

22 maggio 2022 16:30

Narcomafie. Perché sono aziende come le altre... o quasidi [Redazione](#)

Dall'Italia al Giappone, dal Brasile alla Nigeria, la criminalità organizzata si sta affermando nei cinque continenti e tende a riprodurre il funzionamento giuridico di una multinazionale: modello economico, management, marketing, gerarchia... Pur mantenendo il suo marchio di fabbrica: violenza e regolamento di conti.

"La nostra cosa sono i soldi". L'uomo che pronuncia queste parole non è il presidente di un hedge fund, ma un funzionario del Primeiro Comando da Capital (PCC), la più grande mafia del Brasile. Organizzazione, finanza, gestione delle risorse umane, pubbliche relazioni, logistica, marketing...: seduto in fondo a un bar nel centro di San Paolo, questo boss descrive bene una multinazionale, tra due rotaie di coca sniffata dal dorso della sua mano. Il parallelismo tra il funzionamento della sua organizzazione e quello di una grande azienda si rivela chiaramente man mano che la discussione avanza, finché non mostra sul suo iPhone le immagini degli orrori commessi dai suoi dipendenti contro un concorrente del PCC: amputazioni, teste mozzate e cuori strappati con il machete.

Violenza selvaggia e organizzazione sofisticata, codici di condotta medievali e costante adattamento alle ultime tecnologie...: decifrare la realtà di una mafia può sembrare complesso. Se non per osservarne la natura profonda, per capire che una mafia è, prima di tutto, un'impresa criminale che importa negli affari illeciti le pratiche messe in atto dalle società legali per creare ricchezza.

Il dittico traffico-predazione

"Si tratta di domanda e offerta: se qualcuno sulla luna mi chiede della cocaina, compro un razzo per arrivarci!" ride l'uomo che si occupa delle vendite in Europa per il cartello di Sinaloa [uno stato del Messico], nel soggiorno di una casa a Culiacan, la capitale di una delle mafie più potenti del mondo.

Come ogni azienda, una mafia ha un modello di business: una strategia e risorse volte a farla guadagnare più soldi possibile. Come molti conglomerati legali, ad esempio Bouygues, che guadagna attraverso varie attività di costruzione, telefonia e televisione, una mafia è un'azienda diversificata. Il suo modello di business è semplice: monetizzare il crimine attraverso un dittico traffico-predazione.

La prima attività che sviluppa una mafia è vendere il proibito a quanti più clienti possibile, attraverso più traffici. Quando Amazon o Carrefour vendono l'accesso immediato a milioni di prodotti alimentari o tecnologici ai consumatori di tutto il mondo, la camorra, gli yakuza o i cartelli messicani vendono loro la soddisfazione di vari vizi: consumo di droga, sesso con prostitute di ogni genere ed età, clandestinità giochi, detenzione di prodotti contraffatti...

Ma, oltre a vendere, una mafia ruba. Su scala industriale. L'altra grande attività mafiosa è la predazione dell'economia legale, attuata attraverso una moltitudine di tecniche di caccia. Le organizzazioni italiane o la yakuza estorcono qualsiasi attività legale operante sul loro territorio, imponendo loro fornitori o estraendo il loro fatturato da appalti pubblici aggiudicati da leader politici acquistati. Dallo shampoo alla medicina, le triadi cinesi sono esperte nella contraffazione di miliardi di prodotti di società legali. In Nigeria, la criminalità organizzata locale rende tutto più

semplice: ruba il 20% della produzione di petrolio del sesto esportatore dell'OPEC a Shell, Chevron e Agip, lo raffina e lo rivende in Africa, Asia ed Europa...

Una gamma di strutture

Quasi il 4.000% per la cocaina venduta in Europa dai cartelli messicani, più del 100.000% per i riscatti pagati dai loro bersagli a gruppi di hacker specializzati nell'estorsione informatica di multinazionali...: il commercio illecito genera profitti inimmaginabili nell'economia legale.

«Qui tutto è strutturato tra clan precisi, con due persone al vertice», spiega il capostipite di una potente famiglia della Sacra Corona Unita, sulla terrazza di un ristorante di Brindisi, epicentro della quarta mafia italiana (Puglia). L'applicazione di un modello economico così redditizio si basa sempre su una struttura precisa. Come nell'economia legale, nell'organizzazione economica delle mafie convivono due modelli principali.

Molte organizzazioni criminali sono strutturate in modo piramidale, come L'Oréal o Microsoft, con un consiglio di amministrazione alla testa, come la kupola delle mafie albanesi o il "comitato degli ufficiali" delle triadi cinesi. Avanti, affari e mercati – le "carriere" del PCC guidate da un "finale", un vero dirigente operativo, o i locali (piazze) della 'ndrangheta, guidati da un capo locale. Diverse direzioni funzionali completano questa organizzazione a matrice, come i consiglieri, braccio destro dei capi delle famiglie americane di Cosa-Nostra, il Libro negro (libro nero) dei clan PCC, responsabili dell'arbitrato dei mercati e dei conflitti finanziari, o il "fan del white paper", il vero direttore amministrativo e finanziario di una triade cinese.

Altre mafie operano su un modello cooperativo più orizzontale. Come il cartello di Sinaloa, alcuni hanno un capo e uno staff, ma lasciano una notevole autonomia al livello locale, al fine di incoraggiare l'iniziativa e il dinamismo commerciale delle filiali, che pagano tutte una grossa percentuale al capo, pur mantenendo decine di milioni di dollari di profitti per se stessi.

Poiché i membri di una cooperativa agricola condividono l'uso di costosi macchinari utili a tutti, i clan del cartello mettono insieme alcuni asset chiave, come le zone e i tunnel che attraversano il confine con gli Stati Uniti, o le reti di rivenditori messicani stabilite sul territorio Usa.

Buona gestione delle risorse umane

Alcune organizzazioni criminali hanno una struttura ancora più flessibile, come i gruppi di criminali informatici, ma anche alcune mafie più antiche, come la camorra. Una federazione di più famiglie mafiose operanti su tutto il territorio napoletano, ma anche in Bulgaria, Romania, Germania, Polonia, Albania, Spagna, Brasile e Colombia, questa mafia non ha un'unica direzione centrale. Tutti i suoi clan, tuttavia, sono uniti dal loro territorio d'origine e dagli accordi commerciali che fanno tra loro per importare e distribuire le tonnellate di cocaina, eroina, metanfetamine e marijuana che vendono nei rispettivi mercati.

"L'anno scorso ho perso cinque uomini. Ma ci sono sempre nuovi arrivati ??che vogliono far parte del cartello". Kalashnikov alla mano, circondato da una dozzina dei suoi uomini armati, questo leader di settore del cartello di Sinaloa sa che per portare avanti un'impresa, servono prima di tutto gli uomini. Attratti da redditi spesso fuori portata per loro nell'economia legale, i candidati mafiosi non mancano.

Resta da selezionarli: *"Passiamo i giovani al "pettine dei pidocchi", una selezione serrata, effettuata dagli anziani negli anni, nelle carceri e per strada. E manteniamo quelli buoni. Quelli che sono violenti, ma anche calmi e intelligenti. Altrimenti, il PCC sarebbe pieno di milioni di idioti",* spiega il dirigente di questa organizzazione a San Paolo. Una volta reclutato, il membro di una mafia obbedisce a una gerarchia più o meno elaborata, ma sempre rigida, e la sua progressione può essere lunga.

Ci vogliono quindi diversi anni prima che uno yakuza si sottragga allo status di jun-kosei-in (apprendista) e salga i sei strati gerarchici di un clan, con una minima possibilità di diventare kumicho (capo della famiglia). Ma un'azienda mafiosa sa premiare e trattenere la propria forza lavoro: in una piazza di Napoli (luogo dove si vende la droga) gli stipendi di un camorrista variano da 2.000 euro al mese per un giovane spacciatore di cannabis a 5.000 euro per un spacciatore di cocaina, e fino a 200.000 euro per chi riesce a diventare market manager: una scala salariale paragonabile a quella dei trader che operano nelle trading room delle grandi banche di investimento a Londra,

Singapore o New York...

Il marketing è un'abilità chiave per chiunque voglia entrare in un'organizzazione criminale. Aprendo WhatsApp, il venditore del cartello di Sinaloa riproduce un messaggio inviato da uno dei suoi grandi acquirenti di cocaina europei sui suoi distributori locali: *"Sai, cristallo (una metanfetamina molto forte), conosco molte persone che vorrebbero testarlo. Hanno un punto vendita. Sono anche pronti a offrirlo ai tossicodipendenti per due, tre giorni o una settimana per farli appassionare."*

Se può vendere prodotti pericolosi nei propri territori, una mafia si preoccupa soprattutto di essere accettata il più possibile dalla popolazione ivi presente, dispiegandovi quanto prima una forma di responsabilità sociale e ambientale, alla maniera del mafie de Brasiliani che distribuivano mascherine e cestini alimentari alle popolazioni delle favelas durante la prima ondata di Covid-19.

Più bianco del bianco

Qualsiasi mafia padroneggia un altro tipo di gestione essenziale per il successo di un'azienda: la gestione della filiera (supply chain). *"Bisogna acquistare direttamente dai produttori colombiani, e vendere in Europa con il minor numero di intermediari possibile, altrimenti si perde denaro"*, spiega il "narco" del cartello.

Produzione – trasformazione – esportazione – vendita: per spostarsi dal sud della Colombia ai porti di Rotterdam o Genova, le centinaia di tonnellate di cocaina vendute nel mondo dai cartelli messicani seguono lo stesso tipo di catena economica e logistica di una cassa di banane o di un contenitore di componenti elettronici.

Infine, una mafia non può sopravvivere senza implementare costantemente tecniche finanziarie e legali avanzate. E questo perché ha un'esigenza primaria di trasformare le tonnellate di denaro criminale che il suo traffico genera in denaro pronto per essere investito nell'economia legale: nelle aziende o nei mercati finanziari.

Il riciclaggio di denaro consente, soprattutto, a una mafia di trarre profitto dal denaro dei suoi crimini. Iniettato nella cassa delle imprese legali, depositato in migliaia di conti correnti bancari, trasferito da centinaia di agenzie di trasferimento di denaro o convertito in criptovalute, il contante di una rete criminale si trasforma progressivamente in file di scritture sui conti bancari di società iscritte in territori mafiosi, ma anche in galassie di trust e dozzine di paradisi bancari. Una volta fuori dalla portata del radar giudiziario, il denaro della criminalità colonizza massicciamente l'economia legale dei territori mafiosi.

Società di costruzione o trattamento rifiuti, catene alberghiere, terreni agricoli, società di trasporto, parchi eolici, società di calcio, società di investimento finanziario, pesca, società immobiliari...: una mafia possiede una moltitudine di società legali, che può utilizzare per i suoi rapporti, ma che gestisce soprattutto da buon padre. Ogni anno la giustizia italiana sequestra diversi miliardi di euro di beni legali detenuti dalle quattro mafie del Paese...

Corruzione e violenza

In questa fase finale, la mafia non copia il business legale: è un business legale. È quindi fondamentale non dimenticare l'origine criminale del suo capitale, che due strumenti essenziali gli hanno inizialmente consentito di accumulare.

Prima la corruzione sistematica. *"È essenziale pagare i militari in tutta la regione in cui lavoriamo, altrimenti non potremmo estrarre un litro di greggio e non ci sarebbero affari possibili!"*, spiega questo boss del traffico petrolifero nel Golfo di Guinea. Dalla Nigeria alla Cina, dalla Francia al Messico, una mafia deve sempre cercare di anestetizzare le autorità pubbliche che la combattono.

Violenza, spesso estrema: questa è l'altra leva che tira sempre una mafia per guadagnare i soldi che poi investe nelle sue imprese. Alla domanda su quante persone abbia giustiziato lui stesso, il leader di settore del cartello di Sinaloa risponde con voce pacata: *"Non ho mai contato, ma più di cento"*. È qui che finisce il parallelo tra mafia e affari legali.

(Bertrand Monnet - professore alla Edhec (business school), titolare della cattedra di "Gestione del rischio penale" - su Le Monde del 22/05/2022)

CHI PAGA ADUC

l'associazione non **percepisce ed è contraria ai finanziamenti pubblici** (anche il 5 per mille)

La sua forza economica sono iscrizioni e contributi donati da chi la ritiene utile