

Roberto Rezzo

IRAQ affari e bugie

L'escalation della violenza ha capovolto il destino di aziende giunte a Baghdad nella speranza di trovare l'Eldorado. «Se la situazione non cambia si torna a casa», spiega il portavoce di una ditta



Per ammortizzare l'imprevisto bisogna essere in attività ben diversificate, come la fornitura di cibo ai soldati Usa. Proprio quello che fa la società diretta fino a pochi anni fa dal vice presidente Cheney

Il caos Iraq brucia il business della ricostruzione

Molte piccole imprese stanno pensando di lasciare il Paese. Ma la Halliburton resiste

NEW YORK Una trentina di dipendenti uccisi e sette ufficialmente dispersi fanno buon gioco alla campagna lanciata da Halliburton per far dimenticare gli scandali sugli appalti in Iraq. Mentre serrati bollettini di guerra aggiornano d'ora in ora sull'incalzare di scontri a fuoco e sanguinosi attentati, un portavoce della società affida a un comunicato stampa la seguente dichiarazione: «Ogni giorno i nostri uomini mettono a repentaglio la propria vita per servire le forze armate degli Stati Uniti e far avanzare il processo di ricostruzione irachena». Sul tema seguono spot televisivi e annunci pubblicitari a pagamento su tutti i principali mezzi d'informazione. Come ha scritto il quotidiano *Usa Today*, «Nessuna compagnia ha più da fare in Iraq di Halliburton. Nessuna compagnia in Iraq ha tanto da fare per ripulire il proprio nome».

Sin dall'inizio dell'occupazione militare, il gruppo texano ha fatto la parte dell'asso pigliatutto nelle commesse del Pentagono, e senza mai dover partecipare a una gara d'appalto. Il valore totale dei contratti stipulati direttamente con Halliburton o con le sue consociate - secondo i dati ufficiali del governo - ammonta a oltre nove miliardi di dollari su uno stanziamento complessivo valutato ad oggi in circa 18,6 miliardi. Il sospetto di un trattamento di favore - per gli stretti legami della società con la Casa Bianca - sistematicamente rilanciato dall'opposizione democratica al Congresso potrebbe essere facilmente liquidato dal fatto che l'America è in piena campagna elettorale. Eppure hanno protestato a viva voce persino le associazioni degli industriali. Il motivo è presto detto: presidente e amministratore delegato di Halliburton, prima che si trasferisse armi e bagagli alla Casa Bianca, era l'attuale vice presidente Dick Cheney.

Le polemiche trovano conferma nelle dichiarazioni dei redditi pubblicate - ai sensi di legge - dal presidente Bush e dal suo vice. Cheney ha continuato a percepire dalla Halliburton, dopo averne lasciato la guida, 178.437 dollari all'anno, a titolo di «compenso differito». La Casa Bianca ha respinto con sdegno l'accusa che questa possa essere in qualche modo la contropartita per prestare un occhio di riguardo: «Il compenso è stato pattuito in maniera finale e irrevocabile e non è in relazione all'andamento dei profitti societari».

Un'idea imparziale di come girino gli affari per Halliburton dall'inizio della guerra in Iraq si può trarre dagli indici di Borsa: in un anno la quotazione a Wall Street del titolo è balzata da 20,61 a 29,88 dollari, un incremento superiore a quello registrato da qualsiasi comparto industriale sulla piazza di New



Un soldato di guardia a un pozzo petrolifero vicino Bassora

successore di Paul Bremer

John Negroponte in pole position come ambasciatore Usa a Baghdad

WASHINGTON John Negroponte, attualmente rappresentante permanente degli Stati Uniti presso le Nazioni Unite, è in pole position per diventare il primo ambasciatore americano in Iraq dopo il crollo del regime di Saddam Hussein.

A scriverlo è stato ieri il *New York Times*, citando fonti dell'amministrazione americana,

secondo cui alla fine la scelta di Bush - che verrà resa nota nei prossimi giorni - per l'importantissimo incarico cadrà sul diplomatico di carriera, che al momento della conferma al Senato tre anni fa come ambasciatore all'Onu aveva dovuto affrontare le accuse delle organizzazioni per i diritti umani per il ruolo da lui svolto in America Centrale negli anni ottanta, quando era am-

basciatore in Honduras. Sono settimane che a Washington impazza il toto nomi - fra i quali quello di Paul Wolfowitz, numero due al Pentagono e regista del dopoguerra, e Robert Blackwell, attuale direttore dell'ufficio Iraq della Casa Bianca - per quella che viene considerata, fuori dal linguaggio ufficiale, la poltrona del successore di Paul Bremer, attuale amministratore civile dell'Iraq. Il 30 giugno, data alla quale è in calendario il trasferimento dei poteri agli iracheni, dovrebbe scadere il mandato di Paul Bremer, l'attuale proconsole americano in Iraq, indicato come possibile futuro segretario di Stato in caso di rielezione del presidente Bush, il 2 novembre. Negroponte, 64 anni, verrebbe così premiato da Bush per la sua gestione della crisi

irachena al palazzo di Vetro, dove - almeno così la vedono gli Usa - riusci ad ottenere l'unanimità su una risoluzione del Consiglio di Sicurezza che chiedeva a Saddam il rispetto delle altre risoluzioni Onu. Il trasferimento dei poteri agli iracheni, il 30 giugno, viene considerato da molti analisti come puramente simbolico, con l'ambasciatore americano, che sarà il più grande sede diplomatica americana all'estero, con 3mila dipendenti e la maggiore stazione Cia del mondo. «Il 30 giugno è una data in gran parte simbolica, essenzialmente quel che succederà il 30 giugno sarà la trasformazione della Cpa in un'ambasciata» ha dichiarato recentemente Joseph Nye, ex assistente segretario alla Difesa dell'amministrazione Clinton.

York. Eppure non è che l'Iraq si sia rivelato quella miniera d'oro che l'amministrazione Bush voleva far credere per alimentare facili consensi sullo scoppio del conflitto. Strizzando l'occhio ai mercati internazionali, si prometteva una valanga di petrolio a prezzi stracciati, oro nero in abbondanza, tanto da mandare a quel paese il cartello dell'Opec e farla finita con la dipendenza dagli esportatori del Medio Oriente. «Se qui la situazione non cambia nel giro d'una settimana, si smonta un baracca e burattini e si torna a casa», ha dichiarato il rappresentante di Shaheen Group, una società giordana inclusa insieme ad al-

tre firme internazionali negli appalti iracheni, tanto per scacciare l'impressione che gli Stati Uniti si fossero imbarcati in un'impresa coloniale.

Quasi tutte le imprese che si sono aggiudicate appalti minori, quasi sempre in subappalto, stanno considerando di levare le tende. «Quando abbiamo firmato il contratto la situazione era molto diversa. Molto più tranquilla rispetto ad ora - spiega il portavoce della Bidepa, una società che fornisce vigilantes alla Coalizione provvisoria che governa l'Iraq per conto di Washington - non ci aspettavamo questo livello di pericolo per il nostro personale». L'escalation di violenza esplosa sotto il fuoco della resistenza irachena ha capovolto il destino di molte imprese giunte in Iraq con la speranza d'aver trovato un nuovo Eldorado. «Nel giro d'un paio di settimane il solo costo assicurativo per il personale è più che raddoppiato. Per una polizza infortuni del valore di soli 200mila dollari, il premio è passato da 8mila a 16 mila dollari», è il calcolo fornito all'agenzia Reuters dagli analisti di Aon Corp., secondo gruppo assicurativo mondiale.

In una situazione fuori controllo, dove i rischi sono incalcolabili, le piccole società di servizi rischiano di volare a gambe all'aria. Per ammortizzare l'imprevisto bisogna essere nel business della difesa, come la Blackwater, una delle società che forniscono mercenari pagati oltre mille dollari al giorno, o avere in mano attività ben diversificate, come appunto la Halliburton, che fornisce pasti caldi ai soldati e servizi di lavanderia, provvede ai trasporti e rimuove l'immmondizia. E soprattutto fornisce carburante. A prezzi gonfiati rispetto alle quotazioni massime di mercato, come ha stabilito l'Ispektorato del Pentagono, che ha avviato un procedimento per ottenere la restituzione del maltolto.

L'amministrazione Bush, che voleva far credere di poter pagare l'intera ricostruzione col petrolio iracheno, si trova a dover dichiarare all'Onu un volume di estrazioni pari a soli 75 miliardi di dollari negli ultimi dodici mesi. Un terzo risponde alle aspettative. Quanti ne spende ogni tre settimane solo per mantenere le proprie truppe nel Golfo.

Per 35 aziende italiane contratti per 200 milioni di dollari

Cardarelli, ex manager Montedison, raccoglie subappalti per le nostre imprese. Ma le società Usa prendono tutto

Sandro Orlando

MILANO Bisogna proprio vivere in un posto chiamato Isola di Niente per tentare la fortuna in Iraq. Eppure Salvatore Stefio, siciliano originario di una sperduta frazione tra Catania ed Enna, ci voleva provare. E così da magazzino che era si era inventato imprenditore, creando, dopo l'esperienza fallimentare della Wolf Security Services Srl, agenzia di vigilanza privata chiusa nel 2000, una società offshore dal nome altisonante, la Presidium International Corporation Ibc. Incorporata due anni fa a Vittoria, nelle Seychelles, la Presidium era in realtà solo una sigla, con un socio e un direttore, nessun dipendente, nessun capitale versato e nessun obbligo fiscale: giusto una vetrina, con un suo sito Internet e una casella postale. E tuttavia Stefio era riuscito - unico tra gli italiani insieme ai Bertoli, titolari dell'omonima azienda parmense di gruppi elettrogeni e motopompe - a far inserire il nome della Presidium negli elenchi delle società straniere pubblicate dall'amministrazione civile irachena. Insomma, si era fatto già conoscere, almeno più dei suoi compagni di sventura che a quanto si sa erano a Baghdad per conto della Dts Security Llc: un'altra azienda di sicurezza che probabilmente non era che una sigla, essendo stata costituita appena un mese fa con domicilio in un residence sulla Highway 50, nei pressi del lago Takoe, Nevada.

Per tutti il sogno, forse, doveva

essere quello di seguire le orme di Alastair Morrison, l'ex ufficiale delle truppe speciali britanniche (Sas) che con la sua Erinys, attualmente la maggiore società di body guard e vigilantes di stanza in Iraq, si è aggiudicato un contratto da 80 milioni di dollari per occuparsi della protezione dei pozzi petroliferi. È vero che tra i manager della Erinys ci sono dei vecchi amici di Ahmed Chalabi, il discusso leader del Congresso nazionale iracheno, il quale peraltro sembra abbia preso delle mazzette per garantire il contratto agli inglesi con la sua attività di lobby a Washington. Ma è un fatto che il bisogno di sicurezza è aumentato progressivamente mano mano che la crisi andava peggiorando, così da far intravedere nuove prospettive di guadagno ai mercenari che hanno fatto la loro apparizione a Baghdad. Stuart Bowen, l'ispettore generale dell'amministrazione provvisoria, ha addirittura quantificato il sovrapprezzo da calcolare per poter lavorare in Iraq con la dovuta sicurezza, in una percentuale oscillante tra il

La Torno International guidata da Elia Valori ha perso la gara per il sistema idrico iracheno



10-15% del valore della commessa. Una cifra che si aggira intorno ai 2 miliardi di dollari, tenuto conto che il Congresso Usa ha fino ad ora stanziato 18,6 miliardi per la ricostruzione.

La macchina delle grandi opere nel frattempo ha iniziato a girare a pieno ritmo. Dai primi di marzo sono stati infatti assegnati già contratti

per circa 10 miliardi di dollari, tutti andati a beneficio di "general contractor" (le ditte appaltatrici) americani, che in quasi un terzo dei casi hanno vinto senza che ci fosse praticamente una gara, grazie ai requisiti richiesti (il fatturato, soprattutto). Ad aggiudicarsi il grosso della torta è stata una manciata di grandi conglomerate industriali, come la Halliburton,

industria in salute

Boom dell'export delle armi italiane

MILANO Marcia a pieno ritmo l'export delle armi italiane. Le esportazioni negli ultimi dieci anni sono quasi raddoppiate, passando da 311,9 a 604,9 milioni di euro (più 94 per cento), con gli Stati Uniti che si confermano primo mercato con un peso sul totale pari al 22,6 per cento. E l'import cresce ancora di più, con gli acquisti dall'estero aumentati in dieci anni del 263 per cento, ma per arrivare a un valore di 277,4 milioni di euro.

Sono i numeri della Camera di commercio di Milano, che ha elaborato uno studio attraverso il Lab Mim su dati del registro delle imprese per il periodo 1998-2003 e su dati Istat per l'interscambio tra 1993 e il 2003. La mappa dell'export conferma gli Stati Uniti come primo Paese importatore di armi italiane, per un valore di 136 milioni di euro (più 116 per cento). Ma l'analisi per macroaree indica che è l'Unione europea la prima in classifica, con un import dall'Italia pari a 257 milioni, seguita dall'America del Nord con 139,4 milio-

ni. Tra i Paesi dove la crescita è stata più consistente spicca certamente l'India, dove le consegne sono aumentate del 26mila per cento, passando da 83mila a 22 milioni di euro. Forti incrementi si registrano anche verso il Libano (più 550 per cento) e verso gli Emirati Arabi Uniti (più 440). In flessione sono invece i mercati di Israele (meno 40,5 per cento) e della Turchia (meno 30,4). Quanto alle importazioni in Italia dall'estero, si conferma sia il primato degli Stati Uniti come Paese (87 milioni di euro) che quello dell'Ue (122 milioni). Ma qui spicca il balzo di Israele, che si piazza al quarto posto con una crescita esponenziale, del 135mila per cento. Molto consistente anche l'incremento di armi indiane.

L'industria italiana di armi, dunque, mantiene un peso costante nell'export complessivo italiano, che negli ultimi dieci anni è cresciuto del 113 per cento. Il numero di aziende attive nel settore, tuttavia, tra il 1998 e il 2003 ha registrato un calo del 3,5 per cento. La prima regione d'Italia è comunque la Lombardia, dove operano 158 imprese. Il primato è assicurato soprattutto grazie alla provincia di Brescia, che si conferma il centro propulsore dell'intero comparto. La città che ha visto nascere la Beretta ospita il numero maggiore di imprese (137, in calo però del 7,4 per cento negli ultimi cinque anni), totalizza l'export più pesante e anche l'import più consistente.

cent Technologies (telefonia). E' nella fase successiva, ovvero la selezione delle ditte subappaltatrici, che i non-americani sono riusciti ad infiltrarsi: e qualche briciola è toccata anche ad alcune piccole e medie imprese del nostro paese. Merito anche del ruolo svolto da Lino Cardarelli, un ex manager della Montedison, diventato amministratore delegato ai tempi di Gardini, poi passato a dirigere la Bankers Trust a Londra e New York e infine approdato a Palazzo Chigi, nelle vesti di consigliere economico del ministro Pietro Lunardi, che a Baghdad fa da braccio destro a David Nash, il responsabile del "Program Management Office" (Pmo) dell'amministrazione provvisoria. Grazie a questa felice coincidenza, 35 aziende italiane sono riuscite a strappare in Iraq contratti per complessivi 200 milioni di dollari.

E così la Ceia di Arezzo, 40 milioni di fatturato con meno di 200 dipendenti, ha portato a casa 8 contratti con ministeri iracheni, Ong e agenzie americane, per la fornitura di metal

Ficcp di Varese, Unidro di Milano, Chimec di Roma, Nuova Magrini Galileo hanno i primi contratti



detector. La Ficcp di Varese, che produce macchinari per lavorare il metallo, ha concluso un contratto da 2 milioni di dollari con il ministero per le infrastrutture di Baghdad. La Chimec di Roma (prodotti chimici) ha ricevuto invece due contratti per un totale di 2,5 milioni di dollari dal ministero del petrolio. La Unidro di Milano (impianti industriali) si è dovuta accontentare di una commessa da 1,5 milioni di dollari, più o meno dello stesso ordine di grandezza di quella ottenuta dalla Nuova Magrini Galileo di Bergamo (impianti elettrici), mentre contratti di entità ancora minore sono stati vinti da aziende più piccole come la Renco, la Vetoroaredo Sediver, l'Elettronica Veneta, il Gruppo Giovannini e altre. Le aziende di dimensioni maggiori, come la Gtt (ex Fiat Avio), l'Ansaldo, il Fata Group, la Techint, il gruppo Trevi, le Officine Meccaniche Galileo, che pure sono in gara per contratti di entità decisamente più grande (superiore ai 10 milioni di dollari), sono però ancora nel mezzo delle trattative. Mentre è stata eliminata l'unica società che aveva tutti i requisiti per sfidare i colossi americani nel ruolo di "general contractor", la Torno International di Milano, che fa capo all'argentino Carlos Alberto Bulgheroni ed è guidata da Giancarlo Elia Valori. La Torno si era candidata per la ristrutturazione del sistema idrico iracheno: una commessa da ben 600 milioni di dollari che alla fine è stata vinta dagli americani del Washington Group. Agli italiani, tutt'al più, potrà spettare qualche piccolo subappalto.