

L'obiettivo della nostra ricerca è quello di fornire una lettura agile e sintetica sullo stato della Difesa europea e italiana. Lo studio è orientato a comprendere la posizione dell'UE e dell'Italia nell'ambito del settore – con i vari punti di forza e le debolezze – e quali siano le strategie politiche di sviluppo militare prefigurate dai governi per il futuro. Perché il settore militare sarà sempre più al centro degli investimenti e dei processi di ricerca e sviluppo e anche perché dietro al Riarmo non c'è solo l'aumento delle spese militari, bensì un vero e proprio processo riorganizzativo dell'industria e delle Istituzioni – a partire dalle scuole e dall'Università, sempre più militarizzate e irregimentate.

In questo articolo proveremo a sviluppare dei ragionamenti partendo, una volta tanto, non dalle conseguenze dei processi in atto ma dalle cause. Prima però proviamo a precisare un paio di nozioni:

- la **filiera della difesa** è un complesso di attività imprenditoriali orientate all'ideazione, la produzione, la movimentazione e la commercializzazione di oggetti a uso militare o duale (sia bellico che civile), nonché delle loro componenti industriali; pertanto, ingloba segmenti di settori produttivi differenti, come ad esempio l'aerospazio, l'elettronica, la cantieristica navale e l'automotive;
- il **settore della difesa** invece è una categoria più ampia, che oltre all'infrastruttura produttiva, logistica e commerciale di tipo militare comprende l'assetto istituzionale (Ministero della Difesa, Esercito e forze di polizia, normativa di riferimento).

I. La filiera europea della Difesa

«Il settore della difesa dell'UE è fondamentale per garantire l'autonomia strategica dell'Europa nell'affrontare le crescenti minacce alla sicurezza esterna, nonché per promuovere l'innovazione attraverso le ricadute sull'intera economia». ¹ Così Draghi sintetizza l'importanza della Difesa per l'Unione Europea. Questa, infatti, oltre a garantire protezione militare degli interessi capitalistici nazionali, offre un mercato molto ampio e in continua evoluzione, all'interno del quale l'innovazione (sia di prodotto, che quella relativa ai processi produttivi) gioca un ruolo fondamentale, di traino per portare anche altri settori verso l'ammmodernamento e il perfezionamento delle *performance* produttive. Storicamente, del resto, «il settore della difesa è stato all'origine di diverse innovazioni che ora sono state integrate nel mondo civile. Un esempio è l'uso della fibra di carbonio per i componenti strutturali, degli infrarossi per la sorveglianza, del lidar nelle automobili, di Internet, del posizionamento GPS, delle immagini satellitari, della cintura di sicurezza a tre punti (derivata dalle imbracature progettate per i piloti di jet militari). (...) Più di recente, l'innovazione e le scoperte tecnologiche nei settori civili sono sempre più applicate nel campo della difesa, soprattutto perché le soluzioni di difesa diventano sempre più dipendenti dagli strumenti digitali». ²

La scommessa di Draghi è legata alla nascita e allo sviluppo di un polo militar-industriale europeo in grado di competere con i prodotti statunitensi, colmando il deficit di innovazione e riducendo le dipendenze dalle importazioni. ³ Nel tempo, però, i principali paesi europei e le proprie imprese belliche di riferimento hanno concluso alleanze e affari con multinazionali statunitensi o hanno delocalizzato produzioni negli Usa stessi, contribuendo alla frammentazione del mercato interno europeo. Ciò, nel complesso, ha avvantaggiato il *competitor* Usa a discapito della filiera europea, pertanto questa annosa situazione rappresenta – per Draghi e la parte del capitale che lo sostiene – un ostacolo oggettivo alla crescita dell'UE.

¹ M. DRAGHI, *The future of European competitiveness*, p. 159.

² *Ibidem*.

³ Cfr. https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/draghi-report_en?prefLang=it e https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/competitiveness-compass_it

Entità della Difesa europea

«L'Europa si trova ad affrontare una minaccia acuta e crescente. L'unico modo per garantire la pace è essere pronti a fermare coloro che vorrebbero farci del male». ⁴ Il contesto ideologico nel quale viene giustificato il riarmo europeo è esattamente questo. Per conseguire obiettivi di prontezza militare, però, occorre una filiera della difesa moderna ed efficiente. Nei piani del legislatore europeo questa sarebbe da svilupparsi in tre fasi: aumentare l'entità dei capitali nel settore della difesa; unificare e armonizzare il mercato militare interno; creare un unico comparto industriale della difesa comunitario. ⁵ La Difesa europea, invece, al momento è un settore composito e frammentato, in cui **gli interessi nazionali dei singoli Stati a volte confliggono con quelli comuni**: spesso infatti i Paesi membri concorrono fra loro per sviluppare e vendere lo stesso prodotto, oppure tentano di aumentare l'*export* militare sul mercato extra-UE – anziché su quello interno – perché risulta conveniente. Dal canto proprio l'Unione sta mettendo in campo una serie di misure di pressione volte a stimolare il coordinamento di una politica comunitaria di sviluppo del settore, l'armonizzazione delle differenti legislazioni nazionali e la facilitazione degli investimenti nella Difesa – posti, questi ultimi, sotto un sempre minore controllo.

Complessivamente «Il settore europeo della difesa ha un fatturato annuo stimato di 135 miliardi di euro nel 2022 e un forte volume di esportazioni (oltre 52 miliardi di euro nel 2022); si stima che il settore impieghi circa mezzo milione di persone». Ciononostante **la spesa per la Difesa è significativamente inferiore a quella dei principali contendenti sul piano "geo-politico"**: «la spesa per la difesa degli Stati Uniti nel 2023 è stata stimata in 916 miliardi di dollari, mentre la spesa cumulativa degli Stati membri dell'UE è stata stimata in 313 miliardi di dollari (espressi a prezzi correnti) [326 nel 2024] ⁶. Il budget per la difesa della Cina è stato stimato in 296 miliardi di dollari». ⁷

Un primo problema della Difesa comunitaria è l'efficacia degli investimenti, che risultano disarticolati e relativamente poco redditizi, ma che soprattutto tendono a fuggire verso mercati più grandi e armonizzati (come ad esempio quello statunitense); questo avviene specie nel caso siano impiegati per lo sviluppo di una nuova tecnologia, che altrove trova un miglior contesto economico per poter essere perfezionata e commercializzata. Le istituzioni europee tentano di porre rimedio agendo prevalentemente su due direttrici: la facilitazione dell'accesso ai finanziamenti; la riduzione della frammentazione industriale.

Facilitare l'accesso ai finanziamenti

Per facilitare l'accesso ai finanziamenti l'Unione ha disposto varie misure: l'aumento dei *budget* nazionali per la Difesa, consentendo agli Stati membri di incrementare le spese militari in deroga al Patto di Stabilità ⁸ fino all'1,5% del Pil all'anno e sino al 2028; l'aumento del *budget* comunitario, con altri 150 miliardi ⁹ presi in prestito dall'Unione sui mercati internazionali; la possibilità di utilizzare i fondi di coesione europea e i capitali privati (ad esempio quelli dei fondi pensione) per spese militari; l'allentamento delle politiche *anti-trust*, di quelle prudenziali per gli investimenti bancari e di quelle per le fusioni societarie, in modo da favorire la concentrazione

⁴ COMMISSIONE EUROPEA, *Libro Bianco per la Difesa Europea – Readiness 2030*, p. 2.

⁵ E. GENTILI, F. GIUSTI, S. MACERA, *Analisi del nuovo piano per il riarmo dell'Unione Europea*, <https://diogenenotizie.com/analisi-del-nuovo-piano-per-il-riarmo-dellunione-europea/>.

⁶ COMMISSIONE EUROPEA, *Libro Bianco per la Difesa Europea – Readiness 2030*, p. 16.

⁷ Ivi, p. 160. Si consideri che la Cina può contare su un costo inferiore della produzione per via della struttura del proprio mercato interno, per cui la spesa di questo Paese ha un maggior valore d'acquisto.

⁸ La base giuridica è costituita dall'aggiunta di motivazioni di ordine militare a quelle circostanze eccezionali per le quali è prevista l'attivazione dell'art. 26 del Regolamento SGP n. 2024/1263 per singoli paesi membri (cd. "clausola di fuga nazionale"). L'art. 25 consentirebbe la deroga per l'intera Ue (cd. "clausola di fuga generale") ed è stato utilizzato in passato per far fronte alla pandemia da Covid-19.

⁹ Cfr. <https://quifinanza.it/economia/fondo-safe-italia-ue-difesa/922383/>.

d'impresa nel settore militare; la rimozione dei vincoli d'investimento in ambito militare per la Banca Europea degli Investimenti, che si vorrebbe scevra da qualsivoglia tipo di controllo (in particolare, nel Maggio 2024 «il Gruppo BEI ha eliminato il precedente requisito secondo cui i progetti a duplice uso ammissibili al finanziamento nel settore della sicurezza e della difesa dovevano ricavare più del 50% delle entrate previste dall'uso civile»,¹⁰ ma ancora non sono state operate modifiche all'elenco di ammissibilità delle tecnologie finanziabili).¹¹

Per facilitare l'accesso ai finanziamenti (privati) **l'Unione fa pressioni anche per aggregare la domanda di merci militari e ridurre, così, i costi complessivi**: «L'approvvigionamento collaborativo è il mezzo più efficiente per procurarsi grandi quantità di "materiali di consumo" come munizioni, missili e droni. Ma l'approvvigionamento collaborativo è fondamentale anche per la realizzazione di progetti più complessi, poiché l'aggregazione della domanda limita i costi, invia segnali di domanda più chiari agli operatori del mercato, riduce i tempi di consegna e garantisce interoperabilità e intercambiabilità».¹²

È infine bene ricordare, sempre relativamente alla questione degli investimenti, che **l'UE soffre un grosso problema di stanziamento dei fondi**: questi vengono impegnati ma poi, per ragioni di conformità alle diverse legislazioni nazionali e/o di adeguamento al mercato nazionale di intervento, non vengono effettivamente stanziati: «144 miliardi di euro impegnati contro 77 miliardi di euro stanziati [nel 2022]».¹³

In conclusione, per facilitare l'accesso ai finanziamenti nel settore militare l'UE intende aumentare le risorse a disposizione (sia pubbliche che private) e ridurre la frammentazione del mercato e i costi di conformità alla legislazione vigente sugli investimenti. Ciò «attraverso una sorta di percorso virtuoso che va dalla semplificazione delle procedure amministrative, l'eliminazione degli ostacoli interni al mercato unico, linee di finanziamento rapide ed efficienti fino a una sorta di unione dei risparmi e degli investimenti».¹⁴ Come fatto notare a suo tempo anche dall'azienda Leonardo, però, i governi non dovranno dimenticare di rafforzare l'armonizzazione legislativa e amministrativa: attualmente nell'Unione Europea coesistono ventotto differenti Ministeri della Difesa, con normative e procedure differenti; «le duplicazioni, le sovraccapacità e gli ostacoli nel settore degli appalti pubblici conducono a uno spreco stimato di circa 26,4 miliardi di Euro all'anno [nel 2016]»;¹⁵ Chiaramente **tutto ciò andrà di pari passo con la maggior pianificazione della produzione industriale militare e con la coordinazione della logistica**, sia *inbound* (relativa al trasporto di componenti e materie prime) che *outbound* (relativa al trasporto di truppe e prodotti finiti). A tal proposito giova riportare quanto dichiarato dalla Commissione Europea: «La mobilità militare è ostacolata dalla burocrazia, che spesso richiede sia l'autorizzazione diplomatica specifica per i trasporti militari sia il rispetto delle normali norme e procedure amministrative. (...) l'UE e gli Stati membri devono semplificare e snellire immediatamente regolamenti e procedure e garantire alle forze armate l'accesso prioritario alle infrastrutture, alle reti e ai mezzi di trasporto».¹⁶

¹⁰ M. DRAGHI, op. cit., p. 161.

¹¹ «I piani mirano a conferire alla BEI poteri significativi per sostenere attività legate alla difesa che vanno oltre l'attuale ambito dei progetti a duplice uso» (E. LETTA, *Much more than a market*, Aprile 2014, p. 74). Già nel 2024 era stata ampliata la lista delle tecnologie a duplice uso, ossia di quelle ammissibili per finanziamenti della BEI (cfr. BANCA EUROPEA PER GLI INVESTIMENTI, *Comunicato stampa: EU Finance Ministers set in motion EIB Group Action Plan to further step-up support for Europe's security and defence industry*, 12 Aprile 2024).

¹² COMMISSIONE EUROPEA, op. cit., p. 8.

¹³ E. LETTA, op. cit., p. 70.

¹⁴ COMMISSIONE EUROPEA, *Bussola per la competitività*, https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/competitiveness-compass_it.

¹⁵ THE EUROPEAN HOUSE – AMBROSETTI, LEONARDO S. P. A., *La filiera italiana dell'aerospazio, della difesa e della sicurezza. Rapporto finale*, Settembre 2018, pp. 151-152.

¹⁶ Ivi, p. 8.

Questo comporterà, fra l'altro, non solo la militarizzazione delle infrastrutture (come le banchine dei porti) ma anche il rifiuto sul nascere a ogni richiesta dei cittadini di avere ad esempio notizia sul trasporto di armi attraverso i loro territori o sugli ampliamenti dei canali di scorrimento (come avvenuto con il Fosso dei Navicelli, che collega la base Usa di Camp Darby direttamente al mare e al porto di Livorno). A tal proposito vogliamo citare le significative proteste dei portuali, prevalentemente organizzati dall'Usb, dei Ferrovieri contro la guerra e della Cub trasporti, che hanno efficacemente denunciato e in vari casi ostacolato l'utilizzo delle infrastrutture civili per il trasporto di armi, nonché i diversi scioperi politici contro la guerra degli ultimi mesi.¹⁷

Ridurre la frammentazione industriale

L'altro grande problema a cui facevamo riferimento è quello della frammentazione industriale esistente in Europa. Questa è rilevabile sia al livello delle difformità esistenti fra i vari Stati nazionali, relativamente alla produzione (non si produce ciò di cui c'è bisogno ma ciò che conviene al singolo Paese) e alla legislazione di riferimento, che al livello aziendale, soprattutto per via della presenza di una moltitudine di Piccole e Medie Imprese che rappresentano una buona quota del settore, rendendo difficile la coordinazione dei vari passaggi che compongono la filiera produttiva. Per essere chiari, «il costo associato alla frammentazione dei mercati della difesa in Europa è stato stimato in oltre 100 miliardi di euro all'anno».¹⁸

Complessivamente la filiera della Difesa europea «è caratterizzata da attori principalmente nazionali che operano in mercati nazionali relativamente piccoli, producendo volumi relativamente ridotti»¹⁹ e creando spesso duplicati e sovrapposizioni delle stesse merci. **Questo impedisce all'industria militare di beneficiare dell'economia di scala**²⁰ e determina una situazione in cui gli strumenti finanziari messi a disposizione dall'UE non vengono utilizzati: «Gli Stati membri non sfruttano sistematicamente i vantaggi del coordinamento a livello UE, della standardizzazione e dell'interoperabilità, degli appalti congiunti, dell'acquisizione e della manutenzione, o della messa in comune e condivisione delle risorse. Ciò si traduce in una spesa per la difesa inefficiente».²¹

Un altro motivo per cui l'industria militare europea è frammentata consiste nella **tendenza all'esportazione dei prodotti**, che ha modellato l'intera filiera sulle necessità dei Paesi acquirenti e non sulle esigenze "interne": «La percezione tra gli europei è che un mercato comune della difesa avvantaggi i paesi con una solida base industriale della difesa più di quelli che dipendono dalle importazioni. (...) Si teme che una maggiore concorrenza all'interno di un settore della difesa europeo più cooperativo e integrato possa portare a una perdita di quote di mercato».²² Tuttavia questa situazione sta parzialmente mutando con **il riarmo degli ultimi tre anni e lo stanziamento di ingenti forniture militari per l'Ucraina, che hanno portato un aumento della domanda "interna"**. Ad ogni modo, l'alto grado di frammentazione industriale si è largamente manifestato proprio nell'operazione di sostegno a tale Paese: «per quanto riguarda l'artiglieria da 155 mm, gli Stati membri dell'UE hanno fornito all'Ucraina (dalle loro scorte) circa dieci tipi diversi di obici (senza contare altri quattro tipi forniti dai Paesi della NATO). Alcuni sono stati consegnati in diverse varianti, creando serie difficoltà logistiche alle forze armate ucraine. (...) Attualmente in Europa vengono prodotti cinque tipi diversi di obici, mentre gli Stati Uniti ne producono solo uno. Ci sono dodici tipi di

¹⁷ Cfr. <https://www.pressenza.com/it/2025/11/armi-e-munizioni-su-tratte-ferroviarie-ordinarie-no-grazie/> e <https://radioblackout.org/podcast/puntata-del-25-11-2025>.

¹⁸ E. LETTA, op. cit., p. 73.

¹⁹ M. DRAGHI, op. cit., p. 162.

²⁰ Con "economia di scala" si intende la riduzione del costo del singolo prodotto causata dall'aumento della produzione complessiva.

²¹ M. DRAGHI, op. cit., p. 167.

²² E. LETTA, op. cit., p. 72.

carri armati europei, mentre negli Stati Uniti ce n'è solo uno»;²³ «Il parco europeo dei sistemi d'arma è composto da 178 tipi differenti, rispetto ai 30 negli USA».²⁴ Questa situazione ha reso penetrabile il mercato europeo agli attori esteri, poiché **all'aumento della domanda non si è risposto in maniera coordinata ed efficiente e ciò ha accresciuto la concorrenza interna e indebolito ulteriormente il tessuto produttivo industriale.**

Per concludere questa breve analisi della Difesa europea, alcune parole sui suoi specifici settori. In particolare **spicca un buon posizionamento industriale nell'aeronautica, con una filiera relativamente coordinata, investimenti efficaci e rendimenti alti.**²⁵ Il settore navale e quello terrestre risentono invece della frammentazione industriale e, specie nel secondo dei due, questo potrebbe determinare presto uno svantaggio competitivo forte, in quanto i costi dell'avanzamento tecnologico (ad esempio per l'equipaggiamento di fanteria) sono previsti in forte crescita e richiederanno investimenti elevati, che difficilmente potranno essere sostenuti dalle Piccole e Medie Imprese. Il settore informatico e quello spaziale, infine, vedono l'UE in ritardo sui principali concorrenti "geo-politici" sia a livello tecnologico che nello sviluppo delle infrastrutture necessarie.

II. La filiera italiana della Difesa

L'Italia è un Paese militarmente attivo. Attualmente è impegnato con circa 8.000 soldati in quarantatré missioni internazionali svolte sotto l'egida ONU, NATO o UE, e nel mentre le esportazioni del settore si mantengono in crescita da anni e hanno raggiunto i 7,6 miliardi di € nel 2024. L'*export* militare è considerato importante non solo a livello di fatturato ma anche perché nel lungo termine può migliorare le relazioni politico-diplomatiche con i Paesi acquirenti e stimolare la nascita di contratti commerciali in altri settori industriali: in poche parole favorisce quella che oggi viene chiamata la "proiezione di potenza". Tuttavia su questo il Governo italiano ha di fronte un problema politico serio: **a differenza di come avviene di norma negli altri Paesi, fortunatamente la nostra giurisprudenza²⁶ ancora vieta allo Stato di costituirsi parte negoziale nelle trattative militari.** Ciò comporta che esso non possa gestire le attività di vendita, logistica, consegna e post-vendita del prodotto direttamente col Paese acquirente e che, di conseguenza, non possa beneficiare appieno della "proiezione di potenza" che otterrebbe altrimenti. Inoltre nascono problemi sulla pianificazione delle esportazioni sul lungo periodo, finendo, queste, per dipendere dalla volontà e dalle opportunità delle singole imprese e non da una garanzia statale. D'altro canto, in alcuni ambiti ciò può aver favorito la diversificazione degli acquirenti e l'aumento della massa delle esportazioni, però in un'ottica prettamente liberista che non è votata alla pianificazione e alla collaborazione con gli alleati militari sparsi nel globo, a partire da quelli europei, bensì al soddisfacimento degli interessi imprenditoriali italiani.

Un altro aspetto non secondario riguarda la presenza di gruppi industriali stranieri nella filiera produttiva bellica italiana, basti ricordare che «36 delle 100 aziende hanno una proprietà estera che controlla il 25,1% del fatturato aggregato (di cui il 12,2% europeo e il 10,1% statunitense). Le aziende a controllo familiare italiano contano per il 15,6% del totale, sebbene siano più numerose (56) delle estere e quindi dimensionalmente più piccole. La filiera della Difesa vanta una lusinghiera quota di

²³ *Ibidem*. Va inoltre ricordato che «Di tutte le attrezzature militari inviate dai paesi europei all'Ucraina dall'inizio del conflitto, il 78% è stato acquistato da produttori extra-UE» (E. LETTA, op. cit., p. 70).

²⁴ *THE EUROPEAN HOUSE – AMBROSETTI, LEONARDO S. P. A.*, op. cit., pp. 151-152.

²⁵ «I modelli Airbus e MBDA [molto probabilmente ci si riferisce a dei nuovi modelli di missili sviluppati dal consorzio MBDA], pur essendo di natura diversa, offrono spunti interessanti e best practice per l'approccio industriale militare europeo» (E. LETTA, op. cit., p. 71). Negli ultimi anni il settore militare aeronautico si sta dimostrando molto dinamico e innovativo, con «un trend crescente [del numero di brevetti effettuati] soprattutto negli ambiti di ricerca legati alle famiglie brevettuali di aeroplani ed elicotteri (tasso medio annuo composto di crescita pari a +7,8%), equipaggiamenti per aeromobili (+7,7%)» (*THE EUROPEAN HOUSE – AMBROSETTI, LEONARDO S. P. A.*, op. cit., p. 26).

²⁶ Cfr. D.P.R. 104/2015, art. 3. Inoltre è fatto divieto allo Stato di vendere materiale militare nuovo, non in dismissione.

esportazioni, pari al 68,2% nel 2023 che, però, escludendo i due big player a forte vocazione internazionale scenderebbe al 49,4%».²⁷

Infine un altro limite, capitalisticamente parlando, è rappresentato dagli investimenti in Ricerca e Sviluppo, che attestandosi al 6% dei ricavi risultano ancora troppo bassi.

Il settore aeronautico italiano

Dal punto di vista dei singoli settori che compongono la filiera della Difesa **l'Italia risulta competitiva e tecnologicamente evoluta prevalentemente in campo aeronautico**. Fra i *leader* mondiali nel settore si trova infatti la nostrana Leonardo, impegnata nella produzione di velivoli militari come l'Eurofighter Typhoon o i moderni elicotteri AW139 ed esportatrice di questi e altri beni militari in tutto il mondo.²⁸ Leonardo è internamente strutturata in sette divisioni: Elicotteri; Velivoli; Aerostrutture; Sistemi Avionici e Spaziali; Elettronica per la Difesa Terrestre e Navale; Sistemi di Difesa; Sistemi per la Sicurezza e Informazioni. Tuttavia il fatturato è sostenuto dal comparto aeronautico, mentre la fornitura di componentistica, i sistemi di difesa e le tecnologie aerospaziali – che pure fanno parte a pieno titolo del *business* aziendale – rivestono un ruolo relativamente marginale, consentendo di stipulare contratti di fornitura dal valore limitato, in genere di qualche centinaio di milioni.

Il predominio commerciale del settore aeronautico va compreso nel dettaglio se si vuole arguire meglio la statura effettiva della potenza militare italiana. L'aeronautica è una filiera complessa ed estremamente frammentata, in cui però al contempo è presente un'elevata concentrazione di capitali e in cui i rendimenti sono particolarmente alti. Una ragione di ciò sta nel fatto che si tratta di una filiera ad alta intensità di capitale nella quale spesso contano maggiormente le competenze nell'assemblaggio delle componenti tecnologiche che quelle nello sviluppo di prodotto, proprio perché i velivoli sono il risultato finale dell'assemblaggio di sistemi tecnologici complessi e fra loro generalmente indipendenti.²⁹ Ciò favorisce lo sviluppo di aziende *leader* nel campo dell'assemblaggio, più che in quello direttamente produttivo, e per queste aziende genera un maggior potere sulla moltitudine dei produttori/fornitori: Leonardo ha un notevole controllo della filiera produttiva dei propri velivoli³⁰ e nel 2016 ha assorbito una buona parte delle aziende controllate, «mantenendo inoltre il presidio su partecipate e joint venture che non sono rientrate nel processo di riorganizzazione divisionale».³¹ Per tali motivi, **nella filiera aeronautica l'elevata frammentazione proprietaria delle imprese che la compongono si unisce a una maggiore coordinazione di filiera** (programmazione della produzione; riduzione dei tempi logistici di circolazione di merci e componenti; ottimizzazione tecnologica dei processi produttivi), dando luogo per l'Italia a un contesto economico in cui la compresenza di molte PMI e di un "campione nazionale" come Leonardo non è da ostacolo ma anzi, al contrario, rende più competitivi.

Gli altri settori militari

²⁷ Cfr. <https://www.startmag.it/spazio-e-difesa/leonardo-fincantieri-e-non-solo-come-le-aziende-della-difesa-vanno-allattacco-negli-affari-report-mediobanca/>

_gl=1*psg1w3*_up*MQ..*_ga*ODY4OTUxNjI0LjE3NjgzOTA0MDU.*_ga_9HD1K76044*czE3NjgzOTA0MDQkbzEkZzAkD E3NjgzOTA0MDQkajYwJGwwJGgw.

²⁸ Segnaliamo, fra i tanti contratti stipulati da Leonardo, la fornitura di ventotto Eurofighter al Kuwait per circa otto miliardi di € nel 2016 e quella di ventotto elicotteri NH90 al Qatar, nel 2018, per tre miliardi (valori convertiti in € al tasso di cambio alla data di firma dell'accordo).

²⁹ Forniamo alcuni esempi di componenti aeronautiche complesse, che sono prodotte da aziende differenti: motori, cabine, aerostrutture, apparecchiature avioniche, carrelli di atterraggio, sistemi di monitoraggio per liquidi e combustibili, profili alari, sistemi idraulici per il controllo di volo, per il carrello di atterraggio o per il sistema di sterzo, sistemi di freno, *hardware*, cuscinetti, componenti elettrici, raccordi idraulici, elementi di fissaggio.

³⁰ Cosiddette "relazioni industriali *captive*", in cui l'azienda predominante gestisce diverse aziende controllate.

³¹ *THE EUROPEAN HOUSE – AMBROSETTI, LEONARDO S. P. A., op. cit., p. 106.*

L'Italia è legata a diverse grandi aziende *leader* nel settore militare, di cui Leonardo è solo la più importante. Spiccano Fincantieri (cantieristica navale), MBDA Italia (sistemi missilistici), Iveco Defence Vehicles (veicoli corazzati da combattimento), Thales Alenia Space Italia (comunicazione satellitare a orbita bassa)³², Rheinmetall Italia (sistemi tecnologici di precisione) e Beretta (armi da fanteria). Tra le aziende di dimensioni ridotte che rivestono un ruolo chiave nella filiera citiamo, invece, Elettronica (guerra elettronica), Avio Aero (motori aerospaziali), Microtecnica (sistemi di controllo per piattaforme aeronautiche) e Mecaer Aviation Group (carrelli di atterraggio).

Il settore più debole è probabilmente quello dell'equipaggiamento da fanteria, mentre **un'attenzione particolare merita la filiera militare dell'aerospazio**. Il contesto degli ultimi anni vede gli Stati Uniti accaparrarsi il 46% degli investimenti globali nella *Space Economy*, mentre l'Ue solo l'8,7%.³³ Dopo le leggi emanate nei primi anni 2000 in diversi paesi europei,³⁴ che rappresentavano il primo tentativo di fornire un quadro di sviluppo adeguato e un ecosistema favorevole agli investimenti, lo sviluppo della *Space Economy* europea si è parzialmente arenato. Probabilmente hanno pesato le difficoltà del settore delle telecomunicazioni (con il ridimensionamento di Nokia e degli altri ex-colossi nord-europei), che al pari delle tecnologie aerospaziali utilizza componenti semiconduttori per la trasmissione dati. Nonostante per la *Space Economy* l'Italia disponga di infrastrutture migliori che in altri campi e nonostante, pure, l'esistenza di un sistema di aziende attive da lungo tempo nel settore, il nostro Paese è ben lungi dal raggiungere posizioni avanzate e prodotti all'avanguardia. **Mancano capacità di innovazione e investimenti privati** (in aggiunta allo scarso peso del pubblico), e nel 2021 il settore ha raggiunto appena il valore di 2,9 miliardi di €. ³⁵ La strategia del capitalismo italiano consiste nello sviluppare «la ricerca, la produzione e il commercio in orbita terrestre bassa»³⁶ attraendo nuovi capitali privati e favorendo le soluzioni di *partnership* pubblico-privato,³⁷ sulla base di uno stimolo iniziale fornito dalle finanze pubbliche. Tale "stimolo", però, è quantificabile in poche centinaia di milioni, che principalmente provengono dai fondi per la crescita sostenibile e per il sostegno alle Piccole e Medie Imprese. **Il settore dello spazio, dunque, ha un disperato bisogno di capitali privati e così si spiegano le aperture dello scorso anno da parte del Governo verso l'azienda di Elon Musk, Starlink**, proprio per la fornitura di tecnologie satellitari moderne. Ciononostante l'Italia rimane fra i principali finanziatori dell'Agenzia Spaziale Europea ed è fra i Paesi più direttamente coinvolti nello sviluppo di una filiera europea della *Space Economy*. Non si tratta di schizofrenia ma di un difficile doppio-gioco – nel quale si resta "a galla" grazie al settore aeronautico –, votato al solo tentativo di non perdere d'importanza e aumentare i capitali a disposizione. Non per niente il Ministro della Difesa Guerini (2019-2022) ebbe a dire che «la relazione con gli Stati Uniti rimane parimenti strategica, in ottica complementare all'Europa, per assicurare il coinvolgimento nell'innovazione tecnologica che trova negli USA uno dei principali incubatori». ³⁸ Infine un piccolo appunto: non è vero quanto dice Leonardo, ossia che l'Italia avrebbe «la capacità di presidiare l'intera catena del valore dell'industria spaziale»³⁹, come ha poi dimostrato la trattativa di Meloni con Starlink. A nostro parere si tratta di ideologia, utile soltanto a conoscere i *desiderata* dei capitalisti o, meglio, a indirizzare sempre maggiori risorse al settore militare e in particolare laddove i margini di profitto potenziale sono maggiori. Siamo altresì convinti che Ricerca

³² Cfr. E. GENTILI, F. GIUSTI, *Cosa si nasconde dietro la legge italiana sulla Space Economy*, https://www.lantidiplomatico.it/dettnews-cosa_si_nasconde_dietro_la_legge_italiana_sulla_space_economy/42819_59703/#google_vignette ed E. GENTILI, F. GIUSTI, *Accordo Starlink. Giù la MUSKera*, https://www.lantidiplomatico.it/dettnews-accordo_starlink_gi_la_muskera/42819_58720/.

³³ DdL 2026 "Disposizioni in materia di economia dello spazio", 10 Settembre 2024, p. 7.

³⁴ Per l'Italia segnaliamo il D. Lgs. 128/2003, che fra l'altro istituisce l'Agenzia Spaziale Italiana.

³⁵ Fonte: Aiko, 2021.

³⁶ DdL 2026, art. 24, c. 1.

³⁷ DdL 2026, art. 24, c. 3.

³⁸ MINISTERO DELLA DIFESA, *Direttiva per la politica industriale della Difesa, Edizione 2021*, p. 13.

³⁹ *THE EUROPEAN HOUSE – AMBROSETTI, LEONARDO S. P. A.*, op. cit., p. 153.

e Sviluppo rappresentino un ambito privilegiato anche per il settore della Difesa, come si evince dalle note aggiuntive alla Legge di Bilancio del Ministero della Difesa:

«In tutti questi nuovi terreni di scontro, emerge nettamente l'importanza che rivestono l'utilizzo e la pervasività delle nuove tecnologie emergenti e dirompenti. La corsa all'innovazione è un fattore determinante per acquisire e conservare un vantaggio strategico e, di conseguenza, la principale sfida per la Difesa sarà quella di evolvere di pari passo con l'evoluzione della tecnologia, prevedendone la portata. Ma il processo di anticipazione degli sviluppi scientifici e tecnologici dev'essere sostenuto e guidato, anche per le importanti ricadute sulle strutture e infrastrutture nazionali.

È importante dare un forte impulso alla Ricerca e Sviluppo, militare e civile, che, in un contesto di scarsità di risorse finanziarie, occorre più che mai implementare in modo sinergico, individuando i campi di intervento, massimizzando gli investimenti, ottimizzando le risorse ed evitando gli sprechi. La portata delle sfide presenti e future, e dei rischi e minacce ad esse correlati, ha un impatto potenzialmente dirompente in termini di sicurezza nazionale e travalica le competenze esclusive di un unico soggetto, richiedendo un approccio multidimensionale, che metta a sistema tutti gli strumenti nazionali: Diplomatico, Informativo, Militare ed Economico».⁴⁰

Problematiche economiche generali della Difesa italiana

L'Italia contiene una notevole quantità di PMI che fanno produzione ad alto contenuto tecnologico, specie nei settori aeronautico e spaziale. La difficile sopravvivenza di alcune di queste – dovuta principalmente ai ridotti capitali aziendali – potrebbe però comportare «il rischio di perdita di know how e di cluster tecnologici pregiati e di indebolimento dell'intero sistema industriale nazionale».⁴¹ Non essendovi la possibilità di favorire significativamente la concentrazione imprenditoriale (ossia la nascita di grandi imprese in luogo di tante PMI), **la strategia dei nostri governi punta ad ampliare e meglio definire il legame tra filiera militare e istituzioni**, andando gradualmente a creare una sorta di “Sistema Difesa” integrato ed efficiente. Del resto «la dimensione ridotta [delle PMI], i limiti organizzativi e finanziari, l'instabilità dell'assetto proprietario e la frammentazione territoriale rendono difficile instaurare e mantenere un rapporto diretto con la Difesa e con le stesse grandi aziende nazionali».⁴²

Alcune leggi recenti, come il Decreto Sicurezza o l'AI Act europeo, riducono le garanzie democratiche e lasciano alle istituzioni un maggior margine di manovra in ambito militare, in maniera da favorire i progetti di sviluppo e integrazione di filiera (come, per l'appunto, nel caso italiano). Tuttavia non è ancora abbastanza ed è perciò lecito aspettarsi un'evoluzione ulteriore della normativa sia italiana che europea, sempre in senso negativo, nel prossimo futuro.

Un altro problema è riscontrabile al livello della catena di fornitura delle imprese militari, specie per quanto riguarda le materie prime rare e pregiate. Secondo Federico Sesler⁴³ «la dipendenza da pochi fornitori per componenti critici, spesso situati in regioni geopoliticamente instabili, rappresenta una minaccia per l'intero settore della difesa. Un'interruzione delle forniture può paralizzare segmenti produttivi essenziali».⁴⁴ In questo caso **l'Italia non ha la forza di muoversi autonomamente e per le forniture è sempre più dipendente dall'Unione Europea**, che facilita accordi e induce ad acquisti collaborativi di più Paesi membri nei confronti del fornitore, il che riduce l'instabilità del rapporto commerciale.

⁴⁰ Cfr. https://www.rgs.mef.gov.it/_Documenti/VERSIONE-I/attivita_istituzionali/formazione_e_gestione_del_bilancio/bilancio_di_previsione/note_integrative/2026-2028/ni_dlb/DLBNOT1C_120.pdf

⁴¹ MINISTERO DELLA DIFESA, op. cit., p. 4.

⁴² Ivi, p. 9.

⁴³ Presidente dell'Ente di ricerca “Centro Italiano di Strategia e Intelligence”.

⁴⁴ In M. DE FRANCESCO, Moody's: «Con la nostra piattaforma renderemo inviolabile la supply chain italiana della Difesa», <https://www.industriaitaliana.it/moodys-piattaforma-supply-chain-difesa/>.

Infine, sempre a proposito delle strozzature delle catene di fornitura dobbiamo ricordare l'elevata dipendenza dall'estero dell'Italia in fatto di *chip*. Questi sono essenziali per la produzione di armamenti e sistemi tattici efficaci, per cui in senso militare la dipendenza dalle importazioni rappresenta un fattore di debolezza strategica. Per giunta, nella filiera dei semiconduttori il *business* italiano è prevalentemente orientato ad attività che procurano un valore aggiunto relativamente contenuto, come la produzione dei *wafer* in silicio (su cui poi verranno stampati i circuiti dei *chip*) o la fabbricazione di macchinari per i test produttivi e la riparazione, e non è in grado di produrre *chip* di qualità elevata (e in generale questo è vero per l'intera Europa, malgrado la prossima apertura di fonderie per *chip* di nuova generazione nell'area tedesca – che comunque non arriveranno ai livelli di quelli prodotti a Taiwan, che sono i più avanzati al mondo). Pertanto l'unica cosa che i governi italiani possono fare è continuare a integrarsi nella filiera produttiva europea dei semiconduttori e cercare, al contempo, di orientare le importazioni verso il mercato interno comunitario, man mano che la filiera europea della Difesa si sviluppi e diventi in grado di fornire prodotti adeguati.

Finanziamento della Difesa italiana

Negli ultimi anni si è fatto un gran parlare dell'aumento del *budget* militare sollecitato – per non dire “preteso” – da NATO e Unione Europea. **Il Bilancio della Difesa italiana è molto al di sotto dei parametri richiesti dalla NATO, ma comunque aumenta di anno in anno.** Nel 2025 è stato complessivamente di 31,3 miliardi di €, con un aumento di oltre 2 miliardi sull'anno precedente (considerando anche i fondi destinati a uso militare ma gestiti da altri Ministeri – MIMIT e MEF – si raggiungono addirittura i 3 miliardi di scarto). Si consideri che l'inflazione nel 2025 è stata dell'1,5/1,6%, mentre l'incremento di *budget* ha superato il 7%. A differenza di quanto avviene con i salari, quindi, l'inflazione è stata ampiamente recuperata. Il rapporto spesa/PIL invece rimane stabile o in leggero aumento: è previsto all'1,61% nel 2027.⁴⁵

Nonostante le risorse aggiuntive, però, il bilancio rimane orientato alle spese per il personale (74%) e a quelle correnti per l'esercizio (16%). Solo il 10% delle risorse è destinato agli investimenti⁴⁶ e, fra queste, oltre 9 miliardi vanno alle spese per “Ammodernamento e Rinnovamento” e appena 86 milioni a “Ricerca e Sviluppo”. Si denota perciò **una destinazione delle risorse poco votata all'innovazione, sintomo di una scarsa efficacia degli investimenti⁴⁷ e di una filiera militare poco coordinata.** Questa però è una caratteristica generale del capitalismo italiano. Se si guarda in generale alla destinazione dei fondi per l'innovazione, infatti, appare chiaramente come l'orientamento politico dei governi attribuisca comunque una forte priorità alle spese militari: il Fondo per il finanziamento degli investimenti e lo sviluppo infrastrutturale del Paese, istituito con la Legge di Bilancio per il 2017, è destinato per il 25% alla Difesa. Aggiungendo alle spese per l'investimento anche i fondi assegnati agli altri Ministeri ma destinati sempre al settore militare, inoltre, si arriva a circa 12 miliardi, contro i 4,3 del 2019,⁴⁸ denotando un aumento considerevole. Infine va menzionata l'esistenza del *NATO Innovation Fund* che, seppur per il momento ancora esiguo (7,7 milioni di € annui), è politicamente rilevante e potrebbe assorbire una certa quota delle maggiori risorse destinate alla spesa militare in futuro.

In conclusione... come si è potuto vedere leggendo questo articolo, “ci siamo dentro fino al collo”.

⁴⁵ Cfr. G. MARTINELLI, *Il Bilancio 2025 della Difesa italiana*, <https://www.analisedifesa.it/2025/02/il-bilancio-2025-della-difesa-italiana/>.

⁴⁶ *THE EUROPEAN HOUSE* – AMBROSETTI, LEONARDO S. P. A., op. cit., p. 154.

⁴⁷ Un indicatore utile per misurare l'efficacia degli investimenti è la *Total Factor Productivity* (TFP).

⁴⁸ Cfr. G. MARTINELLI, op. cit.