal organizations – contributes to explaining a national discouragement generally hostile to liberalizing or otherwise fragmenting the security sector (Cusumano, Ruzza 2015:113).

In secondo luogo, non si deve trascurare neppure l'eredità dell'accentramento costituzionale del nostro stato, un'idea che ha una sua prima radice già nello Statuto Albertino, e che naturalmente venne amplificata dall'esperienza dittatoriale del fascismo. Del resto, sebbene la Costituzione repubblicana del 1948 abbia modificato la base del nostro ordinamento, è stato correttamente sottolineato da più voci come la continuità dell'ordinamento si sia trasmessa per certi versi sia in ambito giurisprudenziale che in ambito amministrativo (Di Gaspare, 2003). È sufficiente riflettere sul fatto che la Corte Costituzionale è divenuta operativa nel 1956, con ben otto anni di ritardo, per immaginare quanto le logiche dei periodi istituzionali precedenti

possano essersi ripercosse su un ordinamento repubblicano che, già di per sé, non riservava troppa attenzione alle autonomie. La concentrazione “stringente” del monopolio dell’uso della forza non è che una delle facce di questa logica strutturale. D’altra parte, non è certo un caso che i più acuti sviluppi dell’industria delle PMSCs si siano avuti in paesi a common law, dove l’iniziativa privata ed anche il controllo dell’uso della forza sono più flessibili, e meno vagliati dalla giurisprudenza locale e nazionale (oltre che, per taluni versi, espressamente facilitati dal *corpus juris*, si pensi al Secondo Emendamento della Costituzione statunitense).

### 2.1.2 La legge italiana e il mercenarismo classico

Per quanto riguarda la figura del mercenario classico che – come si è già accennato – è preso in considerazione dal diritto internazionale pattizio, il nostro paese è parte sia del I Protocollo Addizionale del 1977 alle Convenzioni di Ginevra (1949), sia della Convenzione delle Nazioni Unite contro il Reclutamento, l’Uso, il Finanziamento e l’Addestramento dei mercenari (E. Marchetti, 2013:90-91). La legge di autorizzazione alla ratifica di quest’ultima convenzione prevede la reclusione da due a sette anni, per il combattente mercenario definito come:

Chiunque, avendo ricevuto un corrispettivo economico o altra utilità o avendone accettato la promessa, combatte in un conflitto armato nel territorio comunque controllato da uno stato estero di cui non sia né cittadino né stabilmente residente, senza far parte delle forze armate di una delle parti o essere inviato in missione ufficiale quale appartenente alle forze armate di uno stato estraneo al conflitto<sup>5</sup>.

La legge italiana non fa che riprendere la definizione di “mercenario” prevista dal citato I Protocollo, un richiamo che, d’altra parte, è già stato colto e sottolineato (E. Marchetti 2013:90).

### 2.1.3 La giurisprudenza italiana e le PMSCs

Per quanto riguarda le *Private Military and Security Companies*, nessuna impresa è formalmente registrata sul territorio italiano (E. Marchetti 2013, C. Marchetti 2015), con l’unica eccezione delle *Maritime Security Companies*, ovvero di particolari PMSCs – o società aventi un ramo aziendale che si dedichi al settore militare – che operano solamente su teatri marittimi.

---

<sup>5</sup> Legge 210/1995, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 126 del 1 giugno 1995.

Ci occuperemo di questo tipo specifico di azienda e del suo operare nel quadro italiano in un paragrafo successivo (vedi paragrafo 2.2).

A questo punto della trattazione ci preme distinguere fra mercenarismo classico e contracting moderno nel quadro italiano.

Partiamo col dire che il Codice Penale italiano non prevede una distinzione fra mercenari e PMSCs/PMFs, tuttavia la vicenda giudiziaria intorno al sequestro di quattro cittadini italiani in Iraq nel 2004, condotta dalla Corte d'Assise di Bari portò i giudici ad interrogarsi sul fatto se la legge sullo status di mercenario fosse applicabile anche ai *contractor* (E. Marchetti 2013:95), la corte si espresse negativamente: essi non potevano – secondo i magistrati – essere assimilati a mercenari. Ciò nonostante, è necessario sottolineare che, non essendoci espressa legislazione su questa specifica fattispecie, un altro giudice potrebbe presumibilmente esprimersi in maniera opposta. Dunque, la legge italiana non copre strettamente i soggetti inquadrati come PMSCs (E. Marchetti 2013:91).

Ma come spesso accade, il vuoto legale non ha impedito degli sviluppi effettivi nel settore. Nella circostanza di nostro interesse risulta evidente che alcuni cittadini italiani abbiano di fatti operato come contractor: il caso citato vedeva quattro cittadini italiani<sup>6</sup> lavorare in Iraq per *Presidium International Corporation*, organizzazione con sede alle Seychelles, ma con uffici di rappresentanza anche in alcune località italiane (E. Marchetti 2013:92). È, pertanto, evidente che tra le maglie larghe del nostro diritto, il fenomeno ha coinvolto anche l'Italia.

#### 2.1.4 Distinguere Guardie Particolari Giurate (GPG) e Nuclei Militari di Protezione (NMP)

Procedendo per gradi a partire dal monopolio statale stretto sull'uso della forza, viene anzitutto da interrogarsi sulle deroghe, quantomeno parziali, che sono state concesse in materia. In altre parole, se non esistono imprese militari private che siano incorporate in Italia (ovvero *Private Military and Security Firms* in senso stretto, di nuovo, con la recente eccezione delle *Maritime Security Firms*), è comunque evidente che il nostro ordinamento permetta – sotto specifiche regole e condizioni – la presenza di compagnie private di vigilanza e sicurezza. Questi soggetti autorizzati sono, nel quadro italiano, le Guardie Giurate (rectius *Guardie Particolari Giurate*, GPG). Mentre, per altri versi, si avvicinano alle modalità operative delle

---

<sup>6</sup> La vicenda del 2004 ebbe particolare rilievo mediatico. Uno dei quattro operatori italiani di sicurezza privata che erano stati rapiti – Fabrizio Quattrocchi – venne ucciso dai sequestratori. Una ricostruzione più approfondita ci allontanerebbe dallo scopo della trattazione, ma è interessante notare come questo tragico fatto di cronaca abbia potuto contribuire ad aumentare gli scetticismi e le apprensioni verso il mondo della sicurezza privata in Italia.

PMSCs differenti soggetti, che però rimangono nella sfera pubblica: si tratta dei *Nuclei Militari di Protezione* (NMP).

Le Guardie Particolari Giurate sono regolamentate dal *Testo Unico delle leggi di pubblica sicurezza* (TULPS). Vi è un distinguo saliente di fondamentale importanza per confrontare le Guardie Giurate italiane ai *contractors* delle PMSCs, distinguo correttamente notato anche dalle precedenti analisi italiane sull'argomento (E. Marchetti 2013:97): le compagnie di vigilanza privata secondo il suddetto Testo Unico sono deputate alla sola protezione di proprietà mobiliari e/o immobiliari, mentre non figura la protezione delle persone fisiche, la quale spetta in definitiva allo stato e soltanto allo stato (Forze dell'ordine). Su questo l'art.133 del citato Testo Unico non lascia spazio a interpretazioni:

Gli enti pubblici, gli altri enti collettivi e i privati possono destinare guardie particolari alla vigilanza o custodia delle loro proprietà mobiliari od immobiliari<sup>7</sup>.

Pertanto, non ci si deve far trarre in inganno dalla evidente presenza di guardie del corpo sul territorio nazionale, in punto di diritto esse sono giustificate – molto spesso in maniera capziosa, non c'è dubbio (la stessa Marchetti parla di “escamotage”) – come deputate alla protezione di proprietà immobiliari e/o mobiliari. Dunque, tutto quello che una guardia giurata italiana è in grado di fare, *de jure*, è proteggere proprietà; esse sono persino soggette alle generali condizioni sul porto d'armi (Testo Unico, art.42), pertanto possono portare armi al semplice fine di assicurarsi una protezione personale. Ecco che, a ben guardare, il monopolio sull'uso della forza detenuto dallo stato italiano non è nemmeno scalfito dalla presenza delle compagnie di GPG, quali persone giuridiche. Lo stato concede loro una minima deroga, che passa sempre e soltanto per l'autorità pubblica: le guardie debbono, infatti, prestare – come la loro denominazione lascia intuire – giuramento dinanzi ad un Prefetto<sup>8</sup>.

Per di più, a prescindere dalle differenze di natura legale e istituzionale, non si può trascurare come fra le Guardie Particolari Giurate e i contractor bellici intercorrano delle enormi differenze di background culturale e personale. In breve, gli effettivi di una PMSCs provengono prevalentemente dal pool degli ex-combattenti, mentre le guardie giurate svolgono per definizione compiti del tutto differenti e raramente i loro curriculum godono di un passato militare (E. Marchetti 2013:99).

---

<sup>7</sup> Testo Unico, 18 giugno 1931. Pubblicato in Gazzetta Ufficiale 26 giugno 1931, n.146.

<sup>8</sup> Per l'ultima formulazione di questo passaggio, si veda il D.P.R. del 4 agosto 2008, n.153.



Per quanto, invece, riguarda i *Nuclei Militari di Protezione* (NMP) essi sono costituiti da militari delle *Forze Armate Italiane*, in particolare appartenenti al Secondo Reggimento della *Brigata Militare San Marco* della *Marina Militare* italiana. Questi nuclei forniscono, sotto contro-prestazione economica degli armatori, protezione ad imbarcazioni battenti bandiera italiana, hanno il compito di svolgere missioni “anti-pirateria” e di salvaguardare “gli interessi commerciali e nazionali”<sup>9</sup>. È necessario includere i Nuclei Militari di Protezione nella nostra indagine non solo perché svolgono ruoli simili a quelli delle *Maritime Security Companies*, ma anche perché lo stesso approccio dello stato italiano è recentemente cambiato, andando incontro ad un’ibridazione che affianca – sotto specifiche condizioni e restrizioni – l’uso di contractors delle maritime security companies ai nuclei messi a disposizione dalla Marina Militare. Si è parlato, non a caso, di “Italian hybrid approach to maritime security” (Cusumano, Ruzza 2015). Uno snodo di importanza essenziale in quanto, come anticipavamo, permette la creazione anche sul territorio italiano di Maritime Security Company italiane e, conseguentemente, costituisce a tutti gli effetti la porta di accesso dell’imprenditoria italiana privata nel settore delle PMSCs. Ciò avviene con portata limitata, ma rappresenta nondimeno una rivoluzione copernicana nel quadro generale del nostro paese. Sarà necessario approfondire l’argomento nei paragrafi successivi e nel nostro case study.

## 2.2 Le Maritime Security Companies – Una prima apertura

### 2.2.1 La legge 130/2011

Come si è già affermato, l’unico caso in cui l’utilizzo della sicurezza militare privata è giuridicamente ammissibile secondo l’ordinamento italiano è quello dell’operato anti-pirateria<sup>10</sup>. È logico immaginare che il propulsore verso questa nuova soluzione sia stata la situazione di grave dilagare della pirateria che si è riproposta in tempi recenti. Tale recrudescenza ha colpito in special modo la cosiddetta *High Risk Area* dell’Oceano Indiano e del Golfo di Aden, soprattutto nella zona del Corno d’Africa (Caffio, Ronzitti 2012). E con

---

<sup>9</sup> Questo stando anche a quanto dichiarato dalla *Marina Militare* sul proprio sito internet. Retrieved from <http://www.marina.difesa.it/cosa-facciamo/operazioni-concluse/Pagine/nuclei-militari-protezione.aspx>

<sup>10</sup> Una specificazione è qui necessaria. Le missioni antipirateria private sono strettamente intese come missioni di tipo difensivo: i team imbarcati sulle navi mercantili hanno semplicemente il compito di difendere tali imbarcazioni; altra cosa – di pertinenza, invece, pubblica – è il quadro delle missioni per sconfiggere la pirateria su vasta scala. Quest’ultimo tipo di antipirateria è stato ed è particolarmente rilevante nell’Oceano Indiano, ove la NATO schierò l’*Operazione Ocean Shield* (2012-2016) e dove è tuttora attiva l’*Operazione Atalanta* dell’Unione Europea (lanciata nel 2008).

riferimento agli interessi italiani non possiamo dimenticare come gran parte degli introiti economici della penisola dipendano dalla sicurezza del trasporto marittimo mediterraneo ed extra-mediterraneo, di nuovo con particolare riferimento alla zona Somala dell'Oceano Indiano:

L'interesse pubblicistico sotteso alla protezione della libertà di navigazione dei mercantili italiani in transito nelle acque antistanti la Somalia giustifica pertanto pienamente l'utilizzo di militari-agenti dello Stato in detto compito (Tondini 2013:33).

La legge 130/2011, che riconverte il decreto-legge 12 luglio 2011, n.107, prevede il cosiddetto “dual approach” alla sicurezza marittima, seguendo le recenti orme di Francia e Belgio, paesi che hanno anch'essi deciso di attuare l'ibridazione (Cusumano, Ruzza 2015).

La legge 130/2011<sup>11</sup> prevede il seguente funzionamento con doppio passaggio:

a) Possibilità per gli armatori italiani di richiedere, solo per le zone navigabili classificate come *High Risk Area* (Bevilacqua 2014), un Nucleo Militare di Protezione della Marina Militare a tutela della loro imbarcazione civile. Il rapporto si basa su uno specifico accordo fra la Confederazione Italiana Armatori – *Confitarma* – ed il Ministero della Difesa (2011).

L'accordo con *Confitarma* è di natura generale, mentre la decisione sulla concessione dei Nuclei viene poi effettuata caso per caso – in base alla disponibilità di personale e ad altre circostanze specifiche. Laddove il Ministero approvi la richiesta, l'armatore potrà usufruire della protezione di un team militare NMP (fornito come si anticipava nel paragrafo precedente dal *Battaglione San Marco* della *Marina Militare Italiana*) a fronte di una contropartita economica naturalmente a carico dell'armatore stesso. Il Nucleo Militare di Protezione (Vessel Protection Detachment, VPD – secondo la dicitura internazionale) essendo a tutti gli effetti parte delle forze armate dello stato italiano, può eventualmente fare uso della forza: “Italian VPDs are invested with law enforcement powers for all the offenses related to piracy activities” (Cusumano, Ruzza 2015:115), sebbene l'uso di poteri coattivi abbia importanti “limiti” simili a quelli “sull'uso della coazione imposti dall'ordinamento alle forze di polizia a terra” (Tondini 2013:35). Laddove, invece, il Ministero non conceda la scorta di un Nucleo Militare di Protezione (e, si noti bene, soltanto dopo una risposta negativa ad una richiesta espressamente presentata al Ministero della Difesa e da questo vagliata e non approvata) l'armatore potrà – e qui sta la natura “ibrida” dell'approccio – ricorrere al settore privato.

---

<sup>11</sup> La legge n.130 del 2 agosto 2011 può essere consultata al seguente indirizzo <http://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:legge:2011;130.Legge>.

Il processo di assegnazione dei Nuclei Militari di Protezione da parte della nostra Marina Militare è schematizzato dalla Figura 2.1.

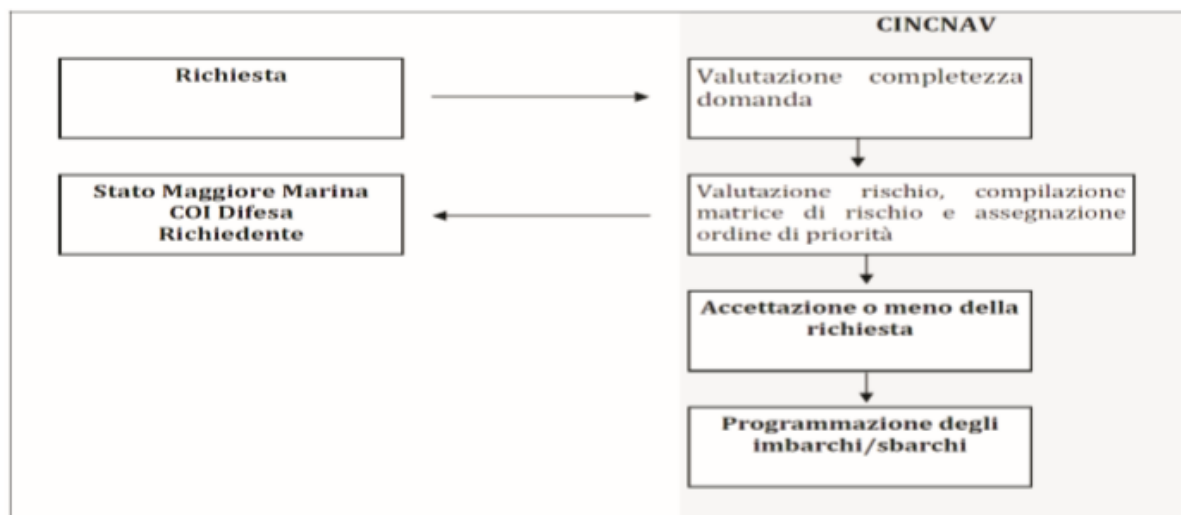


Figura 2.1. Processo di Assegnazione. Tratto da Baldari M., *Nuclei Militari di Protezione (NMP)*, Presentazione, Santa Rosa, 19 ottobre 2010.

b) In chiave subordinata (ausiliaria e secondaria) subentra a questo stadio la possibilità di utilizzare un team di Guardie Giurate private, direttamente contattato dall’armatore, o fornito da parte di una compagnia. La legge 130/2011 utilizza, rifacendosi al Testo Unico delle Leggi di Pubblica Sicurezza, proprio la dicitura di Guardie Particolari Giurate richiedendo – come di norma – il giuramento dinanzi a Prefetto e le altre procedure standard. Dunque, *de jure* siamo di nuovo nella categoria della vigilanza privata, *de facto*, però, il contractor privato da destinarsi a questo tipo di operazioni deve avere – anche secondo la legislazione di contorno disposta dalle nostre camere – un background di tipo militare, aver frequentato degli specifici corsi di formazione o, perlomeno, avere alle spalle “almeno sei mesi” nelle Forza Armate con partecipazione “alle missioni internazionali con incarichi operativi certificati dal Ministero della Difesa” (E. Marchetti 2013:126). Dunque, si tratta nella sostanza di un personale specificamente qualificato e selezionato per svolgere missioni tattiche, tra l’altro si richiede la licenza per il porto di armi a canna lunga (di cui certamente non tutte le guardie giurate dispongono).

Tuttavia, occorre evidenziare la differenza operativa in termini di competenze assegnate, fra una Guardia Particolare Giurata (per quanto specializzata essa possa e debba essere), ed un membro delle Forze Armate italiane. Se il militare fornito dalla Marina ha i determinati “limiti”

che esplicavamo pocanzi, ben più consistenti sono i lacci imposti ai contractor privati. Anzitutto, essi operano de jure entro il recinto legale relativo alla semplice GPG, ergo sono anch'essi deputati alla protezione delle sole proprietà: dunque, seguendo alla lettera la legge, essi possono agire in protezione dell'imbarcazione e del carico che essa trasporta, mentre non possono – per quanto assurdo possa sembrare – agire con lo scopo di proteggere un altro membro dell'equipaggio, capitano incluso. In secondo luogo, mentre i Nuclei Militari sono limitati all'uso di poteri di polizia, i team di matrice privata possono usare la forza solo per protezione personale (sottostando agli stessi identici limiti della legittima difesa che gravano sul cittadino italiano in territorio italiano, ovvero i vincoli imposti dall'art.52 del nostro Codice Penale).

Come che sia, è importante ribadire la natura residuale dell'intervento di queste Guardie Particolari Giurate nel quadro del partenariato pubblico-privato. In altre parole, potremmo concludere che la presa stretta sul monopolio dell'uso della forza si è allentata relativamente poco, in quanto il subentrare dei team forniti dal contracting privato costituisce sostanzialmente un'ultima spiaggia, e come tale è confermata anche dai numeri.

Between October 2011 and September 2012, the Italian Navy Team deployed VPDs on 105 occasions in response to 134 requests. Only 14 of the 29 requests discarded could not be met due to the lack of deployable VPDs (...). Hence, PCASP could have been employed in 14 cases, but the incomplete regulatory framework de facto prevented the resort to the private option before late 2013 (Cusumano, Ruzza 2015:115-116).

Quest'ultimo passo dimostra non solo la evidente priorità accordata dal Ministero alla presenza militare pubblica che – al netto di delicati incidenti politico-diplomatici e/o rischiose dispute di diritto internazionale – garantisce una protezione senza dubbio istituzionalmente più affidabile, ma anche il ritardo della legislazione di contorno che, almeno fino al 2013, ha comunque intralciato l'intervento dei team privati italiani<sup>12</sup>.

Di contro, i sostenitori dell'approccio privatistico citano la possibilità di ammortizzare i rischi politici e mediatici che verrebbe fornita da una sostituzione delle forze armate ufficiali con team di contractor privati: messa in termini tanto realisti quanto crudi, si eliminerebbe il

---

<sup>12</sup> In tempi più recenti il Ministero della Difesa ha concesso più spazio d'azione ai nuclei privati. Il cambio di rotta è stato favorito dall'incidente diplomatico dei due Marò Girone e Latorre (caso *Enrica Lexie*). Sulla vicenda dei Marò si veda questo stesso paragrafo, sugli sviluppi più recenti della maritime security italiana si confronti, invece, il paragrafo 3.4).

rischio di incidenti diplomatici o la necessità di funerali di Stato laddove qualcosa dovesse andare storto. Una vicenda che ha fatto scuola in questo senso è il celebre caso dei due Marò, Salvatore Girone e Massimiliano Latorre, altra catena di avvenimenti ad aver suscitato enorme clamore mediatico.

Molto è stato scritto su questi fatti. I due militari – imbarcati a protezione del mercantile *Enrica Lexie* e accusati di aver ucciso due pescatori indiani – furono fermati dalle autorità costiere indiane, condotti in acque territoriali e sottoposti a detenzione, nonché giudicati dalla Suprema Corte del Kerala nonostante disponessero – come vuole la consuetudine del diritto internazionale – della copertura dell’immunità funzionale. La vicenda è di importanza fondamentale nel dibattito sulla proposta dell’assegnazione di più ampio respiro all’operare delle Guardie Particolari Giurate, in sostituzione dei Nuclei Militari di Protezione della Marina. Come si può immaginare, il caso è citato come esempio della possibile riduzione del rischio politico che si otterrebbe. Per un’analisi *super partes* si rimanda a Caffio e Ronzitti (2012).

## 2.2.2 Gli sviluppi successivi e le difficoltà del contracting italiano

La necessaria legislazione di contorno cui si faceva cenno è finalmente pervenuta nel 2013: il Decreto è il n.266 del 2012, ma il provvedimento è entrato in vigore solo il 13 aprile dell’anno seguente. Questo ulteriore passaggio legislativo detta specifici requisiti per le Guardie Particolari e per gli armamenti che esse conducono con sé. Inoltre, le persistenti incertezze – “*persisting uncertainties*” scrivono Cusumano e Ruzza (2015:116) – hanno richiesto un *memorandum* da parte della Polizia, rilasciato nell’ottobre del 2013, con lo scopo di istruire i Prefetti sulle modalità di rilascio delle responsabilità sulla sicurezza interna nei confronti delle compagnie private. Un altro sintomo di quanto travagliato, e quasi doloroso, sia stato per le autorità pubbliche italiane concedere anche questo lieve spiraglio di competenza privata nel settore della sicurezza.

Ma le difficoltà non terminano qui. Alla prova dei fatti le organizzazioni italiane hanno incontrato una grande mole di ostacoli burocratici, nel momento della richiesta dell’assegnazione degli incarichi di protezione. A tal punto che una delle conseguenze più nette della legge 130/2011 è stata, almeno nel breve periodo, quella di favorire le PMSCs straniere che si occupano di maritime security, anche per le missioni di scorta al naviglio mercantile battente bandiera italiana (Cusumano e Ruzza 2015:217).

Occorre soffermarsi sul punto con particolare attenzione (si veda pure il prossimo capitolo dedicato anche alle PMSCs attive su imbarcazioni italiane), in quanto la pletora legislativa e

burocratica che grava sulle compagnie italiane ha finito per creare gravi danni all'industria italiana, sfortunatamente estesi oltre il settore dell'industria militare privata.

Da un lato, l'industria italiana all'estero – a differenza delle controparti straniere – ha finito con l'essere priva di un ombrello di security adeguato, abbandonata sotto l'acquazzone delle minacce violente che gravano su molti settori di interesse per il business italiano. L'esempio più lampante è quello del settore estrattivo che opera in Libia: ormai solo l'Eni – azienda che ha scelto di rivolgersi a contractor stranieri (Cerruti 2017) – rimane stabilmente attiva in un paese che solo pochi anni fa (prima degli squilibri politici che portarono alla caduta del Colonnello Mu'ammarr Gheddafi) era un bacino di grande rilievo per gli interessi economici italiani<sup>13</sup>.

D'altro canto, l'industria delle nascenti Maritime Security Company italiane è stata fin dal principio scoraggiata. E non si creda che si stia qui svolgendo una mera apologia nazionalistica, in realtà bisogna ricordare che sono gli stessi committenti delle PMSCs – di qualsiasi nazionalità essi siano – che preferiscono ingaggiare team tattici di connazionali, anche e soprattutto in ragione di competitività con altre aziende di differente nazionalità, e non certo per una qualche forma di miope campanilismo nazionale.

Volendo portare la discussione sulla maritime security ad un livello maggiore di dettaglio, occorre segnalare che il primo contratto – susseguito alla legge 130/2011 e alla successiva legislazione di contorno che in questo paragrafo si è succintamente riassunta – fu concluso proprio da una PMSC straniera: si trattava della britannica *Triskell Security Services*, allora guidata da un italiano, ma con quartier generale localizzato a Londra (Cusumano e Ruzza 2015:117). Oltretutto, giova ricordare che *Triskell*, da subito particolarmente interessata alla penetrazione nel nuovo spiraglio commerciale (Il *Sole 24 Ore*, 2013), ha persino assunto il controllo della più ampia fetta del mercato italiano della protezione del naviglio mercantile. Questo ad ulteriore dimostrazione di come i più dinamici regimi regolamentari vigenti nel Regno Unito, così come in paesi quali Stati Uniti, Spagna e Belgio mettano in difficoltà un'industria della security già di per sé arretrata come quella italiana.

Fu lo stesso articolo del *Sole 24 Ore*, a firma di Gianandrea Gaiani, a riportare il disappunto di Carlo Baffani, presidente dell'impresa italiana *Security Consulting Group*, che parlando di “transiti giornalieri di navi italiane nella zona a rischio tra Suez e l'Oceano Indiano” – ovvero

---

<sup>13</sup> “Il generale Luciano Piacentini, consigliere scientifico ICOSA, ha illustrato come regolamentare le compagnie di sicurezza sarebbe importante per la protezione di molte aziende all'estero sottolineando come il Libia nel 2011 erano presenti 200 grandi e medie aziende mentre oggi soltanto l'ENI è attiva perché dispone di security contractors” si legge nel citato articolo a firma Cerruti (2017).

la *High Risk Area* ufficialmente riconosciuta che abbiamo più volte citato – ne identificava allora<sup>14</sup> “circa otto” (al giorno).

“Di questi, quattro sono coperti dalla Marina Militare e due effettuati da navi veloci che non hanno bisogno di protezione. Alle imprese italiane rimangono da disputarsi due transiti al giorno. Briciole, per le quali è difficile sostenere un approccio industriale con business plan che preveda investimenti in formazione, organizzazione e tutto il resto” (Sole 24 Ore 2013).

Dunque, la domanda era già piuttosto contenuta e – anche dopo l’entrata in vigore della legislazione di dettaglio, ad esclusione dell’ultimo memorandum (si badi bene che l’intervista risale all’agosto del 2013) – perlopiù assorbita, sul breve periodo iniziale, dalla Marina Militare.

Tuttavia, nonostante la complicata normativa vigente e la presente concorrenza internazionale, anche alcune maritime security companies italiane sono riuscite ad attivarsi con successo. Tra queste vi sono *Metro Security Express* ed *SKP Consulting* (*Corriere della Sera* 2014).

Ci occuperemo più da vicino dell’operato della Maritime Security Company italiana, nel capitolo conclusivo della nostra trattazione (si vedano, in particolare il paragrafo 3.2 ed il paragrafo 3.4).

### 2.3 Le remore italiane: un’interpretazione delle scuole di pensiero

Rifacendoci alle conclusioni, anche di natura teorico-interpretativa, tratte da Cusumano e Ruzza (2015:119 e sgg.) possiamo chiudere la nostra ricognizione sul quadro italiano riallacciandoci pure all’indagine intorno alla letteratura, che si è svolta nel Capitolo 1, attraverso una classificazione paradigmatica degli approcci. Questa sintesi ci è possibile in quanto i timori e le speranze suscitati dal nascente settore PMSCs italiano sono – come è evidente – simili a quelli che insorsero e che continuano ad insorgere nelle pagine della letteratura accademica internazionale.

---

<sup>14</sup> Negli ultimi anni queste cifre sono state in drastico calo, e del resto lo sono tuttora (si veda il Capitolo 3 per una spiegazione più dettagliata)

1) Partiamo dalla dottrina di pensiero funzionalista favorevole ad un più ampio respiro da accordarsi alle aziende private di sicurezza. Le argomentazioni funzionaliste si basano sull'efficienza e la flessibilità del settore privato (contrapposta alla lentezza burocratica necessaria per schierare i Nuclei della Marina), nonché sull'esigenza di far fronte al "downsizing" militare pubblico, con una liberalizzazione dell'industria PMSCs (ovvero includere l'Italia in quelle logiche privatizzanti che hanno sostenuto il fiorire del settore all'estero). Inoltre, si cita la possibilità di ridurre i costi, dato che anche i Nuclei Militari di Protezione esigono la citata contropartita economica a carico dell'armatore richiedente la scorta: somma non certo trascurabile visto che raggiunge "un totale pari a 467,00 euro a persona" stando a quanto stabilito dall'accordo fra il Ministero della Difesa e *Confitarma* (E. Marchetti 2013:128).

2) All'estremo opposto della dicotomia vi sono le "ideational lines of argument" (Cusumano, Ruzza 2015), una scuola di pensiero portata avanti da individui sia conservatori, spesso membri dell'establishment militare interessati al mantenimento del monopolio dell'uso della forza, sia progressisti preoccupati, invece, da una possibile liberalizzazione endemica della violenza. Le analisi di queste logiche possono essere rinvenute in Ruzza (2013) e Krahnmann (2010). Potremmo letteralmente tradurre queste teorie come "ideazionali" (per non correre il rischio di confonderle con l'idealismo filosofico o con la scuola dell'Idealismo delle Relazioni Internazionali).

3) Seguono le posizioni "strumentaliste", vi si riconducono tutti quegli argomenti relativi alla necessità di ammortizzare i rischi politici e diplomatici, che già abbiamo approfondito a proposito del caso indiano dei due Marò. Queste linee di pensiero sono state a lungo protagoniste nelle pagine della stampa italiana, e dei dibattiti parlamentari del nostro paese. Per una trattazione dell'argomento si confronti Caldwell (2012).

4) Vi sono, infine, dei commentatori meno schierati che hanno proposto spiegazioni basate su caratteristiche burocratico-culturali delle resistenze alla privatizzazione (Cusumano e Kinsey 2014). Si tratta di un'analisi più descrittiva che tende a studiare le posizioni oppostive basandosi su specifici interessi tipici di alcune élite e/o altri gruppi di pressione.

In conclusione, non sfugge nemmeno a Cusumano e Ruzza (2015:120) la possibilità di riassumere tutte queste posizioni con una distinzione dicotomica:



(...) can ultimately be explained as the interplay between the willingness to respond to the needs of a strategic industry accounting for a meaningful share of the national economy and a long-standing resistance against loosening state control and management of the use of force (Cusumano e Ruzza 2015:120).

Una divisione dicotomica che ha conseguentemente portato ad un “approccio ibrido”:

The resulting outcome has been a peculiar public-private hybrid, the effectiveness of which has yet to be fully tested (Cusumano e Ruzza 2015:120).

Abbiamo rappresentato la distinzione graficamente con la retta dicotomica della Figura 2.2.

A    1                    3                    ideal-tipo intermedio (“hybrid approach”)                    2    B

---

Figura 2.2. Retta delle posizioni sul dibattito fra favorevoli (tendenti verso il punto A) e contrari (tendenti verso il punto B) alla privatizzazione militare. Nel grafico, 1) rappresenta le posizioni funzionaliste manifestamente pro-privatizzazione, 2) le opposizioni “ideazionali”, 3) le argomentazioni favorevoli di tipo “strumentalista”. Al centro si è pensato di ricondurre l’approccio intermedio che è riuscito a prevalere conducendo all’attuale “ibridazione”.

Nel terzo ed ultimo capitolo approfondiremo la trattazione con un caso di studio riguardante l’ultima evoluzione del dibattito italiano, e finanche due interviste che hanno coinvolto una coppia di esperti operatori italiani del settore. La prima con un focus sulla sicurezza pubblica e privata, la seconda con un’analisi più dettagliata della maritime security privata su navi battenti bandiera italiana.

## 3. Italia – I più recenti dibattiti e le compagnie attive: un caso di studio

### 3.1 Il Convegno ICOSA 2017

La discussione italiana sulle *Private Military and Security Companies* (PMSCs) è rientrata nel vivo poco più di un anno fa con il convegno della *Fondazione ICOSA (Intelligence Culture and Strategic Analysis)* svoltosi a Roma, presso la Camera dei Deputati, il 21 marzo 2017. L’iniziativa, intitolata “Sicurezza del paese ed interesse nazionale: un ruolo per le Private Military Security Companies?”<sup>15</sup>, si proponeva di “gettare un ‘sasso nello stagno’ nella speranza che i cerchi nell’acqua raggiungano i vertici istituzionali” (Cerruti 2017).

Il convegno, in altre parole, ha anche potuto fungere da megafono “per chiedere una legge per le Private Military Security Companies (PMSC) italiane e, consentire alle nostre imprese private di sicurezza di operare all’estero, contribuire così alla tutela del nostro interesse nazionale, estendendo la nostra presenza in un settore in forte espansione” (Trivati 2017).

Dal canto nostro, abbiamo cercato di mettere insieme le idee principali e le argomentazioni emerse grazie all’iniziativa.

In linea di massima il convegno ha visto relatori favorevoli all’avvento dell’industria privata delle PMSC e finanche convinti non solo che i tempi siano maturi per inserire l’Italia in queste dinamiche, ma anche che il nostro paese risenta sostanzialmente del fisiologico bisogno di mettersi al passo coi tempi. Sviluppi che – si è sottolineato – dovranno comunque essere accompagnati dalla vigilanza attenta del legislatore, con norme chiare e puntuali.

#### 3.1.1 Considerazioni economiche e strategiche

Partiamo dalle riflessioni del Generale Leonardo Leso che, già in fase di avvicinamento al convegno si esprimeva in questi termini:

L’esternalizzazione e la privatizzazione della sicurezza all’estero è diventata una scelta quasi obbligata. Grandi compagnie private americane e britanniche del settore, costituite in massima parte da ex militari professionisti, già da molto tempo e su larga scala hanno infatti affiancato, e in qualche caso persino sostituito, le forze armate e di sicurezza governative

---

<sup>15</sup> Informazioni di base sul Convegno si possono consultare sul sito della *Fondazione ICOSA*, retrieved from <http://www.fondazioneicsa.info/2017/03/20/sicurezza-del-paese-ed-interesse-nazionale-un-ruolo-le-private-military-security-companies/>

internazionali e locali. Ciò non è avvenuto senza problemi. In talune circostanze, infatti, queste compagnie private hanno operato in modo improprio, poco professionale e maldestramente violento (...).

L'Italia, d'altro canto, ha un forte interesse strategico nell'area del Mediterraneo, ma non solo. Per noi è vitale che i Paesi, con cui intratteniamo intensi scambi economici, quelli nei quali e con i quali lavorano le nostre maggiori imprese, quelli da cui acquistiamo materie prime ed energia, siano stabili e sicuri. Trattare con governi inefficienti o impotenti è inutile, spesso controproducente (...).

Resta il fatto che le aziende italiane all'estero, per la sicurezza dei loro impianti, delle strutture, dei mezzi, del proprio personale espatriato, ricorrono in via quasi esclusiva ai servizi forniti da compagnie di sicurezza straniere, le cosiddette PMSCs (Private Military Security Companies).

Americane e britanniche, ma anche francesi, israeliane, russe e sudafricane, alcune della consistenza di veri e propri eserciti. Di contro non vi sono società italiane che operano in questo delicato ed importante settore. L'assenza di una specifica normativa sulla materia e un paio di articoli del nostro codice penale (il 288 CP in particolare), che prefigurano fattispecie ormai superate, ma sempre suscettibili di forzature interpretative, sembrano scoraggiare ogni iniziativa nel settore (Leso 2017).

Dunque, si evidenziava la necessità di innovare la normativa, ma con tutte le cautele che il settore richiede. In effetti, l'argomentazione appare logica: se il lavoro di protezione deve comunque essere svolto da team privati di differente nazionalità, tanto vale permettere a contractor italiani di fare altrettanto, anche perché il loro operato porterebbe ulteriori ricadute positive. Leso ha anche cura di schematizzare tali ricadute come le tre risposte a "sentite ed importanti esigenze" che possiamo così esplicitare:

a) Limitare la fuoriuscita economica derivante dall'assunzione di contractor stranieri, "per pagare la sicurezza privata all'estero delle nostre aziende di punta".

b) Fornire "una maggiore garanzia per la protezione delle nostre politiche aziendali, delle nostre idee, delle nostre tecnologie che verrebbero tutelate da operatori della sicurezza italiani di provata affidabilità e di grande professionalità". Ed ecco che ci riconduciamo alla protezione aziendale e dei diritti intellettuali dell'imprenditoria italiana, i cui timori sono stati citati nei capitoli precedenti (si vedano il sotto-paragrafo 1.2.5 e il sotto-paragrafo 2.1.4).

c) Offrire una fonte di “reimpiego professionale e specialistico di tanti nostri ex militari che, altrimenti, continuerebbero ad ingrossare la già numerosa schiera dei disoccupati” (Leso 2017).

A questi tre punti si aggiunge una quarta – non meno trascurabile – osservazione:

PMSC italiane sarebbero così in grado di fornire prodotti di sicurezza di altissimo profilo in ogni parte del mondo con l’affidabilità, la legittimità e la professionalità garantite da un sistema integrato totalmente italiano in linea con gli interessi strategici nazionali. Potrebbe quindi costituire non solo un traguardo, ma anche la base di partenza di una nostra più vasta, articolata ed organizzata proiezione all’estero, con ricadute positive su tutta l’economia nazionale (Leso 2017).

L’ultimo punto evidenzia, quindi, la possibilità – di fatti non sempre scontata – di far adeguare l’operato delle PMSC italiane all’interesse strategico nazionale.

È evidente, dunque, come le argomentazioni di carattere strategico ed economico che hanno favorito lo sviluppo dell’industria privata all’estero, siano altresì applicabili al panorama italiano in maniera fruttifera.

Anche nell’articolo di Leso emerge, prima fra tutte, la necessità di consentire anche legalmente la protezione di persone, visto che – come si diceva nel capitolo precedente – *de jure* i team privati italiani (essendo tuttora inquadrati come Guardie Particolari Giurate) possono difendere soltanto proprietà mobiliari o immobiliari: nel caso della Maritime Security, le imbarcazioni e le merci da esse trasportate (per la disciplina di dettaglio si rimanda al capitolo precedente ed al paragrafo 3.2).

### 3.1.2 Considerazioni normative ed attuative

Diversi i relatori partecipanti al congresso, e gli analisti che hanno sottolineato la necessità di innovare la normativa vigente. Federico Cerruti, ad esempio, ha evidenziato sulle pagine di *Analisi Difesa* (2017), l’intervento in sede di congresso dello stesso Generale Leso il quale ha contrapposto la fallacia della vecchia norma di legge – risalente addirittura al 1931 – ad una ipotetica “regolamentazione moderna” che “darebbe la possibilità di attingere ad un serbatoio di militari congedati dopo alcuni anni di servizio attivo e con grande esperienza”.

Altra vicissitudine italiana, su cui si riscontra ampia concordia è quella di budget: in un'epoca in cui i costi delle forze militari pubbliche sono sempre più esorbitanti, e i tagli alla pubblica spesa sempre più incombenti, “è evidente quali vantaggi potrebbe offrire l'impiego di compagnie di sicurezza private da aggregare alle nostre forze di sicurezza” – afferma Cerruti (2017) – in sostanza si sta proponendo di nuovo l'approccio ibrido, ma con una sua estensione oltre i traballanti limiti della Maritime Security.

Di nuovo, la estensione di queste possibilità deve essere bilanciata da chiari contro-limiti di tutela normativa. In sostanza si cercherebbe di istituire – a livello legislativo – “la figura del security contractor anche in Italia” (Cerruti 2017) una richiesta che secondo l'articolo citato sarebbe stata avanzata pure da “Luigi Gabriele, presidente di *Federsicurezza* – che riunisce le società di vigilanza”.

Inoltre, per fornire un quadro ancor più accurato delle analisi, degli scenari e delle proposte emerse abbiamo anche consultato il report del convegno (Tricani 2017) pubblicato dagli organizzatori sul proprio sito ([fondazioneicsa.info](http://fondazioneicsa.info)<sup>16</sup>).

Prima richiesta degna di nota, emersa in sede di convegno, è proprio la “possibilità (...) di operare all'estero modificando le disposizioni di legge ferme al 1931 [ovvero aggiornando nuovamente il TULPS]; che riserva la protezione ai soli organi di polizia (...) nella pratica troviamo la 2° Brigata Mobile con i close protection teams a protezione delle personalità governative” (Tricani 2017). Un breve ritocco legislativo sulla carta, ma un passaggio che de facto permetterebbe una vera e propria rivoluzione con la possibilità di cedere la protezione di attività economiche al ramo del contracting privato ed anche, appunto, l'opzione di un presidio privato a protezione di “personalità governative”, nonché di sedi diplomatiche<sup>17</sup>, con un alleggerimento della spesa militare pubblica, ed una maggior flessibilità operativa.

Le possibilità emergenti delineano un orizzonte decisamente vasto.

Dalla scorta convoglio, alla protezione del personale governativo e non-governativo, servizi d'intelligence e interpretazione linguistica, servizi di logistica fino alla sicurezza di siti strategici e d'impatto per l'immagine dell'Italia come la diga di Mosul in Iraq; implica un ripensamento da parte delle istituzioni e dare al settore civile la possibilità di sfruttare

---

<sup>16</sup> Il resoconto dell'iniziativa – a firma di Alessio Tricani – può essere consultato al seguente link <http://www.fondazioneicsa.info/2017/03/27/corsa-non-perdere-legge-lo-sviluppo-regolamentazione-delle-private-military-and-security-companies-italia/>

<sup>17</sup> Sempre secondo quanto emerso nel convegno la protezione di alcune ambasciate italiane sarebbe stata affidata alla compagnia britannica *AEGIS*.

ciò che lo Stato ha contribuito a formare durante questi anni di riorganizzazione militare: futuri professionisti della sicurezza.

Se lo stato vuole ridurre i costi fissi e variabili legati al personale militare professionista, le opportunità offerte dalle PSC e anche dalle PMC devono essere colte al balzo e in tempi rapidi in sinergia con l'attuazione del riordino delle carriere nelle forze armate (Tricani 2017).

D'altra parte, il tavolo di lavoro del convegno ha pure avuto cura di evidenziare le criticità e i rischi che fanno da contraltare alle suddette possibilità. In particolare, la minaccia di gare di appalto sottoposte a modalità inefficienti o che possano ledere la qualità dei servizi per vincere il giuoco ribassista sui prezzi, fino al rischio di sub-appalti illegali (Tricani 2017). Il settore dovrebbe riuscire a dimostrare la capacità di attenersi a "standard universali", oltre che alle linee guida "del Ministero degli Interni o della Difesa".

In definitiva, il modello virtuoso cui puntare sembrerebbe quello della "sicurezza partecipata" – corrispondente, nuovamente, ad una più liberalizzata forma dell'"Hybrid approach" (Cusumano, Ruzza 2015) – con i privati ad affiancare il settore militare pubblico a tutto vantaggio dell'interesse nazionale, avvicinandosi così al modello della "PMSC di stampo puro americano" (Tricani 2017).

### 3.1.3 Osservazioni conclusive

Come sottolineato da alcuni interventi presso la Camera dei Deputati, il fatto che il Convegno si sia svolto a fine legislatura non ne ha certamente amplificato la spinta propulsiva sui processi di legislazione (Cerruti 2017). Tuttavia, si è ritenuto importante arricchire il presente lavoro con i recenti spunti emersi grazie all'iniziativa, proposte che dimostrano la presenza – in Italia – non solo di una serie di analisti attenti all'evoluzione del fenomeno, ma anche di operatori del settore potenzialmente interessati ad una nuova svolta.

Un'indagine interessante era già stata condotta in precedenza, nel 2012, dalla *Commissione Difesa* del Senato<sup>18</sup> che aveva espresso l'auspicabilità di un'ulteriore flessibilizzazione della maritime security privata, nonché evidenziato la potenziale efficacia di un modello PMSC italiano ricalcato sull'esempio anglosassone e dunque dotato di un raggio d'azione esteso a

---

<sup>18</sup> Senato della Repubblica, Commissione Difesa, *Risoluzione*, Doc. XXIV, n.46, 2 ottobre 2012.

“servizi di sorveglianza e di presidio di opere e strutture realizzate all'estero dalla cooperazione italiana o dalle ONG nazionali” e a “servizi di protezione alle imprese italiane, in particolare quelle impegnate in settori strategici quale quello dell'estrazione e del trasporto delle risorse energetiche, nonché delle merci su nave” (E. Marchetti 2013:141).

Di fatti, la legislazione risulta ancora ferma ai ritocchi “di contorno” che abbiamo descritto nel capitolo 2. Dunque, il contracting privato italiano riguarda sostanzialmente i team privati a difesa delle imbarcazioni – le *Private Maritime Security Companies*. Nel prossimo paragrafo descriveremo le modalità operative generali di queste compagnie. Nel paragrafo conclusivo, invece, mostreremo i risultati di una raccolta di informazioni da noi direttamente svolta dinanzi ad alcuni operatori italiani del settore (toccando sia il piano burocratico-normativo che quello commerciale-operativo).

### 3.2 Come agiscono i team italiani di Sicurezza Marittima

A livello globale, l'utilizzo – da parte degli armatori – di compagnie di sicurezza private a bordo delle imbarcazioni per svolgere compiti di maritime security “prevale numericamente rispetto all'utilizzo di team militari” (E. Marchetti 2013:115). Anche l'Italia si è timidamente affacciata su questo nuovo panorama, adesso si darà conto di quelle che sono le modalità di azione dei team privati italiani imbarcati a protezione di navi.

Anzitutto, rammentiamo nuovamente che i contractor italiani delle *Private Maritime Security Companies* sono inquadrati nella categoria delle Guardie Particolari Giurate (GPG).

La squadra di GPG è composta da un numero variabile di effettivi, in un primo momento si richiedeva che i nuclei fossero composti da almeno 4 unità, il limite è poi stato abbassato a tre.

Un responsabile del team deve essere sempre indicato: a questo soggetto spetteranno le decisioni tattiche sull'operato del gruppo. Tuttavia, il controllo della nave e il comando sull'equipaggio sono rimessi in ogni caso al Comandante dell'imbarcazione – è bene ribadire questo punto con forza<sup>19</sup>.

Le guardie possono essere contattate presso un istituto di Guardie Giurate da parte dell'armatore od essere a tutti gli effetti assunte da una compagnia privata che stipula poi dei contratti con gli armatori. Come abbiamo notato in precedenza, le guardie in questione devono possedere il porto d'armi per armi a canna lunga (oltre ad appositi requisiti di palmares).

---

<sup>19</sup> L'approccio operativo tout court verrà approfondito al paragrafo 3.4.

Inoltre, per quanto riguarda l'uso della forza si è già accennato che è sottoposto ai comuni vincoli della legittima difesa fissati nel nostro ordinamento dall'art.52 del codice penale; la ricostruzione più specifica delle “regole d'ingaggio” da parte dei nuclei privati è stata svolta da Natalino Ronzitti (2011):

- Le guardie giurate possono utilizzare le armi in dotazione della nave, custodite in appositi locali e previa autorizzazione rilasciata all'armatore dal Ministero dell'Interno;
- Le guardie giurate possono disporre di proprie armi, acquistate o cedute in comodato. Per il loro possesso, acquisto e trasporto è necessaria l'autorizzazione del Ministero dell'Interno;
- L'utilizzo delle armi può avvenire solo entro i limiti delle acque internazionali: i team privati non possono servirsene nel mare territoriale altrui, ma possono impiegarle negli spazi marini al di là del mare territoriale (zona contigua, zona economica esclusiva);
- L'uso delle armi da parte delle guardie giurate trova la propria ragion d'essere nella legittima difesa, individuale e collettiva.

L'armatore può custodire armi a bordo dell'imbarcazione, a patto che sia anch'egli autorizzato dal Ministero dell'Interno: “Il numero delle armi imbarcate deve essere pari, al massimo, al numero delle GPG in servizio più due di riserva” (E. Marchetti 2013:136-137).

Il Ministero dell'Interno mantiene uno stretto controllo sui soggetti privati autorizzati a svolgere le funzioni di sicurezza. In particolare, notifiche su imbarchi e sbarchi – al pari di quelle sulle rotte di navigazione – debbono essere comunicate al Viminale (così come le informazioni sugli individui facenti, di volta in volta, parte dei nuclei). Mentre di pertinenza del Ministero della Difesa è la classificazione della *High Risk Area*, ed il riscontro della corrispondenza delle rotte con le zone marittime di rischio precedentemente identificate. Concorrono al monitoraggio le nostre Capitanerie di Porto ed il Ministero dei Trasporti (E. Marchetti 2013).

Ancora una volta, la stretta statale – anche su queste lievi forme di esternalizzazione – si dimostra tutt'altro che trascurabile.



### 3.3 Security pubblica e privata – Intervista a Franco Scialdone

Abbiamo raggiunto telefonicamente il Sig. Franco Scialdone, operatore del settore security e vigilanza con importanti esperienze all’attivo, e dotato peraltro di una profonda conoscenza del quadro normativo italiano e della situazione effettiva che all’atto pratico si presenta nel nostro paese. Di seguito ricapitoliamo i punti di maggior interesse emersi nel corso di questa conversazione.

Il Sig. Scialdone parte dalla fondamentale distinzione degli operatori di sicurezza privati italiani (GPG) rispetto alle “Bodyguard” strettamente intese. Secondo la normativa italiana il mestiere di guardia del corpo è “quantomeno *border line*: gli operatori possono proteggere *beni mobiliari e/o immobiliari* – secondo quanto espressamente stabilito dal Testo Unico delle Legge di Pubblica Sicurezza (TULPS)<sup>20</sup> – e da lì spesso se ne approfitta per fornire, tramite *escamotage* anche un servizio di protezione alle persone fisiche”.

Quando chiediamo se il settore italiano sia afflitto – come spesso sembra – da una preferenza aprioristica verso i servizi pubblici di sicurezza, Scialdone risponde così: “Sì, c’è una certa dose di pregiudizio ai danni della sicurezza privata. Il pubblico ingaggia personale molto competente – senza dubbio – ma anche i privati potrebbero mettere in campo ottime capacità se la normativa venisse finalmente aggiornata e la mentalità non fosse così pressapochista”.

Entrando più nello specifico ci viene fornito anche un raffronto quantitativo dei rapporti fra agenti pubblici delle forze di polizia ed operatori della sicurezza privata in vari paesi europei. “In Italia le società di vigilanza sono in difficoltà: a fronte di 42000 Guardie Particolari Giurate, disponiamo ad oggi di oltre 300000 agenti pubblici (saliamo oltre il mezzo milione di effettivi se si considerano anche i militari). Ben diversa è la situazione nei paesi del Nord Europa, in Gran Bretagna sono impiegati 150000 agenti di polizia e ben 230000 guardie private. Non a caso, la più grande società di sicurezza privata al mondo è la svedese *Securitas* che conta, da sola, oltre 335000 impiegati”.

Dunque, la ingessata normativa del nostro paese si conferma come un grave “freno a svantaggio della nostra economia e – nei settori strategici – persino un danno agli interessi nazionali”.

Il Sig. Scialdone cita emblematicamente una condanna emessa nei confronti del nostro stato da parte della Corte di Giustizia dell’Unione Europea (dicembre 2007), a causa della

---

<sup>20</sup> La normativa, puntualmente citata Sig. Scialdone, è stata da noi esemplificata al paragrafo 2.1.4 e segg.. Pertanto, si rimanda al Capitolo 2 per un quadro più approfondito.

insufficiente apertura del mercato del lavoro che si riscontrava nel settore della security, in danno anche ai lavoratori comunitari cittadini di altri paesi o ivi domiciliati e, pertanto, incompatibilmente con i Trattati dell'Unione. Fu quella spinta esogena a “portarci a modificare il TULPS ed il Regolamento di Esecuzione per permettere alle guardie giurate europee di operare nel nostro mercato”.

Oltre al ritardo normativo Scialdone addita anche “il pressappochismo di taluni operatori privati” come causa delle diffidenze nei confronti dell'esternalizzazione della sicurezza nel nostro paese. Riferendosi a situazioni da egli constatate, Scialdone cita ad esempio “la cattiva gestione – o in taluni casi addirittura l'assenza – della *Protective Security Advance*: vale a dire della fase di sopralluogo e analisi anticipata delle località e delle realtà sociali, da svolgersi con giorni (e finanche settimane) di anticipo rispetto alla messa in atto del servizio di sicurezza stesso”. Dunque, non tutti i mali sono da ascrivere al quadro giuridico: purtroppo “la professionalità di alcuni servizi offerti nel nostro paese lascia talora a desiderare”.

Portiamo la conversazione anche sull'argomento della sicurezza militare, e in particolare sulla Maritime Security (anche perché lo stesso Scialdone non può che riconfermare l'assenza di PMSCs italiane operative oltre i teatri dell'anti-pirateria su navi commerciali). “Anche nel caso della *maritime security* sono società inglesi a fare la parte del leone”. Ne approfittiamo, dunque, per chiedere cosa ne sarà della protezione su navi battenti bandiera italiana – o altre bandiere di stati-membri dell'Unione Europea – con l'effettivo avvento della *Brexit* per i security team imbarcati da aziende Inglesi. Dato che, la stessa regolamentazione italiana, per esempio, prevede la presenza di GPG con cittadinanza comunitaria come condizione di base per andare a comporre i nuclei operativi. Scialdone risponde che “siamo ancora in una zona grigia, e che anche la disciplina in questione dovrebbe essere oggetto delle difficoltose negoziazioni che si stanno attualmente svolgendo fra le istituzioni dell'Unione e il governo dello stato uscente”.

Per quanto, invece, riguarda i nuclei marittimi privati che si costituiscono in Italia, il Sig. Scialdone conferma quanto da noi finora rilevato. “Le compagnie di maritime security impiegano delle Guardie Particolari Giurate, con le tutte le conseguenze e le limitazioni che questo comporta”. Inoltre, commenta con una considerazione di fatto, “il settore dell'anti-pirateria offerta da privati costituisce un bacino di mercato al momento in fase di netta diminuzione, la recrudescenza che si riscontrava alcuni anni fa è oramai superata”.

Tirando le somme, lo stato di crisi del settore parrebbe richiedere – oggi più che mai – una revisione legislativa.

## 3.4 La Maritime Security – Intervista ad Alessandro Rossi

Per quanto riguarda più da vicino il settore della sicurezza marittima affidata ad operatori privati – anche italiani – ci siamo rivolti, per un'intervista, al Sig. Alessandro Rossi (*Ombra Security*), il quale è stato fra i pionieri del servizio di protezione marittima garantito privatamente da Ship Security Protection Teams (SSPTs). Anche questa seconda conversazione si è rivelata molto istruttiva. Inoltre, abbiamo avuto la possibilità di consultare materiali operativi, utili per fornire una percezione più applicata del settore della sicurezza marittima che nei paragrafi precedenti avevamo descritto in maniera perlopiù teorica.

### 3.4.1 Le fondamenta burocratiche

Per operare nel campo della maritime security occorre anzitutto superare un'apposita procedura di registrazione per la compagnia. Il gruppo deve disporre dell'approvazione di un Prefetto, fornire dati specifici alla Capitaneria di Porto e ottenere apposita licenza per il servizio. Inoltre, “è fatto obbligo – tra le condizioni – il disporre di un CSO (Company Security Officer) il quale ottiene la qualifica da parte della Capitaneria di Porto a seguito della frequenza ad un corso e del superamento di esami organizzati dalla stessa Capitaneria”. Il ruolo del CSO è quello di fungere da riferimento a terra, nonché responsabile per le operazioni della compagnia marittima; egli può essere coadiuvato da dei DCSO (Deputy Company Security Officers<sup>21</sup>). Ciò detto, il *Permesso* di operare deve essere accordato di volta in volta da parte delle specifiche Questure ai responsabili delle compagnie di sicurezza, anche in qualità di rappresentanti della società armatrice che ne commissiona l'operato.

Ad esempio, abbiamo avuto la fortuna di consultare un permesso di approvazione rilasciato dal Questore della Provincia di Venezia per un'operazione sulla rotta Dar Es Salaam-Fujairah<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> Ciò vale ai sensi di quanto stabilito dal Programma Nazionale di Sicurezza Marittima (PNSM), documento steso ed ufficializzato dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti.

<sup>22</sup> Altra “rotta calda” è la Muscat-Galle: abbiamo avuto l'opportunità di consultare un *Mission Report* di un'operazione di sicurezza marittima avvenuta proprio lungo questa rotta per conto di *Shield* “altra società coinvolta nei servizi, poi estromessa dal mercato per questioni legali” ci spiegano ad *Ombra Security*.

Il Permesso viene rilasciato visti i vincoli vigenti “ai sensi dell’art. 31 del TULPS” e in “relazione all’articolo 5 commi 5 e 5 bis del D.L. 12 Luglio 2011, n.107, convertito in legge 2 agosto 2011, n.130”<sup>23</sup>.

Dopodiché il Permesso va nello specifico, fornendo numeri di matricola e regole di gestione (imbarco, detenzione, sbarco delle “armi lunghe semiautomatiche”) ed anche i nominativi e numeri di porto d’armi dei singoli operatori imbarcati (dati che – per ragioni di privacy – sarebbe inopportuno divulgare in questa sede).

Per quanto riguarda la dimensione individuale, si tenga presente che “l’operatore – per l’appunto anche detto *contractor* – ha alle spalle una documentazione contrattuale, messa a punto dalla società di cui è membro per dotarlo di una specifica personalità giuridica propria, per di più ciascun contratto fornisce puntuali informazioni e contatti personali del soggetto in questione.

### 3.4.2 Il livello operativo

L’expertise e le conoscenze operative di Rossi ci hanno permesso di ricostruire le procedure effettive – standard ed eventualmente d’emergenza – messe in atto da uno Ship Security Protection Team.

Partiamo col sottolineare che “la compagnia si occupa di tutto: a partire dal trasferimento e pernottamento del team” ci spiega Rossi. “La squadra – una volta riunitasi in loco (spesso si tratta di porti del Mar Rosso o direttamente situati sul GoA [Gulf of Aden]) – parte a bordo di un’imbarcazione per raggiungere una Nave Armeria<sup>24</sup>” spiega Rossi. “Prima di partire con la spedizione, separandosi dalla nave armeria il team noleggia – sempre per tramite della compagnia – un kit standard che include, per ciascun effettivo: elmetti, giubbotti antiproiettile in kevlar, armi lunghe semiautomatiche<sup>25</sup> (calibro militare 7,62), contenitori sigillabili *pelican*

---

<sup>23</sup> Si tratta esattamente della legislazione da noi descritta e analizzata nel secondo capitolo, alla prova dei fatti tocchiamo finalmente con mano la tenuta e l’applicazione pratica dell’impianto normativo delineato.

<sup>24</sup> Le Navi Armeria sono imbarcazioni all’ancora in acque internazionali, che fungono da centri di raccolta dei team e – come dice il nome stesso – imbarco/sbarco e stazionamento delle armi. Le navi armeria sulla costa orientale del continente africano sono localizzate in una fascia di mare che va approssimativamente dalla Somalia fino alle Isole Comore.

<sup>25</sup> Durante la nostra permanenza presso lo studio di *Ombra Security*, ci è stato spiegato che il prezzo standard per il noleggio dei kit è mediamente di 500\$ giornalieri (sebbene partnership e conoscenze nel settore possano permettere di abbassare sensibilmente le cifre, anche fino al 50% di questo prezzo medio). In passato alcune compagnie – tra cui la britannica *Triskell* che abbiamo citato in precedenza (poi rinominata *G7*) – disponevano di grandi stock di armi lunghe e munizioni; tuttavia, il fatto che le armi proprie comportassero la necessità di coprire i costi di ricollocazione a fine rotta, nonché il noleggio del lotto per stazionamento in nave-armeria (stimabile in circa 8-10 dollari al giorno per ogni singola arma a canna lunga), uniti al calo dei costi di noleggio

per il trasporto di munizioni (oltre a materiale di supporto: telefono satellitare, binocoli, visori notturni, torce etc.) – in mare non ha senso utilizzare pistole, mentre l’uso di armi automatiche è fatto divieto”.

Venendo, invece, alla composizione dei team. Le squadre erano inizialmente costituite di 4 operatori, poi ridotti a 3 per motivi di costi e di sostenibilità della vita interna alla nave (spesso questi cargo sono omologati per equipaggi di poco superiori alla quindicina di unità). “Si è stabilito che il numero di tre operatori è comunque sufficiente alla gestione completa della sicurezza a bordo” afferma Rossi.

Un operatore sta in plancia-comando, operativo e in vedetta; gli altri due sono in turno di riposo (le 24 ore della giornata di viaggio sono di solito suddivise in sei turni da 4 ore ciascuno, o in otto turni da 3 ore).

Il primo operatore funge da Team Leader (TL), responsabile delle decisioni tattiche del gruppo. Il secondo operatore è generalmente un’unità paramedica, pertanto in grado di prestare soccorso agli altri membri del nucleo o, se del caso, al resto dell’equipaggio. In caso di situazione d’allerta o emergenza l’intero team è tenuto a raggiungere il ponte principale, alla presenza del TL e del comandante del naviglio.

Veniamo ora all’analisi della minaccia. La protezione anti-pirateria è garantita a fronte della possibilità di attacchi pirata da parte di gruppi criminali (di solito braccia operative di organizzazioni terroristiche che sfruttano la pirateria come fronte di drenaggio di risorse economiche – deprestando imbarcazioni ed eventualmente mettendole sotto sequestro<sup>26</sup>). I pirati si avvicinano alla nave-target a bordo di barchini veloci (*skiff*), la cui velocità supera ampiamente quella raggiungibile da un pesante cargo commerciale. I criminali a bordo dei barchini sono generalmente armati di kalashnikov (perlopiù *AK-47*) e spesso anche di lancia-razzi *RPG* che utilizzano per tentare di danneggiare la plancia di comando, cuore operativo dell’imbarcazione da depredate.

Effettuato il contatto visivo con la minaccia il TL contatta la organizzazione a terra, ma la prima cosa da fare è mettere all’erta un centro di controllo e gestione minacce della comunità internazionale: come ci spiega Rossi, “occorre inviare tramite telefono satellitare un segnale d’allarme alle centrali operative della comunità internazionale [tra queste *IMB piracy*

---

delle armi stesse, ha comportato la scelta della maggior parte delle companies di rivendere le proprie armi ed affidarsi ai suddetti servizi di noleggio in Kit.

<sup>26</sup> Le navi poste sotto sequestro, la cui richiesta di riscatto non è andata a buon fine, sono storicamente state utilizzate come Navi-madre – basi galleggianti,locate in acque internazionali, utilizzate come centri di smistamento dalle organizzazioni criminali. È ovviamente da una nave madre che i pirati fanno partire i loro barchini veloci.

*Reporting Center, UKMTO Dubai, EU NAVFOR\_MSC-Horn of Africa*<sup>27</sup>], tuttavia in alto mare l'avvicinamento della nave militare più prossima può richiedere intere giornate d'attesa". Nel frattempo, la nave dovrà fare ciò che è nelle sue possibilità per respingere l'assalto. Il comandante utilizza manovre elusive standard – cambiando la rotta, aumentando per quanto possibile la velocità della propria imbarcazione e, se possibile, movimentando le acque circostanti per mettere in difficoltà le manovre dei barchini in assalto. Al contempo, il team di sicurezza, cercherà di dissuadere gli individui ostili lanciando razzi di segnalazione o finanche sparando dei *warning shot*. L'uso diretto della forza è ammesso soltanto come *extrema ratio* e in funzione di legittima difesa (in maniera mirata, proporzionata, e solo se strettamente necessaria). È preferibile fare affidamento su difese passive: singole, doppie e addirittura triple concertine di filo spinato, barili disposti strategicamente, blocco delle scale e dei portelloni, nonché uso di idranti o addirittura evacuazione dell'intero equipaggio in cittadella (laddove l'armatore abbia previsto e richiesto la costruzione e l'approvvigionamento di questa speciale stanza di sicurezza d'emergenza).

Anche dopo l'eventuale rientro della minaccia il security team è tenuto a rimanere al massimo grado di allerta.

### 3.4.3 Il mercato attuale

Si cercherà, infine, di fornire una descrizione del mercato attuale della sicurezza marittima per il naviglio battente bandiera italiana.

I transiti a rischio – come si anticipava al paragrafo precedente – sono in fase nettamente decrescente (stimabili probabilmente in un centinaio di coperture annue nell'HRA). Le società che giocano un ruolo centrale sono, nel contesto italiano *Metro Security Express (MSE)*, *SKP group*, *Black Horse*, e la stessa *Ombra Security*. Altro giocatore di rilievo di questo mercato è *G7*<sup>28</sup>.

E in tutto questo verrebbe da chiedersi cosa ne sia stato dei Nuclei pubblici – una volta prioritari – messi a disposizione dal *Battaglione San Marco*. Rossi ci spiega che la

---

<sup>27</sup> La *High Risk Area* è quella citata in precedenza: Golfo di Aden, Corno d'Africa, Oceano Indiano.

<sup>28</sup> *G7* – come si accennava – è l'erede di *Triskell* (rinominata e ristrutturata per motivi di conflitto interno alla corporate governance), la società fondata da Max Cauchi con la lungimirante idea di affiancare i Nuclei Militari di Protezione. La situazione pressoché monopolistica messa in piedi da *Triskell* – allora ancora incorporata nel Regno Unito, come si faceva cenno nel capitolo precedente – è stata poi scalzata grazie proprio all'operato delle compagnie *MSE* e *SKP* che oggi si spartiscono la gran parte dei transiti da gestire.

sfortunata<sup>29</sup> storia recente ha finito per aumentare i timori del Ministero della Difesa, spingendolo ad un maggiore outsourcing privato. In sostanza, “l’approccio ibrido è stato progressivamente superato pervenendo alla fine ad una saturazione del mercato basata su servizi privati”.

---

<sup>29</sup> La vicenda, è opportuno sottolinearlo criticamente, non fu caratterizzata solo dalla sfortuna quanto piuttosto dalla sprovvedutezza. I professionisti del settore si chiedono ancora come il Ministero della Difesa abbia potuto congegnare un meccanismo in cui un civile è, *de jure* e *de facto*, posto a capo di un team militare italiano. E, del resto, se questa paradossale dissonanza non fosse mai stata partorita i Marò tristemente noti non sarebbero mai entrati in acque Indiane, come invece fecero per decisione del comandante civile (su suggerimento della società armatrice).

## Conclusioni

Siamo giunti alla fine di questo nostro percorso di studio.

In primo luogo, abbiamo analizzato la letteratura scientifica internazionale, la teoria politologica, la storia antica e recente del fenomeno dell'esternalizzazione dei servizi militari e di sicurezza. Abbiamo anche fornito una panoramica dell'industria attuale ed analizzato i trend che a livello globale caratterizzano il mercato delle *Private Military & Security Companies* (PMSCs).

In secondo luogo, si è offerta una descrizione ed esemplificazione del caso italiano. Questa sezione del lavoro ha toccato le tematiche politiche, legislative e giurisprudenziali del nostro paese. Su questa base si è ricostruito l'*outsourcing* che – per quanto lieve – ha caratterizzato la gestione della sicurezza nel nostro paese (Guardie Particolari Giurate, dapprima classiche, poi impiegate anche nella *maritime security*). Si è altresì ricostruita una classificazione paradigmatica delle differenti scuole di pensiero più o meno favorevoli alla privatizzazione della sicurezza e del settore militare.

Infine, nella parte conclusiva della tesi, si è studiata la recente situazione italiana da un punto di vista che fosse il più possibile pratico, operativo e aggiornato ai più recenti sviluppi (sia sul fronte burocratico, sia sul mercato che sul teatro d'azione). Con un *case study* tripartito abbiamo coperto diversi frangenti dell'attuale quadro italiano, con tangibili conferme della nostra ipotesi di base.

L'operazionalizzazione era necessaria per poter finalmente toccare con mano casi che troppo spesso la letteratura e le analisi pregresse avevano descritto ed analizzato in maniera eccessivamente teoretica (come è avvenuto in particolare per le *maritime security company* italiane e per le modalità della messa in atto dei loro servizi). L'aggiornamento era inevitabile, per dare conto di fondamentali innovazioni degli ultimi anni, che hanno nuovamente rimescolato le carte in tavola: prime fra tutte le più recenti svolte nel campo dell'anti-pirateria, e i contemporanei dibattiti su ipotetiche estensioni della privatizzazione. Ci auguriamo che l'inclusione di tali frangenti abbia contribuito a dare alla presente tesi un quadro quanto più inedito e pionieristico.

Non sarà sfuggito all'attenzione dei lettori, che in maniera pressoché uniforme, tutti questi strumenti e tutte queste prospettive esemplificate hanno confermato la presenza di una decisa spinta verso la privatizzazione. Non stiamo qui sostenendo che tale trend sia un dato positivo, quanto piuttosto un dato fattuale che ci siamo limitati a registrare (assieme alle sue cause e ai suoi effetti) sotto le più diverse forme: le vicende internazionali volte all'esternalizzazione



che dalla Guerra fredda non hanno conosciuto freni al loro incremento, gli aumenti stellari del fatturato complessivo dell'industria, così come (a livello nazionale) l'avvento della sicurezza marittima privata in Italia e la proposta di un'estensione di tali regimi ai teatri di terra – dalla *close protection* per personalità governative alla scorta per sedi diplomatiche e siti industriali pubblici e privati locati all'estero (proposta veicolata recentemente dal *Convegno ICOSA 2017*). Ebbene, tutte queste forme sono evidenti prove a sostegno dell'ipotesi da noi avanzata: l'industria delle PMSC è ancora nella fase ascendente della propria parabola di sviluppo, specie nella penisola italiana che comincia solo adesso a ricalcare percorsi simili a quelli intrapresi nell'ultimo trentennio da paesi come gli Stati Uniti ed il Regno Unito in primis, ma anche da Sudafrica, Israele e Russia, nonché – seppur con tutti i distinguo del caso – da altri stati dell'Europa continentale quali Francia, Spagna, Belgio.

Questa nostra trattazione, dunque, non pretende di dimostrare – come affermò Ronald Reagan – che “le menti migliori non sono negli uffici governativi. Se ve ne fossero il mondo degli affari le assorbirebbe prendendole per sé”. Ben più umilmente il nostro compito è stato quello di dimostrare, senza giudizi etici, che lo slancio della privatizzazione del settore militare detiene – e continuerà a far valere – un'energia cinetica notevole. Un'energia con cui la politologia accademica, il diritto internazionale, gli studi strategici e i leader politici dovranno continuar a fare i conti.

## Bibliografia

‘Corporate Security – Risk Returns’, *The Economist*, 18 Novembre 1999. Retrieved from <https://www.economist.com/node/260443>

Abrahamsen, R., Williams, M.C. (2011) *Security Beyond the State - Private Security in International Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Adams, T.K. (1999) ‘New Mercenaries and the Privatization of Conflict’, *United States Army War College Quarterly* 29 (2): 103-116.

Avant, D. (2004) ‘The Privatization of Security and the Change in the Control of Force’, *International Studies Perspectives* 5 (2):153-157.

Bevilacqua, G. (2014) ‘The Montecristo Case’, *Italian Yearbook of International Law* XXII:39-57.

Caffio F., Ronzitti M. (2012) *La Pirateria: che fare per sconfiggerla?* Osservatorio di politica internazionale. Roma: Istituto di Affari Internazionali. Retrieved from [http://www.parlamento.it/application/xmanager/projects/parlamento/file/repository/affariinternazionali/osservatorio/approfondimenti/Approfondimento\\_44\\_IAI\\_Pirateria.pdf](http://www.parlamento.it/application/xmanager/projects/parlamento/file/repository/affariinternazionali/osservatorio/approfondimenti/Approfondimento_44_IAI_Pirateria.pdf)

Caldwell, G. (2012) ‘Private Security and Armed Military Guards: Minimizing State Liability in the Fight against Maritime Piracy’, *RUSI Journal* 157 (5):16-20.

Cerruti, F. (2017, marzo 28). Convegno ICOSA: anche l’Italia deve avere compagnie di sicurezza private. *Analisi Difesa*. Consultato in data giugno 2, 2018, da <http://www.analisedifesa.it/2017/03/convegno-icsa-anche-litalia-deve-avere-compagnie-di-sicurezza-private/>

Chesterman, F., Lehnart, C. (2007) *From Mercenaries to Market: The Rise and Regulation of Private Military Companies*. Oxford: Oxford University Press.

Contamine, P. (1984) *War in the Middle Ages*. New York: Basil Blackwell.

Creveld, van M. (1999) *The Rise and Decline of the State*. Jerusalem: Hebrew University of Jerusalem.

Cusumano E. e Ruzza S. (2015) ‘Contractor as a Second Best Option: The Italian Hybrid Approach to Maritime Security, Ocean Development & International Law’, *Ocean Development and International Law* 46 (2):111-122.

Cusumano, E. e Kinsey, C. (2014) ‘Bureaucratic Interests and the Outsourcing of Security. The Privatization of Diplomatic Protection in the United States and the United Kingdom’, *Armed Forces & Society*. Advance online publication, retrieved from <http://dx.doi.org/10.1177/0095327X14523958>

Di Gaspare, G. (2003) *Diritto dell’economia e dinamiche istituzionali*. Firenze: Cedam.

Dunigan, M., Peterson, U. (2015) *The Markets for Force: Privatization of Security Across World Regions*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.

- Ettinger, A. (2011) 'Neoliberalism and the rise of the private military industry', *International Journal* 66 (39):743-764.
- Fitzsimmons, S. (2013) When Few Stood against Many: 'Explaining Executive Outcomes' Victory in the Sierra Leonian Civil War', *Defense Studies* 13 (2):245-269.
- Gaiani, G. (2013) 'Mercantili italiani, via libera alle guardie private. Ma solo se i marò non bastano', *Il Sole 24 Ore*, 4 agosto. Retrieved from <http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2013-08-04/mercantili-italiani-arrivano-guardie-184602.shtml?uud=AbCgsHKI>
- Galli, A. (2014) 'Security, arrivano da Milano le prime sentinelle anti pirati', *Il Corriere della Sera*, 3 settembre. Retrieved from [https://milano.corriere.it/notizie/cronaca/14\\_settembre\\_03/security-arrivano-milano-prime-sentinelle-anti-pirati-e6ffd97a-3333-11e4-9d48-ef4163c6635c.shtml](https://milano.corriere.it/notizie/cronaca/14_settembre_03/security-arrivano-milano-prime-sentinelle-anti-pirati-e6ffd97a-3333-11e4-9d48-ef4163c6635c.shtml)
- Greco, E. (2005) Il ricorso italiano alle Maritime Security Companies e ai Nuclei Militari di Protezione in funzione antipirateria NON RITROVATO
- Griffith, G.T. (1968) *The Mercenaries of the Hellenistic World*. Groningen, The Netherlands: Boom's Boekhuis N.V.
- Joachim, J. et alii (2018) 'Twittering for talent: Private military and security companies between business and military branding', *Contemporary Security Policy* 39 (2).
- Krahmann, E. (2010) *States, Citizens and the Privatization of Security*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Leso, L. (2017, febbraio 15). Contractor: è tempo che anche l'Italia abbia le sue PMSC. *Analisi Difesa*. Consultato in data giugno 2, 2018, da <http://www.analisedifesa.it/2017/02/contractor-e-tempo-che-anche-litalia-abbia-le-sue-pmscc/>
- Lock, P. (1998) 'Military downsizing and the growth in the security industry in Sub-Saharan Africa', *Strategic Analysis* 22 (9).
- Loesche, D. (2016), 'Contracted Security', retrieved from <https://www.statista.com/chart/4440/private-military-and-security-company-sector/>
- Mandel, R. (2002) *Armies without States: The Privatization of Security*. Boulder, CO: Lynne Rienner.
- Marchetti, C. (2015) *Private Military/Security Companies: la regolamentazione italiana nel contesto internazionale*. Retrieved from <http://dspace.unive.it/bitstream/handle/10579/8244/829517-1203143.pdf?sequence=2>
- Marchetti, E. (2013) *Private Military and Security Companies: il caso italiano nel contesto internazionale*. Roma: Edizioni Nuova Cultura.
- Markusen, A. (2003) 'The Case Against Privatizing National Security', *Governance – An International Journal of Policy, Administration, and Institution* 16(4):471-501.
- Ministero della Difesa (2011) *Protocollo di Intesa tra Ministero della Difesa e Confederazione Italiana Armatori (Confitarma)*.

- Mockler, A. (1969) *Mercenaries*. London: McDonald and Company.
- Nozick, R. (1974) *Anarchy, State, and Utopia*. New York: Basic Books.
- Oatley, T. (2015) *International Political Economy*. Abington: Routledge.
- Ønsten, A. G. (2001) *UN Use of Private Military and Security Companies: Practices and Policies*. SSR Papers n.3, Ginevra.
- Orizio, P. (2017, aprile 17). Futuro roseo per i contractors delle PMSC. *Analisi Difesa*. Consultato in data giugno 2, 2018, da <http://www.analisdifesa.it/2017/04/futuro-roseo-per-i-contractors-delle-pmsc/>
- Pelton, R.Y. (2007) *Licensed to Kill: Hired Guns in the War on Terror*. New York: Three Rivers Press.
- Peterson, U. (2014) 'The Impact of Mercenaries and Private Military and Security Companies on Civil War Severity between 1946 and 2002', *International Interactions – Empirical and Theoretical Research in International Relations* 42 (2):191-215.
- Peterson, U. (2018) 'The Force of Relationships: The Influence of Personal Networks on the Market for Force', *European Security* 27 (1):98-113.
- Rathmell, A. (1998), 'The Privatization of Intelligence: A Way Forward for European Intelligence Cooperation', *Cambridge Review of International Affairs* 11 (2).
- Ronzitti, N. (2011) 'Un passo avanti per la tutela delle navi italiane, ma troppa cautela nella legge di conversione', *Guida al Diritto* n.43, 29 ottobre 2011.
- Ronzitti, N. (2016) *Introduzione al diritto internazionale*. Torino: G. Giappichelli Editore.
- Ruzza, S. (2013) 'Keeping or Selling Stock?', In *Commercialising Security in Europe: Political Consequences for Peace Operations*, a cura di Anna Leander, 181-201, London and New York: Routledge
- Sabbioni, P. (2016) *Istituzioni di Diritto Pubblico*. Torino: G. Giappichelli Editore.
- Saner, E. (6 febbraio 2016) 'The return of the dogs of war: what's it like to be a soldier for hire', *The Guardian*. Retrieved from <https://www.theguardian.com/uk-news/2016/feb/06/the-return-of-the-dogs-of-war-whats-it-like-to-be-a-soldier-for-hire>
- Scahill, J. (2008) *Blackwater: The Rise of the World's Most Powerful Mercenary Army*. New York: Public Affairs Books.
- Sethi, A. (23 Gennaio 2013) 'Military contracting: our new era of corporate mercenaries', *The Guardian*. Retrieved from <https://www.theguardian.com/commentisfree/2013/jan/23/military-contracting-corporate-mercenaries>
- Shumacher, G. (2006) *A Bloody Business – America's Warzone Contractors and the Occupation of Iraq*. St. Paul, MN: Galtier Plaza.
- Singer, P.W. (2003) *Corporate Warriors – The Rise of the Privatized Military Industry*. New York: Cornell University Press.
- Singer, P.W. (2005) 'Outsourcing War', *Foreign Affairs* 84 (2).

Singer, P.W. (2007 [2003]) *Corporate Warriors – The Rise of the Private Military Industry* (Updated Edition). New York Cornell University Press.

Tondini, M. (2013) ‘L’impiego di NMP e Guardie Giurate in funzione antipirateria: Poteri di Arresto e Uso della Forza’, *Rivista Marittima* 46 (1):32-42.

Tricani, A. (2017, marzo 27). Una corsa da non perdere: una legge per lo sviluppo e la regolamentazione delle Private Military and Security Companies in Italia. Fondazione ICISA. Consultato in data giugno 2, 2018, da <http://www.fondazioneicsa.info/2017/03/27/corsa-non-perdere-legge-lo-sviluppo-regolamentazione-delle-private-military-and-security-companies-italia/>

Waltz, K. (1979) *Theory of International Politics*. New York: McGraw Hill.

Weber, M. (1999, [1922]) *Economia e società*. Torino: Einaudi.

## Summary

The purpose of this study is to describe and analyze the recent and current development of the Private Military and Security Companies (PMSCs) sector: both at the international level and in the Italian scenario. Our hypothesis being that the industry will continue to grow abroad and will finally reach the Italian legal and territorial space (with a more complete framework, broader than the one limited to private maritime security, that the country currently assumes), we examine the existing academic literature, retrace our national legal frameworks and produce an original case study to evaluate the private military industry and its possibilities that may keep growing for years to come.

In the first chapter we provide a general description of the PMSCs phenomenon, summarizing the main ideas and concepts stated by the international academic literature.

Firstly, we build a theoretical analysis concerning the privatization of the use of the force; i.e. the end of the Weberian monopoly on the use of force, which was held by *state actors* for centuries, since the Peace of Westphalia. Besides, we succinctly show the legal and political consequences of this recent private corporate rise.

Secondly, we provide a brief historical reconstruction of classical mercenarism. In so doing, we exemplify the ancient, medieval and modern phases of the phenomenon. Furthermore, we explain the formal distinction between this form of privatization and the technical PMSCs development that more directly concerns our thesis.

Thirdly, we describe the supply and demand interaction related to the PMSCs sector. The market supply is categorized using Peter Warren Singer's famous "Tip of the spear Typology" (2003, 2007), which divides the types of companies into "Military Provider Firms", "Military Consultant Firms" and "Military Support Firms" (we enumerate and analyze the main features for every single group and, also, give some examples of corporations for each category). Additionally, we enumerate different methods for providing classifications (e.g. the firms' size, or the kinds of theater within which the firms are capable to work). Then, the supply side being schematized, we also sketch the market demand, and enumerate the main traits of the (non-perfectly) competitive market of the private military firms.

Lastly, the chapter's conclusion has been devoted to outlining the current situation at the global level. We provide a quantitative estimate of the industry's annual revenue and report a percent distribution based on the "types of services provided" (Loesche 2016), alongside some other qualitative characteristics of the market.

The second chapter is focused on the Italian landscape. At the beginning we describe the historical approach that our state's institutions embraced to keep the Weberian monopoly under a tight form of control. Secondly, we trace the legal outline concerning classic mercenarism and modern private contracting in Italy. Moreover, we considerate the Italian Courts' decisions and the national cases related to military contracting and similar subjects (particularly, the *Enrica Lexie* case and the Quattrocchi case).

We analyze the central piece of the Italian legislation on the area of public security: the TULPS (*Testo Unico delle Leggi di Pubblica Sicurezza*) which is extremely relevant when it comes to drafting the national framework concerning both public and private security.

Also, we strictly pay attention to Law 130/2011 and its legal and factual consequences on the private approach to maritime security. Thus, we focus on the use of both private *Maritime Security Companies* (that employ private security agents, as they are recognized by the TULPS: guards that are more formally known as GPG, *Guardie Particolari Giurate*, in the Italian context) and public Vessel Protection Detachments (VPDs) for the security detail of Italian ships in international waters – “the Italian hybrid approach” as Cusumano and Ruzza put it (2015). We also draw a classification of the main theoretical approaches to the privatization of security, including both optimist and pessimist analyses (ones which can be found in the Italian, as well as in the international, debate).

In the final chapter, we present our case study about the current Italian situation. The section is divided into three different researches.

The first one, concerns the recent debate which has been developed in the country, particularly through the ICSA round table meeting of 2017, hosted by the Italian Parliament. We summarize the main ideas highlighted during this initiative which saw the participation of academics and journalists, as well as people from the political and military contexts. The arguments have been described by means of three sub-sections: a) economic and strategic considerations; b) normative and implementation considerations; c) final observations.

The second part of the case study provides an accurate outline of the operational rules and standards related to Italian private Vessel Protection teams. We enumerate some important characteristics of the Private Security teams' actions, as well as many operational regulatory norms: interestingly enough, this framework is an heterogenous one. On the one hand, it is composed by International Law norms (especially, as it can be easily anticipated, by the Law of the Sea norms), on the other hand by some national Italian laws (i.e. the aforementioned “TULPS” and our criminal law code).

The last sub-paragraph will reach a still more operational level, describing the findings we obtained through two interviews with a couple of Italian experts: one related to the world of public and private security in Italy (with a specific focus on the Italian regulation and the value of Security Advising) and the second one concerning maritime security. The aim of this last, very specific, section is the one to produce current, practical and operational research and to assign innovative traits to our work. Also, these kinds of characteristics are particularly necessary, because it is extremely difficult to develop some relevant practical research when it comes to studying a business market which is often tainted by a remarkable professional jealousy, or even by a certain amount of secrecy.

The first interviewee – Franco Scialdone – provided us with interesting information about the current national and European framework. We consulted him both because of his prominent expertise over the Italian regulatory framework and because of his long experience in the security field. We also discussed current themes like the alleged effects of *Brexit* on the European Union security market, or the practical consequences of the most recent Italian legislation on the private security agents.

The second interview was held at the *Ombra Security* headquarters. This Italian company provides both standard security services and private *Ship Security Protection Teams* (SSPTs) for vessel protection missions. Thus, this firm – also, thanks to the helpfulness shown by Alessandro Rossi – proved to be the perfect representative to trace a more operational framework of what private maritime security companies actually do (both in regular cases and in emergency situations). Consequently, we gathered specific and interesting information concerning what a maritime security detail detachment does, how it carries out its role, in which contexts and by which means (e.g. we provided a specific description of the military weaponry and support tool-kits that these team employ, an example of operational permission – granted by an Italian *Questura* – and even some practical examples of shipping routes protected by private teams in the *High Risk Area*, HRA: represented by the Gulf of Aden, the Somalian coast area and a portion of the Indian Ocean). In the next, and final sub-section, we briefly described the current Italian market for maritime security also enumerating its main business players, like *G7*, *SKP group*, *Metro Security Express*, *Black Horse*, and *Ombra Security* itself.

In conclusion, our findings – both at the theoretical and operational level – confirm the tendency, and possibly the necessity, to enhance the outsourcing of security.

Every tool we have used and each perspective we have compared shows us a proof of our starting hypothesis: the extent of the national and international market of the Private Military and Security Firms is still in the rising phase of its development. We did mean to ensemble a



normative theory: the aim of our study was the surely humbler one to demonstrate the stability, and possibly the incoming increase, of a factual economic and political trend.