

Aree a rischio Regole per gli imprenditori

Libia & Co La sicurezza, un affare per le imprese

DI FRANCESCO BATTISTINI

Una carovana di tre auto blindate, sei *contractor* armati, una spedizione d'una decina d'ore nel deserto per incontrare un capo villaggio, negoziare il negoziabile e andarsene. L'azienda italiana aveva pagato senza sconti, 20 mila dollari per una giornata, ma solo in seguito aveva scoperto che le blindature delle jeep potevano resistere al massimo a un calibro 9, non ai kalashnikov. Che il corteo aveva alzato un polverone di polemiche fra le tribù. Che l'interlocutore libico alla fine s'era trovato in difficoltà, dovendo spiegare agli amici il perché di quella parata d'occidentali armati. E che sui *social* arabi era partito il tamtam: popolo libico, guardate gli italiani con che paura vengono qui.

«Chi entra in Libia, spesso lo fa in questo modo — dice Christian Persurich, esperto di sicurezza —. Compra improbabili "pacchetti-scorta" e spende tre volte più del necessario. S'illude d'essere al sicuro». Finché c'è guerra, (non) c'è speranza di far affari. Lo sanno le 126 imprese italiane che lavoravano nell'era Gheddafi e oggi si trovano con cantieri deserti, contratti interrotti, crediti da incassare. Però in sei anni di guerra civile, al costo di rapimenti e uccisioni, nessuna azienda ha mollato un mercato dalle potenzialità enormi. E con l'arte più dell'arrangiarsi che del premunirsi, tutte hanno continuato a mandare uomini in Libia.



«Come operare in scenari sensibili o critici?»: in un seminario organizzato oggi a Roma dalla Camera di commercio italo-libica per la prima volta saranno chiamati a parlare gli uomini che conoscono quel mondo e che propongono un approccio diverso al concetto di sicurezza. È la cosiddetta *proactive security*, un modo nuovo di tutelare le vite di chi non può non andare in Libia o in

Siria, in Iraq o nell'Africa più feroce. «evitando ove possibile sia l'approccio troppo muscolare dei *contractor* stile anglosassone, sia l'improvvisazione». Persurich è un collaboratore dell'istituto Transcrime della Cattolica di Milano, passato per i Ros che catturarono gli ultimi brigatisti, e dà voce a questo metodo: assieme a Gianluca Tirozzi, esperto del mondo islamico con un trascorso nell'antiterrorismo del ministero della Difesa, e a Massimo Franchi, consulente strategico di multinazionali ed esperto di negoziazione nelle organizzazioni militari, ne tratta con Fm Engineering srl, startup specializzata in questo tipo di formazione.

«La Libia ha le dimensioni dell'Alaska e la popolazione del Lazio — dice Franchi —, è un mercato sotto casa che nel 2010 valeva sei miliardi di euro, petrolio escluso, e che l'Italia non può permettersi di abbandonare ad altri». Nel Paese non c'è un solo angolo sicuro: come possono fare gli imprenditori, ora che gli italiani hanno riaperto l'ambasciata a Tripoli (in foto, l'ambasciatore Giuseppe Perrone) e sono i più esposti? «Servono indicazioni concrete — spiega Persurich —. Dal registrarsi alle autorità diplomatiche, cosa che molti non fanno, all'affidarsi a reti informative aggiornate; dal valutare rischi, al fare un piano d'emergenza. In tre giorni di corso, s'insegna al dipendente come comportarsi e vestirsi, a valutare il linguaggio del corpo. Bisogna imparare le tradizioni e l'arte di negoziare, capire se si è pedinati, riconoscere chi è armato, affrontare i check-point, abituarsi a comunicare senza *social* né cellulari». Sottovalutare il rischio ha costi altissimi: «Basti pensare ai riscatti pagati — aggiunge Franchi — o alla reputazione perduta dalle aziende coi sequestri». Regola prima: «Buttare via i manuali di teoria scopiazzati da Google, evitando il fai da te. La sicurezza è un investimento sulle vite: perché rischiare la parte più preziosa del capitale?».