

► DIFESA DELLA SOVRANITÀ

Così i contractor stranieri fregano l'Italia

Le nostre imprese sono costrette a cercare vigilantes fuori dai confini, data l'assenza di leggi che regolino tale professione. L'ampia presenza nel settore di uomini legati all'intelligence, tuttavia, rischia di generare pericolose fughe di informazioni

di **MARCO LOMBARDI**
e **MAURO PASTORELLO**

■ La guerra è profondamente cambiata in questi - quasi - primi vent'anni di millennio: se qualcuno sperava che ci si ammazzasse meno, ha sbagliato. In realtà, la guerra ibrida in corso ha moltiplicato i conflitti in una forma poco regolamentata: avrete notato che le guerre si fanno senza mai dichiararle? E avendo sul campo diplomatici e militari, una volta inconciliabili? Insomma, guerre senza regole con nuovi attori che si confrontano. Questa incertezza ha aumentato la domanda di sicurezza e moltiplicato le minacce, per loro caratteristiche e tipologie, da cui l'apertura di nuove professioni e nuovi mercati.

ASSENZA DI REGOLE

Intorno alla figura del «contractor» si sono intesuti racconti che incrociano visioni molto diverse, spesso scorrette, ma che testimoniano un grande ritardo normativo nell'interpretare uno scenario che, soprattutto noi italiani, dobbiamo regolare con urgenza. Perché ci stiamo rimettendo alla grande. Le nostre aziende strategiche devono preoccuparsi dei loro uomini nelle aree di cri-

si. Ma così anche Ong, giornalisti e tutti quei comparti che lavorano dall'Africa al Sud America, in tutti quei Paesi dove il controllo locale non è garantito dalle istituzioni. Spesso la presenza in queste aree non è breve e le commesse girano intorno al paio d'anni almeno, per arrivare a lunghe presenze stabili nel tempo.

La guerra «ibrida» moltiplica i conflitti e anche la necessità di difendersi ovunque

Ciò che impone alcune riflessioni riguarda la scelta dei provider di security, designati a svolgere le attività sul campo, in favore di tecnici e operai, manager, direttori ed executives.

IN RITARDO

L'Italia, come sottolineato, è in ritardo perché la normativa non prevede queste funzioni né imprese che le possano legittimamente offrire e, pertanto, si va a cercarle all'estero: dunque all'estero ci vanno sia gli italiani impiegati a prestare sicurezza sia le aziende italiane, che contrattano imprese straniere per garantire loro sicurezza.

In pratica ci stiamo facendo male da soli.

Come si può immaginare, dietro questi provider internazionali, infatti, trovano posto moltissimi ex funzionari di apparati di intelligence anglosassone, americana e francese.

Fin qui nulla di male. Anzi, si potrebbe pensare ad una garanzia di efficienza. I dubbi sorgono quando l'attenzione viene concentrata non sui servizi specifici erogati, ma sulla gestione delle informazioni a essi connesse.

IL NODO INFORMATIVO

Per esempio, durante la definizione di un dispositivo di sicurezza per una nostra grande azienda in un'area critica africana, vengono condivise informazioni preziose su destinazioni finali, motivazioni degli spostamenti, tipologia di perso-

nale coinvolto, agende dettagliate con riferimenti di sedi di partner e di clienti: ovviamente tutto, per costruire le adeguate misure. Ma che fine fanno queste informazioni? Pochi ci badano, quello che importa è avere la trasferta sicura. Eppure quelle informazioni sono un tesoro, un valore aggiunto importantissimo che diventa un premio importante per le agenzie di sicurezza straniera: in certi casi una «mancia» che vale di più dello stipendio.

CONCORRENZA SLEALE

Se pensiamo a chi opera (in modo assolutamente legittimo e con elevati livelli di professionalità, sia chiaro) nella gestione di queste security company, non è poi così impensabile che tutte le informazioni raccolte arrivino direttamente all'azienda competitor

del Paese di riferimento.

In pratica, con il sistema normativo che abbiamo, le aziende italiane, costrette a comprare sicurezza all'estero, regalano informazioni ai paesi nostri competitor. A tutto ciò è necessario aggiungere che in paesi come la Gran Bretagna, Stati Uniti e Francia, gli apparati di intelligence nazionali fanno

Le security company possono passare dati ad aziende rivali per motivi geopolitici

vere e proprie azioni di business intelligence in favore delle proprie aziende critiche che operano all'estero e vi è un fitto scambio di informazioni con i security provider che poi, operativa-

mente, eseguiranno i servizi di tutela all'estero.

SCELTA OBBLIGATA

Come si spiega quindi la scelta di convergere sulle agenzie straniere da parte delle nostre imprese? Non è la convenienza economica né la professionalità che ci fa estero-fili: gli italiani sanno essere competitivi su entrambi i fronti. La scelta è obbligata perché le norme nazionali impediscono queste attività al livello necessario per confrontarsi su un mercato internazionale molto evoluto e competitivo.

Forse è il momento di affrontare la questione seriamente, con tranquilla serietà e un po' di coraggio, senza gelosie tra le parti, per superare le vecchie visioni con cui «si appaltava la guerra».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

