NUMERO 09 SETTEMBRE 2021

IRIAD REVIEW

STUDI SULLA PACE E SUI CONFLITTI

Industria militare tra lobbying e commerci

L'INFLUENZA DELLE LOBBIES INDUSTRIALI MILITARI

LA PRODUZIONE DI ARMI IN ITALIA NEL 2020

ARMI LEGGERE, GUERRE PESANTI: RAPPORTO 2021

IRIAD REVIEW
Rivista mensile dell'Istituto di Ricerche Internazionali
Archivio Disarmo - IRIAD

COMITATO SCIENTIFICO

Francesco Antonelli (Un. Roma Tre - Dip. di Scienze Politiche), Paolo Bellucci (Un. di Siena- Dip. di Scienze Sociali), Salvatore Bonfiglio (Un. Roma Tre - Dip. di Scienze Politiche), Francesco Calogero (Un. di Roma La Sapienza - Dip. di Fisica), Raul Caruso (Un. Cattolica Milano - Dip. di Politica Economica), Thomas Casadei (Un. di Modena e Reggio Emilia - Dip. di Giurisprudenza), Uliano Conti (Un. di Perugia - Dip. di Filosofia, Scienze Sociali, Umane e della Formazione), Paolo Cotta-Ramusino (Un. di Milano - Dip. di Fisica), Francesco Forti (Un. di Pisa - Dip. di Fisica), Maria Grazia Galantino (Un. di Roma La Sapienza - Dip. di Scienze Sociali ed economiche), Pierangelo Isernia (Un. di Siena - Dip. di Scienze Sociali), Nicola Labanca (Un. di Siena - Dip. di Scienze Storiche e dei Beni Culturali), Diego Latella (Ist. di Scienze e Tecnologie dell'informazione - CNR di Pisa), Francesco Lenci (Ist. di Biofisica - CNR di Pisa), Sergio Marchisio (Un. di Roma La Sapienza - Dip. di Scienze Politiche), Maria Grazia Melchionni (Direttrice Rivista di Studi Politici Internazionali), Michele Negri (Un. della Tuscia - Dip. di Economia, Ingegneria, Società e Impresa), Marina Nuciari (Un. di Torino - Dip. di Scienze economico-sociali e matematico-statistiche), Alessandro Pascolini (Un. di Padova - Dip. di Fisica e Astronomia), Christian Ponti (Un. di Milano - Dip. di Studi Internazionali, Giuridici e Storico-Politici), Enza Pellecchia (Un. di Pisa - Direttrice Centro Interdisciplinare Scienze per la Pace), Massimo Pendenza (Un. di Salerno - Dip. di Studi Politici e Sociali), Giuseppe Ricotta (Un. di Roma La Sapienza - Dip. di Scienze Sociali ed Economiche), Carlo Schaerf (Un. di Roma Tor Vergata - Dip. di Fisica), Paolo Segatti (Un. di Milano - Dip. di Scienze Sociali), Gian Piero Siroli (Un. di Bologna - Dip. di Fisica e Astronomia), Guglielmo Tamburrini (Un. di Napoli Federico II - Dip. di Ingegneria elettrica e delle Tecnologie dell'Informazione), Luciano Zani (Un. di Roma La Sapienza - Dip. di Scienze Sociali ed economiche)

DIRETTORE EDITORIALE
Maurizio Simoncelli

DIRETTORE RESPONSABILE
Fabrizio Battistelli

IRIAD REVIEW
STUDI SULLA PACE E SUI CONFLITTI
ISSN 2611-3953

ISTITUTO DI RICERCHE INTERNAZIONALI ARCHIVIO DISARMO
Via Paolo Mercuri 8, 00193 – Roma (RM)
Telefono: + 39 06 36000343
Email: info@archiviodisarmo.it
Internet: www.archiviodisarmo.it

Registrazione presso il Tribunale di Roma n. 53/2018
Copyright © IRIAD (Istituto di Ricerche Internazionali Archivio Disarmo)

Sommario

Focus

Armamenti e politica della difesa

di Maurizio Simoncelli, p. 2

Analisi e Ricerche

L'influenza delle lobbies industriali militari

di Andrea Pantarelli, p. 5

La produzione di armi in Italia nel 2020: aspetti economici e criticità delle maggiori aziende militari

di Riccarda Coaro, p. 30

Armi leggere, guerre pesanti: Rapporto 2021

di Alessandro Ricci, p. 91

Archivio dei Libri

Claudio Ciani, *Un nuovo Medio Oriente? Dall'accordo segreto Sykes-Picot al progetto per un "Nuovo secolo americano"*

di Giovanni Esperti, p. 122

Marzia Coronati, *Spiriti liberi. Quattro fedeli dalla vita spericolata*

di Andrea Pantarelli, p. 124

Focus

Armamenti e politica della difesa

Armaments and defence policy

di Maurizio Simoncelli

L'incremento delle esportazioni italiane di materiali di armamento è ormai una realtà consolidata da un quindicennio, dato che esse si sono mediamente triplicate rispetto al quindicennio precedente. Stando alle fonti internazionali, in particolare alle analisi dello Small Arms Survey di Ginevra, l'Italia sarebbe la seconda esportatrice mondiale di armi piccole e leggere dopo il colosso statunitense, che peraltro è contemporaneamente nostro grande acquirente proprio in questo settore.

Le nostre armi (soprattutto fucili e pistole) vanno però anche verso altre destinazioni, come l'Europa e in misura minore verso l'Asia.

La ricerca contenuta in questo numero di "IRIAD Review" mette in evidenza non solo i volumi e le destinazioni, compresa la tipologia, delle nostre esportazioni di armi piccole e leggere, ma anche la persistenza di normative difformi tra quelle militari e quelle ad uso civile. Tali difformità legislative possono costituire, in Italia come in altri paesi, un vantaggio utile per traffici che a volte non sono in linea con le norme ispiratrici sia della legge 185/90, sia delle norme europee e dello stesso Arms Trade Treaty. Come noto, spesso le vendite di armi avvengono inizialmente nell'ambito della legalità, ma poi attraverso vari passaggi arrivano anche in mani sbagliate (formazioni terroristiche o criminalità più o meno organizzata), come rilevammo con uno studio sul traffico illecito nel Mediterraneo allargato del marzo 2019.

Comunque la nostra produzione di armamenti, ad uso civile o militare, sia nel campo di quelle piccole e leggere come dei maggiori sistemi d'arma, non è trascurabile, seppur non paragonabile a quella delle maggiori potenze. Non è casuale infatti che l'Italia si posizioni sempre da anni tra i primi dieci paesi esportatori al mondo, con un'industria impegnata in una ampia produzione, escluse le armi NBC. Il colosso del settore appare ancora una volta la Leonardo (già Finmeccanica), che nel corso degli anni ha seguito una politica industriale volta a concentrare il suo core business proprio nella produzione di materiali di armamento, dismettendo progressivamente le aziende impegnate nel settore civile.

L'altra ricerca pubblicata in questo numero delinea appunto il quadro delle maggiori aziende italiane, con le loro produzioni, cercando di offrire una rapida visione di questo settore nell'ambito del quale la presenza dello Stato italiano non è secondaria, a partire proprio dalla Leonardo stessa.

Il comparto dell'industria bellica, essendo strategico per la difesa ed avanzato sul piano tecnologico, riesce ad avere una forte influenza sulle decisioni politiche, come già denunciò il presidente statunitense Eisenhower oltre mezzo secolo fa coniando la definizione di "complesso militare-industriale". Esso riesce a condizionare non solo le

scelte nell'ambito delle acquisizioni di armamenti da parte delle forze armate, ma a volte anche la politica estera e di difesa.

Un recente rapporto di Transparency International, di cui presentiamo una nostra sintesi, ricostruisce le capacità d'influenza attraverso rapporti istituzionali, contatti personali, relazioni con importanti think tank e mass media. La questione dell'azione di lobbying esercitata da questo comparto produttivo era da noi già stata affrontata nel 2019 mettendo in evidenza la necessità di aumentare la trasparenza e il controllo in merito ad essa, questione che rimane ancora in sospeso, in particolare in Italia.

La crescita della spesa militare italiana e i fondi messi a disposizione dall'Unione Europea attraverso vari programmi hanno permesso negli anni di dotare le nostre FF.AA. di nuovi mezzi, che per molti di essi hanno la caratteristica comune di essere idonei per una proiezione di forza verso aree sempre più distanti dai confini nazionali. Basta pensare alla crescente dotazione di navi portaerei (la Garibaldi - più vecchia -, la Cavour e la Trieste), di aerei (gli F35) invisibili ai radar e dotati di bombe nucleari (le B61), di droni armati (i Reaper), nonché alla recente richiesta della Marina Militare circa nuovi missili Cruise, particolarmente micidiali perché di difficile individuazione.

Sempre più caratterizzata da una prospettiva di azione su teatri lontani, magari in cooperazione con le forze armate di altri paesi, la politica di difesa italiana si sta modificando significativamente all'insegna della globalizzazione, pianificando ed attuando numerose missioni militari in varie parti del mondo (ben 40), a volte purtroppo con esiti anche disastrosi come testimonia la vicenda dell'Afghanistan. Essa, però, sembra non aver insegnato nulla, ma solo aver stimolato una spinta al riarmo con le proposte di un esercito europeo, decisamente inattuabile finché gli stati conserveranno gelosamente le loro prerogative nell'ambito della politica estera e della difesa. Le ipotesi di formare un nucleo di 5-6.000 militari dell'UE pronto all'uso sembrano a dir poco risibili dato che le truppe dei paesi aderenti all'Unione assommano a circa 2 milioni di persone. Finché non si avrà un salto di qualità politico con la creazione di un vero governo sovranazionale, con precise e adeguate responsabile e in grado di scelte effettive e significative, si rimarrà realmente a livelli irrilevanti.

Nell'ipotesi di un governo di tal genere, però, si pongono diversi interrogativi.

In primo luogo l'Unione nell'attuale configurazione tipo melting pot saprà fare questo salto di qualità?

In secondo luogo gli stati nazionali sapranno controllare le pulsioni (forti) sovraniste o metteranno continuamente in discussioni le scelte di Bruxelles?

In terzo luogo la politica estera UE come si posizionerà rispetto al confronto tra Stati Uniti, Cina e Russia? La crescente competizione tra Washington e Pechino esigerà una collocazione tra i due contendenti o l'UE saprà trovare un'altra strada?

In quarto luogo quale rapporto ci sarà con l'azione della NATO? Le forze armate dell'UE saranno ancillari rispetto a quelle della potenza di oltreoceano?

Al di là delle dichiarazioni politiche rassicuranti, in realtà gli interessi dell'Unione non coincidono sempre con quelli statunitensi, potenza leader dell'Alleanza Atlantica, come dimostrano i rapporti sia con la Russia sia con la Cina, con le quali a livello di singoli stati europei molti hanno rapporti economici non trascurabili (vedi il gasdotto North Stream, ad esempio). Washington, in particolare nei confronti di Pechino, ha assunto una posizione più muscolare come dimostra il recente accordo Aukus e la vicenda della dotazione di sottomarini a propulsione nucleare destinati all'Australia.

I cambiamenti climatici e la cosiddetta transizione energetica, con la ricerca di diverse fonti, porrà nuove sfide geopolitiche e i prossimi anni saranno cruciali in tal senso e l'UE, se non saprà fare un salto di qualità ed assumere nuove prospettive anche non muscolari, si troverà ad essere come un vaso di coccio tra quelli di ferro, con conseguenze devastanti per il nostro Vecchio Continente.

Analisi e Ricerche

L'influenza delle lobbies industriali militari

The influence of industrial military lobbies

di Andrea Pantarelli

Abstract: Il presente lavoro offre una disamina dell'influenza delle lobbies industriali militari sull'agenda politica nazionale italiana. Il documento analizza il sistema della difesa italiano integrando l'analisi istituzionale, politica e geopolitica a quella normativa, sia sul piano domestico sia su quello comparato, comunitario e internazionale.

Parole chiave: export militare; aziende belliche; difesa; lobbying

Abstract: This work underlines the influence of industrial military lobbies upon the Italian national political agenda. The document analyses the Italian defense system from an institutional, political and geopolitical point of view with a legal approach that encompasses both the national and comparative dimension.

Keywords: military exports; military companies; defense; lobbying

Andrea Pantarelli: laureato in Cooperazione internazionale e European Studies, è attualmente iscritto alla Facoltà di Giurisprudenza della Sapienza. E' operatore del Servizio Civile presso Archivio Disarmo e collabora con il network europeo Youth Express Network.

Introduzione

L'influenza delle lobbies industriali militari sui sistemi interni politici, istituzionali e di ricerca è certamente un tema di primo piano non solo a livello nazionale, ma anche a livello internazionale. A questo riguardo, *Transparency International* (TI), un'organizzazione non governativa dedita all'anticorruzione e ai rischi ad essa connessa, ha dedicato un report proprio per analizzare l'influenza dell'industria della difesa sull'agenda politica italiana (Transparency International, 2021). Lo studio va ad esaminare tutte le vulnerabilità dell'attuale cornice istituzionale e normativa in tale materia, vulnerabilità che facilitano la capacità dell'industria militare di indirizzare investimenti e ricerca, andando così a creare una coabitazione *de facto* con gli attori preposti alla redazione dell'agenda politica, in primis il Governo, ovviamente con forti ricadute anche su altre istituzioni, Parlamento compreso. Tale tendenza richiede un grande sforzo da parte di istituzioni e attori coinvolti per regolare il fenomeno, in vista anche di una sempre maggiore spesa per gli armamenti in Italia (si stimano più di sei miliardi di euro di spesa per il 2021).

Il report di TI denuncia chiaramente la mancanza di una chiara normativa in materia di lobbying e finanziamento. Nonostante che la legislazione italiana si inserisca in un quadro molto più complesso e articolato come quello rappresentato dal Regolamento dell'Unione Europea sulle lobbies e dal Registro europeo sulla trasparenza, il contesto nazionale presenta molte *lacunae* e ambiguità. Come vedremo successivamente, grandi aziende del settore hanno all'interno dei propri consigli direttivi ex parlamentari o esponenti governativi: questo fenomeno è conosciuto con il nome di "revolving door". Tutto ciò desta molta preoccupazione perché il ruolo svolto da questi soggetti andrebbe a creare un conflitto d'interessi non di poco conto, conflitto che avrebbe certamente forti ripercussioni sul policy making. Inoltre, queste aziende sono subentrate a loro volta nei centri decisionali di importanti istituti di ricerca, acquistandone alcune quote o finanziandone il lavoro. Se a ciò andassimo ad aggiungere un già citato quadro normativo alquanto carente in materi, si evincerebbe ancor di più il rischio di uno spostamento del baricentro decisionale a favore dell'industria della difesa e la conseguente forte dipendenza da quest'ultima di altri soggetti ed enti del settore.

Per un'analisi completa non è possibile trascurare il ruolo giocato dall'export militare. L'Italia registra una voce di bilancio in questo ambito in costante ascesa, nonostante che il fabbisogno nazionale sia molto più basso. Questo surplus della domanda governativa è giustificato dalla presenza di una crescente richiesta internazionale di armi che vede proprio nell'Italia uno dei maggiori venditori.

Transparency International svolge in aggiunta a questa analisi uno studio comparatistico tra il sistema italiano e quello tedesco. Queste due realtà infatti, assai complesse e diverse dal punto di vista istituzionale e geopolitico, sono tuttavia accomunate dagli stessi rischi e dalla stessa propensione internazionalistica.

1. Il sistema della difesa italiano

1.1 Il contesto politico e istituzionale italiano

La nostra Costituzione recita all'art. 87, comma 9, che il Presidente della Repubblica «ha il comando delle Forze armate, presiede il Consiglio supremo di difesa costituito secondo la legge, dichiara lo stato di guerra deliberato dalle Camere[1]». Da qui si evince il forte ruolo svolto dal Capo dello Stato nel campo militare ma, cosa ancor più importante, ne viene evidenziato il valore di garanzia contro decisioni avventate che metterebbero a repentaglio la sicurezza nazionale. È infatti il Presidente della Repubblica che dichiara lo stato di guerra, atto che segue una precedente deliberazione parlamentare. È intuibile comprendere per quale motivo il nostro ordinamento presenti un sistema di controllo così complesso, lasciando *formalmente* l'esecutivo al di fuori di ogni decisione in merito.

Di fatto però, il principale centro politico e istituzionale in Italia da cui si irradiano tutte le principali decisioni militari e quelle concernenti l'assetto difensivo e di sicurezza nazionale è l'esecutivo: infatti, i provvedimenti di carattere politico-militare e quelli che possono avere comunque riflessi politici risalgono proprio al governo che ne è responsabile (Arpino, 2011). Come previsto dalla nostra Costituzione e da ogni ordinamento realmente democratico, l'attività governativa viene controllata dal Parlamento ed è proprio davanti a quest'Assemblea che il governo è chiamato a rispondere del proprio operato. Ad ogni modo, anche in questo caso, è possibile rinvenire delle discrepanze che vanno ad incidere sull'effettivo equilibrio istituzionale tra i due soggetti: il Parlamento *di fatto* ha solo il diritto formale di scrutinare la politica in materia di difesa presentata dal governo e, nella maggior parte dei casi, è costretto a legiferare alla luce di impostazioni e direttive governative. Infatti, la direzione della politica estera e dell'apparato militare è nelle mani del governo che, se da una parte necessita del consenso parlamentare sui grandi temi, dall'altra gode di un'ampia autonomia per l'effettiva capacità decisionale sulle tematiche più incisive. A tal proposito, ai fini di questo articolo, è utile ricordare che è proprio l'esecutivo che nomina le più alte cariche militari dello Stato (Rescigno, 2021). Un altro dato di grande interesse a questo riguardo è il tempo di approvazione delle leggi in Parlamento, elemento emblematico e significativo per meglio comprendere la subordinazione parlamentare all'esecutivo in materia di difesa e politica estera. Infatti, mentre una legge di iniziativa parlamentare approvata con procedura ordinaria ha un iter che dura circa 392 giorni, un'iniziativa governativa richiede circa la metà del tempo[2]. Questa delegittimazione di competenze va ad intaccare fortemente la costruzione di un efficiente impianto normativo in grado di contrastare le forti influenze dell'industria difensiva e militare sui

[1] *Costituzione Italiana*;
[2] https://blog.openpolis.it/missioni-militari-politica-estera-parlamento-italia ;

principali attori istituzionali. Come vedremo nei successivi paragrafi, questa carenza normativa facilita da una parte il movimento di personale tra gli ambienti governativi e quelli industriali coinvolti e, dall'altra, permette finanziamenti non sempre tracciabili a centri di ricerca o gruppi politici interessati da parte di aziende del settore, andando così a gravare pesantemente sul principio di trasparenza e agevolando l'influenza nel policy making o nel settore scientifico di quest'ultime.

1.2 Tra geopolitica e industria

Oggi l'Italia riveste un ruolo a livello internazionale piuttosto peculiare, trovandosi di fatto in una posizione che le lega indissolubilmente sia alle sorti del continente europeo sia alla geopolitica mediterranea. Sin dai tempi antichi il paese ha sempre rappresentato il ponte tra Africa ed Europa, crocevia di persone e culture; allo stesso tempo però la penisola è anche mediana tra l'Europa Orientale e quella Occidentale e, in quanto penisola posta al centro del Mediterraneo tra due continenti, divide il *Mare Nostrum* in due bacini aventi dinamiche geopolitiche ed economiche distinte, anche se intrecciate. All'interno di questo quadro, l'Italia è sempre stata considerata la più piccola delle grandi potenze, nonostante le proprie ambizioni nella regione euro-mediterranea (Jean, 2019). Ciò nonostante il paese partecipa attivamente a molte missioni militari internazionali, considerate elemento imprescindibile per il conseguimento degli interessi nazionali. In particolare, oltre alle zone in cui da decenni ormai sono presenti contingenti italiani (Balcani, Medio Oriente e Asia Centrale), negli ultimi anni si è registrato un aumento degli effettivi nel continente africano per missioni di stabilizzazione non solo nel Corno d'Africa, ma anche in Libia e nella regione del Sahel (Marrone & Nones, 2020). Conseguentemente, si può affermare che la presenza italiana nella regione mediterranea e nel continente africano non sia secondaria, ma inscritta in un quadro di primaria importanza. La *Marina Italiana*, ad esempio, svolge ormai da anni missioni di perlustrazione e sicurezza ed esercitazioni militari congiuntamente con la *Marine Nationale* francese (De Sanctis, 2021).

In questa cornice, è doveroso richiamare il ruolo dell'industria militare italiana che, oltre a rappresentare una delle colonne portanti dell'apparato della sicurezza nazionale, incarna uno dei principali attrattori a livello internazionale per la geopolitica italiana. La cantieristica navale, ad esempio, è destinata a diventare il maggiore centro di aggregazione del continente europeo, uno dei maggiori a livello mondiale. A questo riguardo, è bene sottolineare l'importanza che Fincantieri ha rivestito negli ultimi anni: oltre a garantire il ricambio delle componenti della Marina Italiana, fornendo non solo nuovi mezzi, ma anche tecnologie sempre più avanzate e all'avanguardia, ha anche stipulato numerosi contratti per la fornitura di nuove unità navali ad alcune delle marine militari più potenti al mondo, ad esempio la *U.S Navy* (Tosato & Toufer, 2016).

Nell'ambito dell'high-tech, l'azienda *Leonardo* è al decimo posto tra i colossi del settore e al quinto in Europa, producendo il 20% dell'export dell'alta tecnologia italiana (Crippa & Guidi, 2021). Anche il peso economico che questi soggetti rivestono non può essere trascurato: infatti, il comparto vale 13,5 miliardi di euro, cifra importante da tenere in considerazione[3]. Alla luce di questi dati e richiamando il forte peso esercitato dall'esecutivo nella direzione della politica estera, è di facile deduzione la pressione esercitata da un così imponente settore industriale sull'esecutivo nelle scelte di policy-making nazionale e internazionale.

1.3 Export militare italiano

L'export militare italiano rappresenta un settore in costante ascesa, con un picco di 14 miliardi raggiunto nel 2016 (Simoncelli, 2020). Nonostante che tra il 2018 e il 2019 ci sia stato un calo delle esportazioni autorizzate dal governo (-54%), l'Italia risulta ancora essere il decimo paese al mondo per export di militare (Crippa & Guidi, 2021). Questo dato viene rafforzato ancor di più dello studio del *SIPRI*, Stockholm International Peace Research Institute, il quale colloca l'Italia al nono posto tra i principali esportatori mondiali. Inoltre, l'Istituto di Stoccolma evidenzia come il mercato italiano rappresenti il 2.1% dell'offerta mondiale (SIPRI, 2020): questo sta ad indicare che una buona parte della produzione di armi italiane non è destinata al mercato domestico, bensì a quello estero. Questa cornice spinge il governo italiano a intrattenere un costante dialogo con le aziende coinvolte al fine di sostenere la domanda militare e, cosa ancor più importante, incentiva l'esecutivo a dialogare con numerosi paesi per rafforzare la domanda estera (Transparency International, 2021). La legge 185 del 1990 disciplina l'intera materia e alla lettera *d* del sesto comma dell'art.1 viene riportato che l'esportazione di armi è vietata verso quei paesi «i cui governi sono responsabili di gravi violazioni delle convenzioni internazionali in materia di diritti umani, accertate dai competenti organi delle Nazioni Unite, dell'UE o del Consiglio d'Europa[4]»; ciò nonostante, molte sono le esportazioni italiane verso Nazioni coinvolte direttamente o indirettamente in conflitti e in violazioni di diritti umani (Trama, 2020). Si evince ancora una volta una forte pressione del comparto industriale militare sull'esecutivo che, conseguentemente, è protagonista di trattative alquanto discutibili: emblematico è il caso dell'export militare verso l'Egitto. Il paese nordafricano rappresenta uno dei principali acquirenti per le industrie nazionali nel settore, andando ad alimentare un giro di affari non indifferente. Ma questo forte legame commerciale tra i due paesi si scontra con le costanti violazioni dei diritti umani da parte del regime egiziano (si pensi al *caso Regeni* o al *caso Zaky*): nonostante le forti dichiarazioni e pressioni diplomatiche italiane

[3] Ibidem;
[4] Legge 185/1990;

ed internazionali, il governo italiano continua tutt'ora a commerciarvi violando la legge 185 (Beretta, 2021). Tutto ciò è la conferma che la produzione militare italiana non viene impiegata *in toto* per la difesa e la sicurezza del nostro paese o dell'Unione Europea, ma viene dispiegata principalmente per rispondere alle logiche di profitto delle aziende produttrici, alcune delle quali sotto controllo statale o, ad ogni modo, con forti legami con il potere centrale (Rete Italiana Pace e Disarmo, 2021).

1.4 L'export militare dell'Unione europea

Al fine di uno studio più attento e accurato, non è possibile non far riferimento alla posizione dell'Unione europea in merito all'export militare. L'esportazione di armi rientra nella cornice della PESCO, *Permanent Structured Cooperation*, e ha assistito negli ultimi anni ad una serie di interventi normativi di natura sia comunitaria sia internazionale. A seguito della Guerra del Golfo, il Consiglio Europeo ha approvato alcuni criteri come linee guida per il trasferimento di materiale e tecnologie militari: queste raccomandazioni, che dovevano fungere da strumento di controllo, si sono poi rivelate poco efficaci data la troppa generalità dei contenuti. Questo elemento ha fatto sì che fosse comunque garantito un ampio margine decisionale ai singoli governi e parlamenti nazionali. Solo nel 1998 venne adottato il primo *codice di condotta europeo*, un mero impegno politico che prevedeva un rapporto annuale sulle esportazioni militari e sullo stato interno di implementazione del codice da parte degli Stati membri. Passi in avanti vennero fatti nel 2008, quando il codice di condotta assunse un valore giuridico vincolante. Inoltre, nello stesso periodo, venne adottato del Consiglio la *Posizione Comune Europea (2008/944/PESC)*, un documento contente otto criteri per l'esportazione di armi. Questi otto criteri, volti al raggiungimento di una base minima per la regolamentazione della materia, prevedono da parte dello Stato membro: il rispetto degli obblighi internazionali; il rispetto dei diritti umani e del diritto umanitario; l'analisi della situazione interna del paese di esportazione; la promozione di azioni volte al mantenimento della pace; la sicurezza nazionale degli Stati membri; la condotta del paese acquirente; l'assicurazione del divieto di vendita illecita nel paese acquirente; l'esame della compatibilità dell'export militare con la capacità tecnica ed economica del paese destinatario (Ricca, 2019). Tuttavia, tali sforzi per controllare l'export di armi sono stati frenati (e lo sono tuttora) dal principio di autonomia statale che viene tutelato nella fattispecie dall'art. 346 TFUE. Questa norma non solo riconosce una competenza quasi esclusiva in materia ai singoli Stati membri, ma permette loro di non rilasciare informazioni sul commercio di armi, munizioni e materiale bellico qualora questi dati siano considerati sensibili per la sicurezza interna[5].

[5] Trattato sul funzionamento dell'Unione europea;

Inoltre, sul piano internazionale si deve segnalare che l'Unione europea è l'unica organizzazione regionale che ha aderito nel 2013 ad un accordo giuridicamente vincolante relativo all'esportazione di armamenti, l'*ATT*, *Arms Trade Treaty*. Gli artt. 6 e 7 del testo vietano l'export di armi se queste vengono usate per la violazione dei diritti umani e se nel paese acquirente sono presenti cellule terroristiche o criminali[6].

Ad ogni modo, nonostante l'esistenza di numerosi strumenti legalmente vincolanti, si registra nel settore del commercio delle armi dell'UE un continuo flusso di materiali verso zone in cui è vietato esportare. Francia, Germania, Italia e Spagna sono i principali Stati membri esportatori dell'Unione e hanno tra i più importanti acquirenti l'Egitto e l'Arabia Saudita, paesi che calpestano costantemente i diritti umani. Come viene molto spesso denunciato, queste evidenti e manifeste violazioni del diritto europeo e internazionale sono da attribuire ad un inefficiente sistema di controllo nei porti europei e, soprattutto, ad una scarsa volontà politica (Pinna, 2021).

1.5 Capacità militare e industria

Come già evidenziato in precedenza, il settore industriale della difesa italiano gode di una base tecnologica e logistica molto avanzata. Come riportato da *Transparency International*, le capacità di eccellenza nel settore sono innumerevoli, dall'aeronautica all'aerospazio, dai sistemi di difesa elettronici ai veicoli armati e alla cantieristica navale (Transparency International, 2021). *Leonardo* e *Fincantieri*, ad esempio, sono produttori di primo piano nel mercato nazionale ed in quello estero. Peculiare è la struttura produttiva e la conseguente ramificazione dell'industria militare italiana: escludendo i grandi nomi come quelli sopra citati, il comparto può contare oltre 4000 piccole e medie aziende. Secondo l'*AIAD*, Federazione Aziende Italiane per l'Aerospazio, la Difesa e la Sicurezza, nel 2018 questo comparto industriale poteva contare complessivamente sulla forza lavoro di circa 230.000 occupati, per un fatturato di 16,2 miliardi di euro (Federazione aziende italiane per l'aerospazio, la difesa e la sicurezza, 2019). Il dato relativo alla forza lavoro a disposizione non tiene conto però della divisione della produzione in civile e militare. Se andassimo infatti ad analizzare l'attuale occupazione nel settore della produzione militare, allora il dato si ridurrebbe notevolmente, oscillando tra i 29.000 e i 45.000 addetti impiegati (Vignarca, 2020). Potremmo dividere il mercato dei produttori italiani in due fasce: nella prima, troveremmo grandi players come per l'appunto *Leonardo, Fincantieri*, *Iveco*, *Avio* (solo per citarne alcuni), in grado di fornire sistemi d'arma complessi e d'integrazione di sistemi. Nella seconda fascia, invece, sono collocate tutte quelle realtà e società di dimensioni più ridotte, molto spesso appartenenti a catene e sottogruppi di strutture più grandi e articolate. Meritano

[6] Trattato sul commercio delle armi;

menzione, inoltre, un centinaio di aziende e società di piccole dimensioni che forniscono materiali e mezzi a realtà più grandi e dinamiche.

Nell'analisi di TI viene sottolineato come, nonostante le differenze di grandezza, peso e capacità delle varie aziende coinvolte nel settore, tutti i principali produttori italiani hanno forti legami con l'esecutivo in maniera diretta (come nel caso di *Leonardo*, di cui il Governo è azionista al 30%) o indiretta (pensiamo a *Fincantieri*, di proprietà al 71% di CDP Industria, a sua volta controllata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze) (Transparency International, 2021). Ciò che emerge è la conseguente capacità da parte dell'esecutivo di godere del *Golden Power*, ovvero la possibilità governativa di intervenire su questioni societarie, bloccando o autorizzando operazioni in aziende che operano in settori critici, ovvero in quei settori strategici per la nazione (difesa, sicurezza, infrastrutture, trasporti, comunicazioni, energia, assicurazioni e intermediazione finanziaria, ricerca e innovazione ad alto contenuto tecnologico, pubblici servizi) (Istituto Bruno Leoni , 2021). A tal proposito, la legge 474 del 30 luglio 1994 (per la conversione del D.L 332/1994) permette al MEF d'intesa con il MSE di opporsi nel caso di acquisto da parte di soggetti stranieri di almeno il 3% del capitale sociale costituito da azioni con diritto di voto nell'assemblea. Tale norma, nonostante il parere contrario della Commissione europea, timorosa di una violazione del principio del mercato unico relativo alla libera circolazione dei capitali, è stato ulteriormente rafforzata e rinnovata dal governo Monti nel 2012 (Catalano, 2016). Questo quadro rafforza decisamente la posizione del Governo che può impartire le proprie condizioni nel plasmare l'assetto societario e, allo stesso tempo, va a rafforzare ancor più la reciproca influenza tra il comparto industriale della difesa e gli esponenti dell'esecutivo. Inoltre, non è di certo trascurabile al fine di un'attenta analisi il diritto di Palazzo Chigi in quanto socio e azionista di compagnie considerate strategiche di nominare manager e responsabili di tali realtà, elemento di preoccupazione per il sorgere di eventuali pressioni o conflitti d'interesse. Ad ogni modo si riscontra che, nonostante la presenza di una normativa in materia volta proprio alla tutela del comparto industriale da acquisizioni straniere, negli ultimi anni si è registrata un aumento degli azionisti esteri che hanno raggirato facilmente la normativa vigente, come nel caso del fondo sovrano libico LIA che nel 2010 aveva superato la soglia del 3% in Finmeccanica (Catalano, Ibidem). Un altro importante esempio è il caso di *Leonardo*. Come riportano infatti i dati sull'azionariato rilasciati dall'azienda, attualmente circa il 90% del flottante istituzionale è estero, con una percentuale del 44,2% rappresentato dal Nord America.

Tutto ciò, come verrà esplicato in seguito, desta ancor più preoccupazione alla luce della poca trasparenza da parte di molti soggetti coinvolti nel processo di lobbying nel dichiarare finanziamenti e azionisti.

2. Lobbying, trasparenza e finanziamenti

2.1 Le lobbies e il principio della trasparenza

La parola *lobby*, o gruppo di pressione, sta ad indicare un numero di persone fisiche o giuridiche, accomunate da uno stesso fine e da una stessa visione programmatica, che si pone l'obiettivo di influenzare l'agenda del governo (Petrillo, 2020). Come evidenziato da TI, le attività di lobbying sono particolarmente influenti nell'indirizzare il policy-making dell'esecutivo, soprattutto in un contesto così fragile dal punto di vista normativo come quello italiano. Nel 2017, la sola Camera dei deputati ha introdotto un registro pubblico per i lobbisti, meglio conosciuto come *disciplina dell'attività di rappresentanza di interessi nella sede della Camera dei deputati*. Tale sistema è da considerare obbligatorio per tutte quelle organizzazioni o persone che vogliono accreditarsi per rappresentare interessi privati presso l'Aula. Una delle caratteristiche più importanti di tale strumento è la predisposizione di spazi di audizione per i lobbisti e gruppi di interesse, i quali non hanno più la possibilità di confrontarsi con i parlamentari durante altre sessioni di lavoro, cosa che succedeva molto spesso durante l'esame della *Legge di Bilancio* (Ronda, 2017). Come riportato nell'articolo 1.3 del testo d'istituzione di questo registro, per attività di rappresentanza si intende «ogni attività svolta nelle sedi della Camera dei deputati professionalmente dai soggetti di cui al paragrafo III della Regolamentazione attraverso proposte, richieste, suggerimenti, studi, ricerche, analisi e qualsiasi altra iniziativa o comunicazione orale e scritta, intesa a perseguire interessi leciti propri o di terzi nei confronti dei membri della Camera dei deputati. Non costituiscono attività di rappresentanza di interessi le dichiarazioni rese e il materiale depositato nel corso di audizioni dinanzi alle Commissioni e ai Comitati parlamentari[7]». È evidente che tale architettura possa andare ad arginare in parte le pressioni dei gruppi industriali sull'agenda legislativa ma, allo stesso tempo, non rappresenta realmente un vero e proprio scudo contro le influenze del settore della difesa. A questo proposito, è doveroso segnalare che il regolamento non prevede sanzioni specifiche per chi non rispetta le procedure, ma si limita ad una sospensione temporanea o, tutt'al più, alla cancellazione dal registro (Ronda, 2017).

Sul piano governativo nel 2016 il Ministero dello Sviluppo Economico, come riportato nell'analisi di TI, ha creato un registro per la trasparenza, grazie all'iniziativa dell'allora Ministro Calenda; tale progetto è stato confermato e rafforzato dal suo successore nel 2018, il Ministro Di Maio (Transparency International, 2021). Il quadro di riferimento per questi strumenti è il *Registro sulla Trasparenza dell'Unione Europea*, *EU Transparency Register*. Questo catalogo è un database di tutte le organizzazioni che cercano di influenzare l'iter decisionale a livello istituzionale europeo e, in quanto tale, fa in modo

[7] *Disciplina dell'attività di rappresentanza di interessi nelle sedi della Camera dei deputati*, Camera dei deputati, 2017;

che i possibili fruitori del registro possano rintracciare e individuare gli interessi perseguiti, da chi e con quale budget[8]. Come corollario, gli attori che sono portatori di interessi particolari devono rispettare un codice di condotta, annesso all'accordo interistituzionale[9]. Come già enunciato, lo scopo ultimo di questi cataloghi è quello di favorire la maggiore chiarezza e tracciabilità delle persone fisiche o delle aziende che ruotano intorno ai processi di lobbying, evidenziandone attentamente gli scopi e i corrispettivi budget. Tutto ciò risulta essere ancor più importante alla luce degli importanti investimenti che dal 2016 stanno interessando il comparto militare industriale dell'Unione europea, a seguito della nuova Strategia Globale per la politica estera e di sicurezza comune (EUGS), dell'introduzione del nuovo Fondo Europeo per la Difesa (FED) e dell'attuazione della Cooperazione Strutturata Permanente (PESCO). È prevedibile, conseguentemente, che con l'avvio di tali programmi e con l'erogazione di importanti somme per investimenti industriali, molti lobbisti e gruppi di interesse proveranno ad intervenire nel policy-cycle europeo (Garcia, 2019). Tuttavia, anche se a livello europeo la situazione risulti essere migliore ma non perfetta[10], lo scenario italiano presenta ancora innumerevoli carenze, dovute soprattutto alla mancata realizzazione di una normativa in materia organica e di ampio respiro, non lasciata all'iniziativa di pochi soggetti. Un grande freno a tale sviluppo è sicuramente la percezione prettamente negativa che ricopre i gruppi di interesse o i lobbisti italiani: questi infatti vengono accostati molto spesso dall'opinione pubblica al malaffare e alla corruzione (Della Luna Maggio, 2015). Di conseguenza, le lobbies sono spinte a celare il più possibile i dettagli sulle loro attività e, allo stesso tempo, i gruppi politici non hanno nessun interesse a regolamentare un campo così controverso per timore di apparire compromessi e di perdere parte del proprio elettorato (Transparency International, 2021). Seguendo l'indagine svolta da TI, un altro fattore che desta preoccupazione per la trasparenza è l'assenza dell'obbligo per le industrie della difesa di dichiarare le loro spese annuali per il lobbying[11], elemento non trascurabile dal momento che grandi aziende come *Leonardo*, *Fincantieri* e *MBDA* intrattengono contatti con i vertici governativi. Inoltre,

[8] https://ec.europa.eu/info/about-european-commission/service-standards-and-principles/transparency/transparency-register_en ;

[9] https://ec.europa.eu/transparencyregister/public/staticPage/displayStaticPage.do?locale=en&reference=CODE_OF_CONDUCT ;

[10] Ad esempio, solamente le persone registrate per l'accesso al Parlamento Europeo vengono nominati individualmente. Questo crea non pochi problemi nel caso di accreditamento di persone giuridiche come le aziende: infatti, nonostante venga riportato il nome della società come soggetto idoneo e registrato, i nomi dei singoli lobbisti appartenenti ad essa non compaio, andando dunque a intaccare il sopracitato principio della trasparenza. Inoltre, è doveroso segnalare che solamente le riunioni tra i gruppi di interesse e i rappresentanti della Commissione UE vengono registrati, mentre tale procedura non si applica a quegli incontri che coinvolgono i parlamentari.

[11] Da notare che l'attuale registro presso la Camera dei deputati, oltre a non contenere dati sul budget destinato a tali attività di lobbying, cela anche particolari sui dati degli incontri, le materie trattate e gli stakeholders coinvolti nei gruppi interparlamentari.

qualora fosse possibile rinvenire alle dichiarazioni e agli atti su cui vengono registrati questi dati, si riscontrerebbe una notevole carenza di aggiornamento. Come riporta TI infatti, gli ultimi dati forniti da *Fincantieri* risalgono al 2015 (quattro lobbisti e circa un milione di euro di spesa), lasciando dunque un *vacuum* temporale di sei anni (Transparency International, 2021).

2.2 Revolving door e side jobs: analisi di una normativa poco efficace

Come già ampiamente analizzato, è evidente dunque che ci sia un forte legame tra classe politica dirigente e gruppi d'interesse industriali della difesa. Questa capacità di comunicazione è ancor più accentuata dal fenomeno del *revolving door* e dai *side jobs*. Il primo termine si riferisce al movimento di individui che rivestono cariche pubbliche verso settori privati operanti nello stesso campo (ovviamente il fenomeno vale anche per lo spostamento sopra descritto dal settore privato a quello pubblico): se adeguatamente regolato, questo "traffico di capitale umano" può rappresentare un valore aggiunto per il policy making; in caso contrario però, si andrebbero a creare situazioni ambigue e conflitti di interesse[12]. Il secondo termine invece, *side jobs*, può essere tradotto in italiano con "secondo lavoro". Come recita l'art.60 del decreto legislativo 165/2001 «l'impiegato non può esercitare il commercio, l'industria, né alcuna professione o assumere impieghi alle dipendenze di privati o accettare cariche in società costituite a fine di lucro, tranne che si tratti di cariche in società o enti per le quali la nomina è riservata allo Stato e sia all'uopo intervenuta l'autorizzazione del Ministro competente[13]». Come confermato anche dalla Corte dei conti nel 2014, i dipendenti pubblici, salvo casi di incompatibilità relativa[14], non possono svolgere ulteriori lavori onde evitare il sorgere di conflitti d'interesse e distrazioni nella pubblica amministrazione (Sentenza della Corte dei conti Lombardia n.216/2014, 2014). Ciò che sta alla base di tale decisione è il rischio che una pregressa rete di contatti, sia nel settore pubblico sia in quello privato, possa influire negativamente nella redazione e nella realizzazione dell'agenda di governo, poiché si andrebbero a creare dei canali di comunicazione alternativi alle seppur poco efficaci procedure di lobbying volte ad una maggiore trasparenza (Transparency International, 2021). Inoltre, la legge prevede casi di incompatibilità assoluta per salvaguardare settori e interessi strategici per lo Stato da deviazioni e distorsioni generate proprio da tale rete di contatti o influenze scorrette. A questo riguardo, l'articolo 2, c. 1 e 4, della legge 215/2004 (Norme in materia di risoluzione dei conflitti di interessi) riporta che il titolare di cariche di governo non può

[12] https://www.transparency.org/en/corruptionary/revolving-door# ;
[13] Decreto del Presidente della Repubblica 10 gennaio 1957, n. 3, *Testo unico delle disposizioni concernenti lo statuto degli impiegati civili dello Stato;*
[14] In questo caso permesse attività occasionali espressive delle basilari libertà costituzionali;

ricoprire ruoli in enti di diritto pubblico, anche economici, o in società aventi scopo di lucro o di rilievo imprenditoriale o in attività autonome connesse all'attività di governo. Questa incompatibilità perdura per dodici mesi dal termine della carica di governo nei confronti di questi enti o soggetti[15]. Al fine di una migliore comprensione della tematica e delle procedure di controllo, è doveroso inoltre citare il decreto legislativo n.39 del 2013 (Disposizioni in materia di inconferibilità e incompatibilità di incarichi presso le pubbliche amministrazioni e presso gli enti privati in controllo pubblico, a norma dell'articolo 1, commi 49 e 50, della legge 6 novembre 2012, n. 190). Secondo l'art.15, il responsabile del piano anticorruzione comunica casi di violazione sull'inconferibilità e sull'incompatibilità degli incarichi all'Autorità nazionale anticorruzione, all' Autorità garante della concorrenza e del mercato, nonché alla Corte dei conti. Inoltre, come riportato dall'art.16, l'Autorità nazionale anticorruzione si pone come garante per il rispetto da parte delle amministrazioni pubbliche, enti pubblici ed enti di diritto privato delle norme e disposizioni rinvenibili in materia, potendo godere anche di poteri di ispezione e di accertamento delle singole fattispecie di conferimento degli incarichi. In aggiunta, dopo aver preso nota di una segnalazione della Presidenza del Consiglio dei ministri, l'Autorità nazionale anticorruzione può sospendere la procedura di conferimento dell'incarico con un proprio provvedimento contenente osservazioni o rilievi su tale atto, nonché segnalare il caso alla Corte dei conti per la verifica ed il controllo di eventuali responsabilità amministrative[16]. È chiaro, tuttavia, che tale cornice non è sufficiente per garantire l'assenza di contatti e influenze tra le lobbies del settore industriale e rappresentanti dell'esecutivo o del Parlamento che possano sfociare in conflitti d'interesse. Infatti, nonostante che l'*A.N.A.C*[17] si ritrovi a svolgere un ruolo centrale per la promozione e salvaguardia della trasparenza e della legalità, un intervallo temporale di soli dodici mesi prima di poter passare da ruoli nel settore pubblico a ruoli nel settore privato (o viceversa) risulta irrisorio davanti ad una rete di conoscenze e contatti instauratasi molti anni prima e rafforzatasi con il tempo (Transparency International, 2021). L'analisi del settore della difesa condotta da TI riporta infatti una serie di esempi di personalità che sono state nominate ed incaricate di ricoprire ruoli in aziende militari non rispettando i tempi riportati nella normativa sopra descritta. Come riportato da Transparency International, il caso di Marta Dassù è probabilmente uno dei più eclatanti. Già Ministro degli Esteri dal 2011 al febbraio del 2014, nel maggio dello stesso anno è stata nominata nel consiglio direttivo di Leonardo, compagnia che opera in un settore fortemente connesso alla sua posizione precedentemente ricoperta in un arco di temporale inferiore ai dodici mesi. Un gruppo di parlamentari del partito *"Sinistra, Ecologia e Libertà"* ha rivolto delle interrogazioni formali al Governo, senza

[15] Legge 215/2004;
[16] Decreto legislativo n.39, Aprile 2013;
[17] Autorità Nazionale Anticorruzione;

tuttavia ricevere alcuna risposta. Da parte sua, Dassù si giustificò affermando che l'antitrust aveva già vagliato con esito positivo la sua nomina nell'azienda (Ibidem). La debolezza di tale regime e la pericolosità del sorgere dell'influenza illecita sono caratterizzate inoltre da un sistema di riferimento che tende a sanzionare ogni esponente civile impiegato nella PA, ma non la totalità degli appartenenti al mondo militare o politico. La legge 190 del 2012, che ha come scopo la repressione della corruzione e dell'illegalità nella pubblica amministrazione, prevede una serie di meccanismi per regolare eventuali conflitti sorti in capo a funzionari pubblici, prevedendo un sistema di monitoraggio e pubblicazione per garantire una maggiore trasparenza: tuttavia, questo impianto normativo risulta essere fallace dal momento in cui politici e personale militare sono esclusi da tali controlli[18]. Infatti, per quanto la già citata legge 215 del 2014 rappresenti sicuramente una qualche forma di garanzia per arginare possibili influenze illecite, allo stesso tempo si riferisce esclusivamente a *titolari di cariche di governo*[19], non regolando conseguentemente la condotta di ulteriori attori coinvolti, parlamentari inclusi[20] (Transparency International, 2021). Come dimostrato da TI, il caso di Guido Crosetto mette chiaramente in luce la mancata forza da parte del legislatore di intervenire in maniera appropriata in questa materia. Nel settembre 2014 Crosetto divenne Presidente dell'*A.I.A.D.*, Federazione delle aziende italiane che si occupano di spazio, difesa e sicurezza[21]. Nell'assumere questo ruolo, Crosetto decise di non correre alle elezioni del 2018 come parlamentare, posizione poi non rispettata a seguito della sua candidatura. Dopo esser stato eletto alla Camera dei deputati, molte furono le critiche a lui indirizzate per il conflitto di interessi sorto da questa ambigua situazione. Nonostante l'intenzione di dimettersi, il via libera della Camera alle sue dimissioni avvenne solamente nel marzo 2019. Prima di questa data, il deputato commentò con un tweet la faccenda, dichiarando che la sua posizione non era soggetta a nessuna incompatibilità giuridica dati i ruoli ricoperti (Transparency International, 2021). È evidente dunque come sia necessario da parte del legislatore un intervento molto più profondo per evitare una capacità di lobbying troppo aggressiva e poco trasparente da parte delle aziende di difesa nei confronti dei policy-makers e per arginare il sorgere di conflittualità istituzionali e in seno alla PA, alla luce proprio della fitta rete di conoscenze e legami tra le due realtà.

[18] Legge 190/2012;
[19] Si utilizza questo termine per indicare titolari di incarichi politici di Governo in carica e commissari straordinari.
[20] Legge 215/2004, cit;
[21] A.I.A.D è membro di Confindustria;

2.3 Think Tanks, fondazioni e associazioni politiche: tra indipendenza e trasparenza dei finanziamenti

Al giorno d'oggi, i Think Tanks, le fondazioni e le associazioni politiche sono centrali nella vita politica italiana. Infatti, con il *vacuum* generato dalla crisi dei partiti negli ultimi anni, questi enti mirano a diventare soggetti di primo piano per le dinamiche nazionali (basti pensare all'importante ruolo assunto dai centri di ricerca che ruotano intorno al Comitato Tecnico-Scientifico per far fronte all'emergenza sanitaria di Covid-19) (Openpolis, 2020).

Con il termine *Think Tanks* facciamo riferimento ad un'istituzione o ad un'organizzazione o ad un gruppo organizzato di ricerca interdisciplinare con lo scopo di assistere e fornire consigli a soggetti esterni su azioni da intraprendere o prodotti da utilizzare. Tale nomenclatura fu coniata per la prima volta durante la Seconda Guerra Mondiale per indicare un ambiente sicuro dove poter pianificare le manovre militari; solo in seguito, a partire dagli anni Sessanta, assunse il significato attuale[22]. Come già annunciato, è chiaro ed evidente che questi agenti svolgono un ruolo centrale e di primaria importanza per lo sviluppo tecnico e scientifico di molti prodotti e apparecchi, ma anche per l'elaborazione di un'agenda programmatica strategica e ben strutturata. Allo stesso modo però, i fitti rapporti intrattenuti con il mondo politico e le grandi industrie possono rappresentare un rischio non trascurabile di un'ulteriore capacità di influenza illecita e di assoggettamento a vantaggio dei principali attori coinvolti nel mondo della difesa e in quello governativo.

Secondo la classifica "*2020 Global Go To Think Tank Index Report*", redatta dall'Università della Pennsylvania, una delle istituzioni più prestigiose del paese, su circa 8000 centri di ricerca a livello mondiale ben 153 sono think tanks italiani. L'*ISPI*, Istituto per gli studi di politica internazionale, risulta essere al ventitreesimo posto a livello mondiale, primo in Italia; ancora, l'*IAI*, Istituto di Affari Internazionali, è classificato come cinquantaduesimo; il *CMCC*, Centro Euro-Mediterraneo sui cambiamenti climatici si colloca alla centoquattresima posizione (Romano, 2021). Ai fini della nostra analisi, è interessante notare come i più importanti istituti di ricerca riconosciuti come Think Tanks si occupino di geopolitica e di affari internazionali, risultando essere di conseguenza centrali per la consulenza ad aziende operanti nel settore della difesa e a rappresentanti dell'esecutivo o del Parlamento. Nel caso in esame, con le loro attività, infatti, questi soggetti sono in grado di promuovere l'apprendimento delle dinamiche della politica estera, delle relazioni internazionali e della difesa, andando dunque a formare esperti e analisti, con l'auspicabile possibilità di preparazione anche per la classe politica[23]. Come proposto dall'analisi di TI, i soggetti che svolgono attività di ricerca hanno ormai instaurato una regolare collaborazione con il Ministero degli Esteri

[22] https://www.britannica.com/topic/think-tank ;
[23] https://www.iai.it/it/eventi/role-think-tanks-and-technical-experts-foreign-and-security-policy ;

e con il Parlamento, fornendo rapporti e documentazione sulle condotte mantenute e le azioni da segnalare sull'agenda italiana di difesa e di politica estera. I Think Tanks rappresentano inoltre un'ottima opportunità per le industrie militari per rafforzare la loro rete di conoscenze e potrebbero svolgere un ruolo chiave di congiunzione tra esponenti politici e rappresentanti industriali, dal momento che gli istituti di ricerca possono organizzare eventi dove questi possono incontrarsi e scambiarsi idee (Transparency International, 2021). Ma ciò che rende ancor più stretto il rapporto tra centri studi e aziende è l'ormai indispensabile contributo finanziario che queste erogano in favore dei primi. È infatti vero che dal momento in cui i fondi pubblici per la ricerca vengono costantemente tagliati, molti istituti sono costretti a rivolgersi o cercare dei "mecenati" nel settore privato. Questa soluzione però risulta essere assai dannosa per l'indipendenza stessa della ricerca, ormai destinata a seguire le direttive dei propri finanziatori, siano essi aziende o fondazioni politiche. Come conseguenza di questo grande subentro dei privati nel supportare le attività e i lavori dei Think Tanks, molti sono i ricercatori che si ritrovano a svolgere le proprie indagini all'interno di una cornice fortemente delineata e circoscritta, con il solo fine di produrre materiale utile per chi ha commissionato un determinato lavoro. A questo punto risulta evidente come questa capacità di finanziamento da parte di aziende o altri soggetti privati operanti nel settore della difesa o nella redazione dell'agenda politica non sia altro che uno strumento di pressione e di lobbying assai aggressivo (Ciotti & Nathalie, 2018).

Arrivati a questo punto, è doveroso anche segnalare che molte aziende molto spesso acquistano quote dei Think Tanks e, conseguentemente, entrano a far parte dei loro consigli direttivi, potendo dunque esercitare un'ulteriore pressione per indirizzare la ricerca in una determinata direzione. Basti pensare che nel 2017 *Leonardo* divenne proprietario di alcune quote *dell'Istituto Treccani*, quest'ultimo avente forti legami editoriali con la già citata *ISPI* (Transparency International, 2021). Quest'ultima, a sua volta, è guidata da Giampiero Massolo, già Presidente di *Fincantieri*[24]. È facile dunque immaginare come, grazie a queste dinamiche, molti soggetti godano di una posizione oggettivamente privilegiata per manipolare dall'interno la direzione dei lavori di esperti e analisti del settore.

Dinamiche molto simili si ravvisano anche nel campo delle *political foundations*, enti con personalità giuridica privata il cui patrimonio è destinato ad un fine possibile, lecito e di utilità sociale (Limardi, 2020). Queste realtà sono coinvolte in lunghi processi di partnership e di cooperazione con attori della società civile e con partiti politici, rivestendo un ruolo di primaria importanza per lo sviluppo dei processi democratici[25]. Proprio per il forte legame con il mondo politico e per l'importante capitale umano di cui dispongono, questi enti annoverano tra i propri membri molte aziende del settore

[24] https://www.ispionline.it/it/content/giampiero-massolo ;
[25] http://www.enop.eu/home/about/the-political-foundations-mission/ ;

scientifico e militare. Un caso emblematico è quello di *Italiadecide*, centro istituito nel 2008 per promuovere analisi condivise per la soluzione dei problemi strutturali che affliggono l'Italia[26]. Tra i suoi soci figura anche *Leonardo S.p.a*., a sua volta proprietaria di altre due realtà, *Fondazione Ansaldo* e *Fondazione Leonardo* (Transparency International, 2021), e che vede come suo amministratore delegato Alessandro Profumo (Openpolis, 2020).

Questa forte commistione tra numerosi soggetti industriali, partiti, centri di ricerca, fondazioni, istituzioni e associazioni comporta un aumento esponenziale della possibilità da parte delle aziende militari di influenzare il policy making nazionale, già fortemente compromesso da una legislazione prima esaminata poco efficace. In aggiunta, nonostante che la legge 124 del 2017 (Legge annuale per il mercato e la concorrenza) comporti l'obbligo per associazioni, onlus e fondazioni di pubblicare online entro il 28 febbraio di ogni anno le informazioni relative a sovvenzioni, contributi, incarichi retribuiti e vantaggi economici di qualunque genere ricevuti, sono pochissime le realtà che pubblicano i dati rispettivi ai fondi derivanti da privati, elemento che mina la trasparenza di tali transizioni. Il regime sanzionatorio descritto dalla normativa prevede che, in caso di inosservanza, tali fondi debbano essere restituiti entro tre mesi dalla data prevista per la pubblicazione[27]. Secondo il report di *Openpolis,* "Cogito ergo sum 2020"*,* solo il 7% dei Think Tanks e delle fondazioni politiche pubblica le informazioni relative ai finanziatori privati e solo il 29,25% rende noto il proprio bilancio (Ibidem). In questo quadro, è chiaro che un'eventuale analisi dei dati raccolti su donazioni e contributi a tali enti possa apparire lacunosa e incompleta. Inoltre, tutto ciò viene aggravato dal fatto che la stessa condotta occultatrice viene adottata dai donatori, ovvero dalle aziende del campo scientifico-militare. Un esempio di ciò viene riportato nel report di *Transparency International*. I dati forniti da *Leonardo S.p.a.* concernenti donazioni ai Think Tanks nel 2017 risultano essere poco specifici e accurati, dal momento che non forniscono una dettagliata descrizione dei fondi ai centri di ricerca, ma solamente la loro somma complessiva. Inoltre, i dati relativi al biennio 2018-2019 non citano espressamente il termine *Think Tanks*, ma fanno menzione solamente a centri accademici e di ricerca (Transparency International, 2021). L'impianto normativo che regola la trasparenza per i finanziamenti in questo settore va analizzato in congiunzione con la legge 9 gennaio 2019, n.3 (Misure per il contrasto dei reati contro la pubblica amministrazione, nonché in materia di prescrizione del reato e in materia di trasparenza dei partiti e movimenti politici)[28]. Questa legge oltre a garantire una maggiore trasparenza per i partiti e i movimenti politici e i relativi finanziamenti, prevede una serie di misure volte al

[26] http://www.italiadecide.it/associazione/statuto-2/ ;
[27] Legge 124/2017;
[28] Legge 9 gennaio 2019, n.3;

sostegno della lotta alla corruzione della PA e una riforma della prescrizione[29] (Virdis, 2019). Per il nostro studio, risulta centrale focalizzarsi sulla parte del testo concernente i temi della trasparenza e dei finanziamenti. A seguito del referendum abrogativo sul finanziamento pubblico ai partiti nel 1993 e al D.L. n. 149 del 2013, il sistema istituzionale italiano si è trovato davanti ad un grande dilemma: infatti, se da una parte è vero che l'opinione pubblica sia diventata restia a finanziare con denaro pubblico partiti oramai considerati distanti e staccati dai propri elettori, d'altra parte è altrettanto vero che questi ultimi sono costretti a rivolgersi a privati per ricevere fondi e donazioni per portare avanti le proprie attività (Bin, 2009). Questo comporta un conseguente assoggettamento, o per lo meno avvicinamento, dei partiti ai propri finanziatori: è proprio in questo canale che si inseriscono le grandi aziende della difesa e del comparto tecnico-militare. A questo riguardo, come previsto dall'impianto della legge Spazzacorrotti, i partiti e i movimenti politici sono chiamati ad annotare presso un registro online i dati relativi ad ogni contributo ricevuto (fonte, importo e data) e a consegnare alla Presidenza della Camera dei deputati l'elenco dei soggetti dai quali hanno ricevuto tali somme (entro un mese solare dall'erogazione dei finanziamenti o contributi ricevuti)[30]. Ad ogni modo, come già esplicato in precedenza, molti attori industriali tendono a nascondere e celare buona parte delle proprie spese per il finanziamento di enti appartenenti alla propria rete di contatti o, tutt'al più, rilasciano una documentazione sommaria in cui dichiarano l'importo complessivo delle spese di lobbying. Ancora una volta è chiaro che questo sistema favorisce e non ostacola il continuo svilupparsi di un lobbying aggressivo e scorretto e che, per giungere ad un sistema realmente equilibrato e trasparente, è necessario che il legislatore metta mano sulla normativa vigente.

3. Raccomandazioni

3.1 Confronto Italia-Germania

È chiaro che le politiche di lobbying industriali e statali assumano caratteristiche proprie in base al contesto da cui si irradiano: da qui si evince che ogni paese presenterà variabili intrinseche cui far riferimento in caso di confronto, tra le quali le quote statali nella produzione militare, l'importanza economica del settore della difesa, la presenza o meno di un mercato monopolistico o oligopolistico e la struttura dei processi politici e decisionali (Transparency International, 2021). In un campo così controverso, centrale risulta un confronto comparato con altri Stati per capire come questi si confrontino con

[29] È doveroso sottolineare che l'istituto della prescrizione è soggetto attualmente ad un'ulteriore riforma, la cosiddetta *Riforma Cartabia*.
[30] *Disciplina e trasparenza dei partiti politici e delle fondazioni*, Servizio studi Camera dei deputati, 2020;

particolari temi e problemi: una materia da cui attingere spunti per rinnovare il quadro italiano.

In questo senso, ai fini di una più accurata analisi del processo lobbystico industriale del mondo dell'industria e della difesa, verrà posta una particolare attenzione al modello vigente in Germania, paese che presenta somiglianze[31] e contrasti con l'Italia e che può contare su un sofisticato e robusto sistema industriale nel settore della difesa (Transparency International, 2021). Il Parlamento Federale tedesco è stato il primo in Europa a regolamentare il lobbying, attuando una decisione del 21 settembre 1972. La normativa prevede ogni anno l'elaborazione di una lista pubblica in cui vengono registrate tutte le associazioni che hanno intenzione di rappresentare o difendere interessi di fronte al Bundestag o al Governo Federale. L'iscrizione a tale registro rappresenta una fase preliminare per chiunque volesse avviare una serie di colloqui con i policy makers: infatti, una volta avvenuta la registrazione e aver inserito i propri dati d'identità, viene rilasciata una *tessera di riconoscimento* valida per partecipare alle audizioni parlamentari. Va sottolineato come il registro non abbia nessuna rilevanza giuridica e, pertanto, il Parlamento può sospendere in qualsiasi momento le audizioni ed i colloqui senza che le associazioni coinvolte possano vantare alcun diritto: questo perché il mero scopo di questo strumento è rafforzare il principio di trasparenza nel lobbying, senza andare a migliorare la situazione in cui si trovano i possibili soggetti coinvolti. È giusto inoltre segnalare che, in seguito ad una decisione del 14 marzo 1973, sono esclusi da tale trattamento gli enti, le fondazioni, gli istituti di diritto pubblico e le organizzazioni i cui interessi siano già rappresentati a livello sovraregionale[32]. Si può notare dunque come la portata di tale struttura sia molto più articolata e profonda di quella italiana: come già esaminato in precedenza, la politica di lobbying in Italia non è disciplinata con una normativa omogenea ed unitaria, ma sono molto spesso singoli soggetti, come nel caso della Camera dei deputati, che sviluppano delle linee guida autonome. Ovviamente, anche il caso tedesco presenta delle ombre. In primis, va sottolineato come la norma sopra descritta va a regolare il solo rapporto tra i gruppi d'interesse e il Bundestag, ovvero il Parlamento Federale, andando però a non interessare il possibile dialogo tra le lobbies e il Bundesrat, l'aula dove siedono i rappresentanti dei Länder: in un contesto come quello tedesco, in cui particolare attenzione viene riservata alle politiche locali e regionali, questo vuoto normativo si presenta come un ulteriore elemento di rischio. Inoltre, le commissioni permanenti in Parlamento, durante la fase istruttoria, possono convocare anche soggetti non iscritti

[31] Anche la Germania è un paese di primo livello nella scena internazionale e il suo apparato industriale militare può far affidamento su un'ottima rete che coinvolge istituzioni, enti e persone. Inoltre, come le grandi industrie italiane, anche quelle tedesche necessitano di canali e sbocchi per esportare armi in altri paesi.

[32] https://temi.camera.it/leg17/post/la_disciplina_dell_attivit__di_lobbying_in_francia__germania__regno_unito_e_usa-1.html?tema=temi/lobbying ;

nel registro, ma ad ogni modo informati sull'oggetto del progetto di legge: così facendo dunque, si può aggirare facilmente il principio della trasparenza che il legislatore voleva tutelare. Inoltre, oggi la dottrina riconosce le lobbies come *portatori di interesse* e, conseguentemente, li ammette come ulteriori protagonisti dell'iter legislativo sin dalla *fase d'iniziativa*. Infine, sono ormai riconosciute dalla prassi consuetudinaria le cosiddette *serate parlamentari*, spazi informali in cui associazioni e altri enti interessati possono incontrare i policy makers ed i politici, una modalità per agevolare lo scambio di contatti e di informazioni. Dunque, anche in Germania esiste un terreno fertile per un lobbying aggressivo in grado di indirizzare l'agenda politica e legislativa per tutelare i propri interessi. Per ovviare a questo problema, nel 2006 è stato assegnato all'Ufficio Federale di Statistica il compito di analizzare e studiare l'impatto delle nuove norme, ancora in attesa di approvazione. Anche se in un primo momento tale soluzione sembrerebbe essere un efficace rimedio per frenare forti gruppi di pressione intenzionati a manipolare l'iter legislativo, bisogna ricordare che le tempistiche di analisi sono di gran lunga maggiori rispetto a quelle dell'approvazione di una legge e, pertanto, tale strumento risulta essere inadeguato per le esigenze del caso (Pracilio, 2018).

Come riportato da *The good lobby*, organizzazione no-profit con sede a Bruxelles, il 26 marzo 2021 il Parlamento tedesco ha approvato una nuova legge sulle lobbies. Il nuovo testo prevede, oltre all'estensione della registrazione anche a soggetti ed enti prima non coperti, la redazione di un codice di condotta per i lobbisti; in caso di violazione, la legge prevede un regime sanzionatorio. Ciò su cui ancora si scorgono dubbi e incertezze è la carenza di trasparenza nel processo decisionale e legislativo, carenza che, come sottolineano gli esperti, andrebbe colmata in tutta Europa in vista dei piani di rilancio economico post pandemico del Recovery Plan (Rotondo, 2021).

3.2 Raccomandazioni

A questo punto è utile segnalare alcune raccomandazioni mosse da TI per arginare il fenomeno delle lobbies aggressive in Italia. È doveroso che il Parlamento intervenga in materia, andando a colmare un *vacuum* normativo non indifferente e portando omogeneità in un settore lasciato all'iniziativa di singoli enti o istituzioni. Sarebbe opportuno creare un sistema di controllo e sorveglianza sui fondi erogati dalle compagnie o aziende a centri di ricerca o fondazioni politiche: a questo riguardo, per un sistema veramente efficace, sarebbe auspicabile che tali controlli coinvolgano anche i movimenti finanziari e le donazioni da e verso l'estero. Anche le aziende devono giocare la loro parte in questa fase di rinnovamento del settore delle lobbies nel paese: l'adozione di misure volte a evitare conflitti di interesse ed una maggiore trasparenza giocano un ruolo chiave in questo. Sicuramente l'impedimento ad assumere una posizione lavorativa in un periodo di tempo superiore ai dodici mesi in un settore

analogo a quello ricoperto in precedenza (con riferimento al già noto fenomeno *revolving door*) gioverebbe in questo senso (Transparency International, 2021). Una buona occasione per riformare il sistema italiano potrebbe arrivare in vista dei piani di attuazione del *PNRR*, Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza. Infatti, proprio come denunciano molti osservatori internazionali, tra i quali *Obessu*, *Esu* e *Civil Society Europe,* molti governi europei (governo italiano incluso) nel proporre i progetti da inserire nelle strategie nazionali del *Next Generation EU* hanno totalmente disatteso le proposte derivanti dalla società civile. Questa manovra favorisce i grandi gruppi di interesse, andando a ledere la trasparenza e incoraggiando processi corruttivi e clientelari (Redazione TPI, 2021), processi che andrebbero a gravare su un già compromesso sistema.

Bibliografia

Anon., s.d. *Costituzione Italiana.* s.l.:s.n.

Arpino, M., 2011. *Affari Internazionali.* [Online] Disponibile a: https://www.affarinternazionali.it/2011/09/il-presidente-e-le-forze-armate/

Beretta, G., 2021. *Armi all'Egitto: l'Italia continua a venderle, ma manca collaborazione per Regeni.* [Online] Disponibile a: https://www.osservatoriodiritti.it/2021/01/07/armi-egitto-italia-regeni-stop-vendita/

Bin, R., 2009. Rappresentanza e parlamento. I gruppi parlamentari e i partiti. *Forum di quaderni costituzionali.*

Catalano, C., 2016. *Politica industriale nel settore della difesa,* Roma: Centro Militare di Studi Strategici.

Ciotti, I. & Nathalie, T., 2018. *Think Tank: questi illustri sconosciuti.* [Online] Disponibile a: https://www.affarinternazionali.it/2018/02/think-tank-illustri-sconosciuti/

Crippa, P. & Guidi, A., 2021. Investire nell'industria della difesa italiana: una garanzia nel mondo post-Covid. *Centro Studi Internazionali.*

De Sanctis, A., 2021. Il triangolo si. *Limes,* n. 4.

Della Luna Maggio, L., 2015. Le lobbies nell'ordinamento italiano: quale regolamentazione possibile?. *Forum di quaderni costituzionali,* n. 04/2015.

Federazione aziende italiane per l'aerospazio, la difesa e la sicurezza, 2019. *Relazione Esercizio 2018,* s.l.: s.n.

Garcia, S. G., 2019. Il lobbying delle industrie delle armi nella politica di difesa dell'Unione Europea. *Iriad Review*, n. 04/2019, pp. 34-55.

Istituto Bruno Leoni, 2021. *Golden Power: ora basta.* [Online] Disponibile a: https://www.brunoleoni.it/golden-power-ora-basta?http://www.brunoleoni.it/?utm_source=newsletter

Jean, C., 2019. Non finiamo di distruggere le nostre forze armate perchè potrebbero servirci. *Limes,* n. 2.

Leonardo Company, 2021. *Azionariato.* [Online] Disponibile a: https://www.leonardocompany.com/it/investors/stock-info/shareholders-base

Limardi, G., 2020. *Le Fondazioni: disciplina e inquadramento generale.* [Online] Disponibile a: https://www.filodiritto.com/le-fondazioni-disciplina-e-inquadramento-generale

Marrone, A. & Nones, M., 2020. Le forze italiane in missione all'estero: trend e rischi. *Istituto di Affari Internazionali.*

Open Polis, 2016. *Missioni militari e politica estera, il ruolo del parlamento e la presenza dell'Italia – inTema n°1.* [Online] Available at: https://blog.openpolis.it/missioni-militari-politica-estera-parlamento-italia

Openpolis, 2020. *Cogito ergo sum, Il ruolo politico di think tank, fondazioni e associazioni politiche,e la loro influenza nelle dinamiche di potere,* s.l.: s.n.

Petrillo, P. L., 2020. *Audizione sui disegni di legge in materia di lobbying; Camera dei deputati-Commissione Affari Costituzionali,* Roma: s.n.

Pinna, M., 2021. *Dove finiscono le armi europee? Il ruolo dell'Europa nei conflitti mondiali.* [Online] Disponibile a: https://it.euronews.com/2021/07/23/l-export-di-armi-europee-fra-contraddizioni-normative-e-interessi-nazionali

Pracilio, A. A., 2018. Istruttoria legislativa, contributo delle lobbies e qualità della normazione in Germania. In: P. Caretti, M. Morisi & G. Tarli Barbieri, a cura di *Il procedimento legislativo ordinario in prospettiva comparata.* Firenze: s.n., pp. 445-467.

Redazione TPI, 2021. *Recovery Plan, The Good Lobby:"Servono nuove regole e più coinvolgimento dei cittadini per monitorare l'utilizzo dei fondi".* [Online] Disponibile a: https://www.tpi.it/economia/pnrr-the-good-lobby-servono-nuove-regole-monitorare-utilizzo-fondi-20210623799662/

Rescigno, G. U., 2021. *Corso di Diritto Pubblico.* Torino: Zanichelli Editore.

Rete Italiana Pace e Disarmo, 2021. *Export armi italiane: nel 2020 autorizzati quasi 4 miliardi, Egitto primo acquirente.* [Online] Disponibile a: https://retepacedisarmo.org/2021/export-armi-italiane-2020-4-miliardi-egitto-primo-acquirente/

Ricca, V., 2019. Normativa e prassi europee sull'esportazione di materiali di armamento: focus sulle regioni nordafricana e mediorientale. *Iriad Review,*n. 1-2, pp. 35-69.

Romano, L., 2021. *Ecco i migliori think tank al mondo. C'è tanta Italia (a partire dall'Ispi).* [Online]
Disponibile a: https://formiche.net/2021/01/ispi-tra-i-miglior-think-tank-al-mondo/

Ronda, S., 2017. *Nasce il registro delle lobby: chi può iscriversi e come funziona.* [Online] Disponibile a: https://www.agi.it/politica/nasce il registro delle lobby chi pu iscriversi e come funziona-1569810/news/2017-03-09/

Rotondo, F., 2021. *Lobbying: la Germania approva la legge, l'Italia invece dorme.* [Online]
Disponibile a: https://www.thegoodlobby.it/lobbying-la-germania-approva-la-legge-litalia-invece-dorme/

Sentenza della Corte dei conti Lombardia n.216/2014 (2014).

Simoncelli, M., 2020. Presentazione. *Iriad Review. 30 anni di 185: dal commercio senza vincoli all'export del 2020,* n. 06/2020, pp. 4-5.

SIPRI, 2020. Trend in International arms transfers. *SIPRI,* n. marzo 2020.

Tosato, F. & Toufer, M., 2016. L'evoluzione della cantieristica navale militare europea: un'opportunità per l'Italia. *Centro Studi Internazionali.*

Trama, G., 2020. Il secondo quindicennio. *Iriad Review. 30 anni di 185: dal commercio senza vincoli all'export del 2020,* n. 06/2020, pp. 31-37.

Transparency International, 2021. *Defence Industry in Italy, Analysing defence industry influence on the Italian Policy Agenda,* s.l.: s.n.

Transparency International, 2021. *Defence industry influence on European policy agendas,* Londra: s.n.

Vignarca, F., 2020. *Industria militare italiana e proposte dei movimenti per la Pace.* [Online]
Disponibile a: https://www.vignarca.net/?p=2482

Virdis, N., 2019. *Anticorruzione, in Gazzetta la legge "spazzacorrotti".* [Online] Disponibile a: https://www.altalex.com/documents/leggi/2018/09/06/anticorruzione#par3

Documenti ufficiali:

1. Costituzione Italiana;

2. Decreto del Presidente della Repubblica 10 gennaio 1957, n. 3, Testo unico delle disposizioni concernenti lo statuto degli impiegati civili dello Stato;

3. Decreto legislativo n.39, Aprile 2013;

4. Disciplina e trasparenza dei partiti politici e delle fondazioni, Servizio studi Camera dei deputati, 2020;

5. Legge 185/1990;

6. Legge 215/2004;

7. Legge 190/2012;

8. Legge 124/2017;

9. Legge 9 gennaio 2019 n.3;

10. Trattato sul commercio delle armi;

11. Trattato sul funzionamento dell'Unione europea;

Sitografia:

1.https://blog.openpolis.it/missioni-militari-politica-estera-parlamento-italia ;

2.https://ec.europa.eu/info/about-european-commission/service-standards-and-principles/transparency/transparency-register_en ;

3.https://ec.europa.eu/transparencyregister/public/staticPage/displayStaticPage.do?locale=en&reference=CODE_OF_CONDUCT ;

4.https://www.transparency.org/en/corruptionary/revolving-door# ;

5.https://www.britannica.com/topic/think-tank ;

6.https://www.iai.it/it/eventi/role-think-tanks-and-technical-experts-foreign-and-security-policy ;

7.https://www.ispionline.it/it/content/giampiero-massolo ;

8.http://www.enop.eu/home/about/the-political-foundations-mission/ ;

9.http://www.italiadecide.it/associazione/statuto-2/ ;

10.https://temi.camera.it/leg17/post/la_disciplina_dell_attivit__di_lobbying_in_francia__germania__regno_unito_e_usa-1.html?tema=temi/lobbying ;

11.https://www.leonardocompany.com/it/investors/stock-info/shareholders-base ;

Analisi e Ricerche

La produzione di armi in Italia nel 2020: Aspetti economici e criticità delle maggiori aziende militari

Italian arms industry in 2020: economical and critical aspect of the major military businesses

di Riccarda Coaro

Abstract: Il presente lavoro offre una disamina dell'industria di armi italiana nel 2020, integrando il punto di vista economico-finanziario con uno sguardo normativo, ponendo in risalto le eventuali criticità. La scelta delle aziende è legata al numero di autorizzazioni per le esportazioni rilasciate dall'UAMA, ente preposto a tale fine e dal ruolo storico all'interno del settore.

Parole chiave: export militare, aziende belliche, difesa

Abstract: The aim of the paper is to analyze the Italian military industry during the year 2020, employing both an economic and normative approach, in order to underline its potential critical aspects. Companies' screening focuses on the number of the export authorization delivered by UAMA (National department for arms' export authorizations) and on its historical value.

Keywords: military exports, military companies, defense

Riccarda Coaro: laureata in Economia Internazionale e mercati finanziari presso l'Università di Trieste, attualmente frequenta la magistrale in Relazioni internazionali presso l'Università di Roma "Sapienza". Collabora come tirocinante sia con Archivio disarmo sia con il Centro di Accoglienza stranieri della Caritas di Roma.

Introduzione

Il presente lavoro offre una disamina dell'industria armiera italiana nel 2020, continuando sul tracciato della ricerca di Barbato e Santamaria del 2012 e del 2006.

Sicuramente la situazione dopo un decennio presenta delle importanti novità, sia da un punto di vista internazionale (come il coinvolgimento di nuovi protagonisti nella compagine dell'industria bellica) sia nel contesto della produzione domestica, notificando i cambiamenti fondamentali (con la Leonardo One company da capofila).

Se il lavoro verterà su una analisi dei conti economici, nel tentativo di fotografare l'attuale situazione economico-finanziaria e produttiva delle aziende, il discorso non può tuttavia prescindere da alcune considerazioni normative, riguardo il commercio di armi e le effettive criticità che sono emerse e potrebbero emergere in relazioni a questo business. Non secondario è l'influsso dell'industria della difesa sull'agenda politica italiana.

Stando ai dati del 2011, il mercato bellico vedeva primeggiare gli USA con un controllo pari al 60%, mentre l'Europa seguiva con un 29%.

La Cina era assente dal computo, non tanto poiché non partecipante al settore ma semplicemente per una incapacità di reperimento dei dati.

Sempre nel 2010, stando alla classificazione del Sipri, l'Italia figurava tra i top 10, all' 8° posto, forte del contributo dell'azienda Finmeccanica.

La situazione del 2012 non poteva che presentare delle difficoltà ad un livello di redditività, in linea con la comune tendenza produttiva generata dal crollo economico del 2008. Se in un anno infatti (2010-2011) il settore armiero ha perso il 5% delle vendite, uno sguardo più ampio ci mostra però una crescita del 51% tra il 2002 e 2011.

Il tempo continua a scorrere e la domanda non può che sorgere spontanea: questa percentuale di crescita si è mantenuta anche per il secondo decennio appena concluso?

In che modo i nuovi attori ed i cambiamenti strutturali delle aziende e degli stakeholder hanno contribuito alla situazione odierna?

La risposta segue un percorso deduttivo, partendo da una analisi generale del contesto del mercato internazionale delle armi, fino alla puntuale analisi di bilancio delle maggiori aziende italiane e gli eventuali rapporti critici con il governo. L'approfondimento di determinate aziende si basa sia sul loro ruolo storico sia sul peso delle esportazioni di prodotti sul mercato internazionale (valutato sulla base delle autorizzazioni allo scambio rilasciate dal Governo italiano).

1. Mercato bellico internazionale

In una situazione di generale difficoltà economica e di produzione, il settore del commercio delle armi sembra adottare un atteggiamento di controtendenza.

Il mercato degli armamenti ha registrato un guadagno di circa $ 361 miliardi nel 2019, osservando un aumento dell'8,5% nelle prime 25 aziende mondiali.

Gli Usa nel giro di un decennio non hanno perso il loro titolo di campione delle vendite, conquistando, con la Lockeed Martin ed altri quattro gruppi, i primi cinque posti della classifica e coprendo un fatturato complessivo pari al 61% del totale.

Conferisce un forte impatto nella spartizione del mercato la presenza di quattro gruppi cinesi, che acquisiscono il 16% delle vendite a discapito sia dei russi sia dell'Europa, la quale passa da un controllo del 29% ad un 18%, con la leadership dell'inglese BAE system (6° posto) e dell'italiana Leonardo (12°).

Parlando di novità, non si può non citare il gruppo degli Emirati arabi uniti EDGE, al 7° posto.

In linea di massima si registra una costante internazionalizzazione che vede coinvolte numerose industrie con le relative società sussidiarie, *joint ventures* e centri di ricerca.

La caratterizzazione internazionale è un aspetto fondamentale che appare tuttavia limitato nel caso delle imprese cinesi e russe per la presenza di sanzioni internazionali e limiti imposti da governi.

Soffermandosi sullo scenario di mercato, gli USA si confermano essere il paese con un tasso di spesa per la difesa maggiore a livello mondiale (circa $ 700 miliardi nel 2020). Nella regione dell'Asia Orientale chiaramente la Cina si mantiene come il paese con la spesa più elevata, anche se la Corea del Sud, l'India ed il Giappone presentano comunque a bilancio una spesa maggiore di $ 50 miliardi.

In Europa, nonostante le difficoltà legate alla pandemia, si registra un aumento per la spesa militare in Germania (€ 47 miliardi), Francia (€ 39 miliardi) ed UK (£ 17 miliardi).

In Italia la spesa per la difesa ammonta a circa € 25,6 miliardi (che corrispondono all'1,4% del PIL).

Una contrazione della spesa dovuta all'effetto Covid-19, si è invece registrata in Medio Oriente e Nord Africa, che perde circa $ 10 miliardi in totale (da 150 a 140).

2. Mercato bellico italiano

Seppur peggiorata in un'ottica globale rispetto al decennio 2002-2012 (si consideri sempre che i precedenti computi prevedevano un'esclusione della Cina), l'esportazione di armi italiane è cresciuta negli ultimi cinque anni.

Il quantitativo delle autorizzazioni, pari a quello dei 15 anni precedenti, corrisponde a 44 miliardi di euro.

I principali destinatari sono il Kuwait, il Qatar, l'UK e la Germania, ma non sono escluse nemmeno l'Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, la Turchia, l'Egitto ed il Turkmenistan che pongono un interrogativo politico sull'attività commerciale italiana, dal momento che questi paesi sono evidentemente coinvolti (direttamente o indirettamente) in conflitti.

La Relazione Governativa sulle operazioni autorizzate e svolte per il controllo dell'esportazione, importazione e transito dei materiali di armamento del 2019 ci conferma un valore delle esportazioni pari a € 5.173 milioni ed il rialzo di 2.186 autorizzazioni in 84 paesi.

La questione diventa in un certo senso spinosa se si considera che il 63% delle esportazioni riguarda stati extra-NATO, i quali si trovano in contesti non molto chiari ma difficilmente definibili come pacifici. Non passa inosservato il fatto che il Medio Oriente ed il Nord Africa si confermino come principale centro di esportazione, con 166 autorizzazioni per un valore di € 1.333.979.265,69.

Autorizzazioni esportazioni materiali d'armamento 2020. Primi 25 paesi destinatari. Confronto 2015-2019

Paese	2020	2019	2018	2017	2016	2015
EGITTO	991,2 mln (1)	871,7 mln (1)	69,1 mln (10)	7,4 mln (42)	7,1 mln (38)	37,6 mln (30)
STATI UNITI D'AMERICA	456,4 mln (2)	306,1 mln (4)	192,2 mln (6)	292,1 mln (5)	380,2 mln (7)	471,7 mln (3)
REGNO UNITO	352,0 mln (3)	419,1 mln (3)	99,2 mln (9)	1,513 mdi (2)	2,367 mdi (2)	1,298 mdi (1)
QATAR	212,2 mln (4)	17,4 mln (26)	1,923 mdi (1)	4,221 mdi (1)	341,0 mln (8)	35,0 mln (32)
GERMANIA	197,6 mln (5)	213,6 mln (7)	218,1 mln (5)	689,9 mln (3)	1,072 mdi (3)	1,197 mdi (2)
ROMANIA	169,6 mln (6)	765 K (54)	29,0 mln (20)	14,4 mln (33)	31,0 mln (21)	163,2 mln (13)
FRANCIA	154,5 mln (7)	274,2 mln (5)	144,3 mln (7)	251,2 mln (7)	574,5 mln (4)	409,4 mln (4)
TURKMENISTAN	149,5 mln (8)	446,1 mln (2)		2,2 mln (52)	38,6 mln (19)	5,8 mln (51)
ARABIA SAUDITA	144,4 mln (9)	105,4 mln (11)	13,4 mln (27)	51,9 mln (17)	427,5 mln (6)	257,2 mln (10)
COREA DEL SUD	134,8 mln (10)	165,5 mln (9)	62,8 mln (11)	50,3 mln (18)	8,9 mln (34)	35,1 mln (31)
EMIRATI ARABI UNITI	117,6 mln (11)	89,9 mln (12)	220,3 mln (4)	29,3 mln (24)	59,3 mln (14)	304,4 mln (7)
SPAGNA	108,7 mln (12)	65,1 mln (13)	100,2 mln (8)	439,7 mln (4)	443,9 mln (5)	190,7 mln (11)
PAESI BASSI	96,3 mln (13)	2,4 mln (46)	16,0 mln (25)	19,0 mln (29)	3,3 mln (49)	49,7 mln (27)
INDONESIA	79,5 mln (14)	18,4 mln (25)	54,1 mln (15)	37,5 mln (20)	20,0 mln (25)	55,9 mln (25)
AUSTRALIA	43,6 mln (15)	238,2 mln (6)	58,2 mln (14)	35,8 mln (21)	36,3 mln (20)	181,9 mln (12)
GRECIA	41,9 mln (16)	48 K (79)	201 K (66)	19,5 mln (28)	654 K (63)	662 K (70)
GIAPPONE	39,4 mln (17)	21,3 mln (23)	583 K (61)	9,8 mln (38)	1,8 mln (57)	300,8 mln (8)
BRASILE	38,8 mln (18)	146,1 mln (10)	11,6 mln (30)	10,9 mln (36)	50,2 mln (16)	82,7 mln (24)
CINA	35,0 mln (19)			870 K (59)	285 K (68)	29,4 mln (35)
TURCHIA	34,6 mln (20)	63,7 mln (14)	362,3 mln (3)	266,1 mln (6)	133,4 mln (10)	128,8 mln (17)
SVIZZERA	34,5 mln (21)	5,7 mln (38)	9,6 mln (32)	49,8 mln (19)	4,4 mln (44)	2,8 mln (58)
BANGLADESH	27,9 mln (22)	8,9 mln (33)	60,7 mln (13)	31,2 mln (23)	10,7 mln (31)	123,9 mln (18)
SENEGAL	26,9 mln (23)					0
ISRAELE	21,4 mln (24)	28,7 mln (18)	18,4 mln (24)	9,1 mln (39)	8,6 mln (35)	5,5 mln (52)
NORVEGIA	20,2 mln (25)	7,2 mln (35)	43,4 mln (16)	21,3 mln (27)	226,4 mln (9)	389,4 mln (5)
Legenda	*K= migliaia Euro*	*mln= milioni Euro*	*mdi= miliardi Euro*			

Tab. 1. *Autorizzazione esportazioni materiali d'armamento 2020. Primi 25 paesi destinatari. Confronto 2015-2020.*

Fonte: Relazione del senato della Repubblica sulle operazioni autorizzate e svolte per il controllo dell'esportazione, importazione e transito dei materiali di armamento

La spesa italiana per la difesa non è di certo destinata a diminuire.

Stando ai dati diffusi dall'Osservatorio Mil€x, progetto sorto con la collaborazione e la struttura operativa del Movimento Nonviolento e la Rete italiana Pace e Disarmo, la spesa militare italiana è pari a € 25 miliardi, con un aumento pari all'8,1% rispetto al 2020 che già aveva visto un incremento di circa il 15% rispetto al 2019. La pandemia ha

contratto le spese di molti settori, non può essere considerato una variabile inficiante in tale ambito, che vede coinvolgere il 4,3% delle spese totali del bilancio nazionale.

SPESE MILITARI (metodologia Mil€x)

	2021	2020	2019
Ministero della Difesa	17.916.490.624 €	16.422.542.951 €	15.083.188.685 €
MISE per armamenti	3.258.851.803 €	3.041.784.158,5 €	2.923.059.725,5 €
Fondo Missioni militari	1.334.610.000 €	1.182.500.000 €	1.132.554.211 €
INPS costo militare	2.300.000.000 €	2.300.000.000 €	2.300.000.000 €
Bilancio NATO - contributo diretto	164.247.720 €	157.261.260 €	150.000.000 €
Fondi Militari UE	153.000.000 €	60.000.000 €	60.000.000 €
Costo indiretto basi USA	520.000.000 €	520.000.000 €	520.000.000 €
TOTALE DIRETTO	24.974.200.147 €	23.104.088.370 €	21.588.802.622 €
TOTALE INDIRETTO	25.647.200.147 €	23.684.088.370 €	22.168.802.622 €

Tab.2. *Spese militari italiane 2019-2021*
Fonte: Osservatorio Mil€x

Di fronte a queste cifre appare necessaria l'identificazione dell'influenza dell'impresa bellica a livello governativo.

Stando al report "Defence Industry influence in Italy" realizzato da Transparency International nel 2021 gli ambiti di rilievo sono: (i) le lobby, insidiose in quanto non ancora sufficientemente regolate nella legislazione italiana, (ii) la base politica ed (iii) i rapporti interpersonali ed il cosiddetto *revolving door*, ossia il passaggio di personale da settore privato a pubblico e viceversa. Per la nostra indagine ci limitiamo a queste tre vie, segnalando comunque la presenza anche di *think tanks* e campagne di finanziamento politico come strumenti ingerenti.

Oltre a ciò, anche la mancanza di una documentazione chiara e reperibile in materia, una pianificazione di lungo periodo e l'inserzione sparsa delle linee di spesa militare durante l'anno rende il governo vulnerabile agli interessi industriali.

L'assenza di una normativa nazionale ufficiale riguardo la regolamentazione delle lobby e la conseguente mancanza di una catalogazione di queste non possono che aggravare il quadro, favorendo la pullulazione di continui scambi.

La legge n. 215/2004 vieta a coloro che hanno ricoperto funzioni pubbliche di lavorare nel settore pubblico o privato per i 12 mesi a seguire l'abbandono della carica. Una

valenza ulteriormente restrittiva si riscontra all'art. 53 nel decreto legislativo 165\2001 sulle "Norme generali sull'ordinamento del lavoro alle dipendenze delle amministrazioni pubbliche" che vieta ai dirigenti della pubblica amministrazione di essere impiegati in quei settori per i quali hanno lavorato per tre anni, ma, come sarà approfondito in seguito, l'applicazione di queste norme non avviene in maniera del tutto pedissequa.

2.1 Autorizzazioni esportazioni militari italiane

In Italia la vendita di sistemi d'arma è sottoposta al vaglio dell'Autorità Nazionale UAMA (Unità per le autorizzazioni dei materiali di armamento) la quale rilascia le autorizzazioni per lo scambio alle imprese coinvolte, ossia coloro che sono connesse alla legge 185/90. L'autorità si avvale di diversi criteri per la decisione del rilascio delle certificazioni che possono essere sinteticamente riassunti nei seguenti punti:

- Giudizio del Comitato consultivo, nominato dal Ministro degli affari esteri e della cooperazione internazionale, del quale sono membri i rappresentanti del Ministero degli Esteri (con funzione di coordinamento), dell'Interno, della Difesa, dello Sviluppo economico, dell'Economia e Finanze, dell'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli e del Ministero dell'Ambiente.
- Pareri vincolanti della Presidenza del Consiglio-Dipartimento Informazioni per la Sicurezza- Ufficio Centrale per la Segretezza (DIS-UCSe).
- Valutazioni geopolitiche e strategiche dei Paesi e delle aree regionali interessate.
- Attività di controllo e vigilanza attraverso verifiche ed ispezioni delle imprese stesse da parte del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e del Ministero della Difesa, nonché degli altri Organi preposti alla tutela della sicurezza.

In generale nel 2020 si è registrata una leggera flessione nel rilascio delle autorizzazioni ad esportare dall'Italia, che non tocca comunque una possibile contrazione dei mercati, ma piuttosto un ampliamento nel rilascio delle autorizzazioni globali di progetto.

Le prime quindici imprese belliche italiane coprono il 91,48% del peso finanziario delle autorizzazioni del 2020.

		Anno 2020		
	Operatore	N.aut.	Valore in EUR	%
1	LEONARDO S.p.A.	644	1.240.606.525,93	31,58
2	FINCANTIERI S.P.A.	9	992.571.437,95	25,27
3	IVECO DEFENCE VEHICLES S.P.A.	51	340.283.381,04	8,66
4	CALZONI S.r.L.	76	228.063.524,22	5,81
5	M23 S.r.l.	1	190.000.000,00	4,84
6	ELETTRONICA S.p.A.	14	134.177.129,99	3,42
7	THALES ALENIA SPACE ITALIA SPA	2	97.000.940,00	2,47
8	MBDA ITALIA S.p.A.	25	70.516.669,59	1,80
9	AVIO S.p.A..	14	60.217.432,25	1,53
10	AEREA S.p.A.	61	48.753.293,12	1,24
11	RHEINMETALL ITALIA S.p.A.	38	44.291.572,13	1,13
12	CANTIERE NAVALE VITTORIA S.P.A.	1	41.670.000,00	1,06
13	GE AVIO S.R.L.	25	40.255.160,18	1,02
14	E.M.A. - EUROPEA MICROFUSIONI AEROSPAZIALI S.p.A.	9	33.614.372,06	0,86
15	FERRETTI S.p..A.	2	31.223.537,37	0,79
	Primi 15 operatori	**972**	**3.593.244.975,82**	**91,48**
	Restanti operatori	**1.082**	**334.743.432,68**	8,52
	TOTALE	**2.054**	**3.927.988.408,50**	**100**
	Operatori restanti		**108**	
	Numero totale operatori per anno		**123**	

Tab.3. *Autorizzazioni esportazioni 2020*

Fonte: DOC. LXVII n. 4, Relazione sulle operazioni autorizzate e svolte per il controllo dell'esportazione, importazione e transito dei materiali di armamento (Anno 2020)

La Leonardo, in linea con i dati passati, guida in testa con 644 autorizzazioni, pari al 31,58% dell'ammontare totale. Segue Fincantieri con il 25,6%, Iveco Defence Vehicles (8,66%) e Calzoni (5,81%). Non rientrano invece in questa classifica le storiche Piaggio Aero Industries (presente invece nel 2019) e Beretta S.p.A.

Il valore percentuale delle autorizzazioni rilasciate offre un'esemplificazione del peso ricoperto da queste aziende sul mercato nazionale e le relazioni ed interconnessioni con la sfera governativa.

3. Analisi delle principali società

3.1 Leonardo One group

La Storia di Leonardo S.p.a.

Leonardo S.p.A. è una società per azioni, quotata alla Borsa Italiana con un numero di dipendenti pari a circa 50.000 (nel 2020 49.882 e in crescita rispetto ai 49.530 del 2019 e ai 46.462 del 2018), di nazionalità principalmente italiana, inglese, americana e polacca.

Nell'ultimo decennio l'azienda si è trovata a dover gestire grandi cambiamenti sia interni sia legati al mercato estero ed una conseguente potenziale instabilità.

La crisi economica del 2008, quella finanziaria del 2012 ed infine il fenomeno COVID-19 appaiono come fattori esogeni il cui effetto inevitabilmente incide anche nell'operato aziendale.

Per quanto concerne la gestione interna, il passaggio da Finmeccanica alla nuova forma *One company* della Leonardo conferma chiaramente questa spinta al cambiamento secondo una vocazione internazionale

La comparazione terrà dunque conto di questi fondamentali elementi, ossia il decennio di Leonardo S.p.A rispetto alla produzione Finmeccanica e l'anno 2020, scossa che ha segnato l'intera economia mondiale.

Leonardo S.p.a. nasce come Finmeccanica nel 1948. Tuttavia l'azienda, in seguito al cambiamento strutturale verificatosi nel 2016 si è trasformata in una One company, acquisendo il nome di Leonardo S.p.A.

Parafrasando il pensiero dell'allora amministratore delegato Mauro Moretti, il nome afferisce al genio italiano in un'ottica di metafora e sintesi del percorso di innovazione e modernizzazione che l'azienda intende intraprendere.

L'azione di *rebranding* era stata già annunciata nel 2015, ma Moretti aveva preferito attendere un effettivo miglioramento dei risultati prima di procedere con il cambio.

Se lo storytelling aziendale si appella a richiami rinascimentali che affascinano la stampa interna, non sfuggono tuttavia allo sguardo internazionale i costi ed i fini ultimi di questa metamorfosi.

Stando al *Financial Times*, l'integrazione verticale dell'azienda ha comportato costi e perdite in termini di posti di lavoro, oltre che un'opportunità di riedificazione di fronte agli scandali per corruzione che avevano precedentemente coinvolto Finmeccanica, lasciando la scia dei ricorsi come memorandum delle criticità.

L'azienda Leonardo rimane capogruppo delle società e *joint venture* partecipate, ma che non sono ricomprese nella struttura divisionale.

Si mantiene inoltre il controllo sulla Leonardo Drs, prevedendo una possibile apertura ad un partenariato industriale e finanziario.

Già il bilancio del 2015 si era chiuso in positivo (€ 527 milioni) con un utile operativo pari al +48,1%.

Cinque anni dopo la nascita Leonardo S.p.A., i risultati economici possono confermare o meno i progetti e sogni aziendali del passato, preparando il terreno per la gestione del presente ed una proiezione futura.

Se il bilancio economico e l'analisi aziendale possono offrire una disamina obiettiva della produzione, lasciando che a parlare sia la voce inattaccabile dei numeri, la normativa internazionale ed italiana proietta una luce verso l'azienda Leonardo, le cui zone d'ombra non possono essere escluse.

Non si possono tacere gli scandali che hanno colpito l'azienda negli ultimi dieci anni né dimenticare la forte partecipazione nazionale nell'apparato gestionale sia come evidente azionista sia come inevitabile interlocutore e perno di specifiche scelte (Da Rold, 2019).

La prima parte del lavoro verterà dunque su una analisi dell'ultimo bilancio aziendale evidenziando i punti salienti sia della redditività sia della produzione.

In secondo luogo si provvederà ad integrare il risultato numerico con una contestualizzazione normativa delle mosse aziendali e gli eventuali sviluppi.

Struttura azionariato

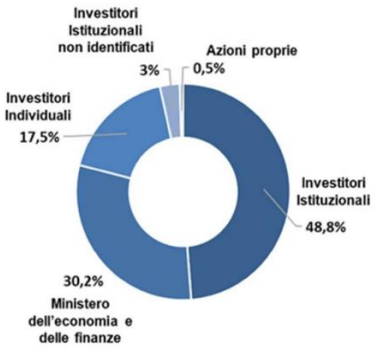
Sicuramente l'azionista di maggior peso è ricoperto dagli investitori istituzionali (48,8%), segue poi il ministero dell'economia e delle finanze (30,2%) e gli investitori individuali (17,5%) mentre la società possiede lo 0,544% di azioni proprie.

La volontà di internazionalizzazione dell'azienda si proietta nel cambiamento geografico degli investitori che si sposta da una dominanza domestica ad una internazionale dove il Nord America copre il 44% delle quote, a seguire il Regno Unito per il 21%, la Francia per un 9% ed infine l'Italia con un quasi 7%. La restante parte viene suddivisa tra Europa (11%) e resto del mondo (7,9%).

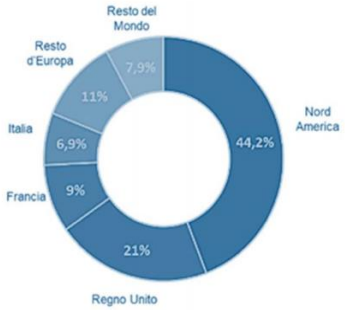
Rimane bloccata, come bacino di scambio, l'India, con la quale l'indagine giuridica per corruzione nella vendita dei 12 elicotteri AW101, iniziata con l'arresto da parte della polizia italiana nel 2013 di due ex-dirigenti di Finmeccanica Giuseppe Orsi e Bruno Spagnolini, non si è ancora conclusa.

Azionisti Rilevanti	Numero di azioni	% sul totale
Ministero dell'Economia e delle Finanze	174.626.554	30,204%
Black Rock Inc.[2]	36.725.953	6,352%
Norges Bank	8.784.490	1,519%
Banca d'Italia	5.857.052	1,013%

Azionariato[3]



Azionariato Istituzionale per area geografica[4]



Tab. 4. *Azionisti rilevanti Leonardo 2020*
Fonte: Guida all'Azionista 2021 - Leonardo

Nell'anno 2020 il capitale interamente versato figura essere € 2.543.861.738. Gli azionisti titolari di partecipazioni rilevanti sono: Ministero dell'Economia e delle Finanze con n. 174.626.554 azioni, pari al 30,204% circa del capitale sociale; Black Rock Inc.[1] con 36.725.953 azioni ed un peso pari al 6,352%. Chiudono il cerchio la Norges Bank, banca centrale della Norvegia con n. 10.361.679 azioni, pari all' 1,792% circa del capitale sociale e la Banca d'Italia con n. 5.857.052 azioni, pari all' 1,013% circa del capitale sociale.

Alla luce di questi dati, appare ambigua la partecipazione statale dell'impresa che nomina direttamente il *top management* ed influisce nelle strategie industriali.

Il collegio di amministrazione è l'organo esecutivo dell'azienda al quale è affidato la gestione della società ed i cui membri vengono tendenzialmente eletti dall'assemblea degli azionisti.

Alla luce del peso statale nell'azionariato, non è oscuro il fatto che lo Stato italiano non solo voti le materie del giorno, ma anzi abbia il diritto di presentare liste di candidati per la nomina dei componenti del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale.

[1] La BlackRock Inc. è la più grande società di investimenti al mondo, non che primo investitore straniero in Europa.

Se poi si vota a maggioranza, chiaramente la maggioranza vince. Soprattutto se vige il golden power.[2]

Non deve sorprendere la stretta connessione dunque tra la presidenza ed il management della Leonardo e l'apparato governativo.

Nel maggio 2020 è stato eletto nuovo presidente il gen. Luciano Carta. Il curriculum non nasconde un percorso notevole: tre lauree che spaziano da economia, giurisprudenza e scienze politiche, due master, docenza e pubblicazioni. Dal 12 gennaio 2017 ricopre il ruolo di Vice Direttore dell'Agenzia Informazioni e Sicurezza Esterna (AISE) e l'anno seguente viene nominato Direttore della stessa Agenzia dal Presidente del Consiglio dei Ministri.

L'Agenzia informazioni e sicurezza esterna (AISE) ha il compito di ricercare ed elaborare tutte le informazioni utili alla difesa dell'indipendenza, dell'integrità e della sicurezza della Repubblica dalle minacce provenienti dall'estero. Il gen. Carta godeva di un ruolo più che attivo nell'AISE e dunque nei meccanismi del controllo ed autorizzazione degli export militari dal momento che vi partecipava anche il DIS.[3]

La Rete Italiana per il Disarmo aveva espresso prima dell'elezione la sua preoccupazione: "Assumendo la carica di presidente di Leonardo, il Gen. Carta passerebbe a svolgere un ruolo di "promotore" di quelle operazioni che, da funzionario dei Servizi di Sicurezza con autorità e incarichi connessi al controllo sulle autorizzazioni all'esportazione di armi, era finora stato chiamato a definire anche sulla base di informazioni riservate: un tipo di "conflitto di interesse" che la legge 185/90 ha inteso espressamente evitare."[4]

Come amministratore delegato è stato eletto il 16 maggio 2017 Alessandro Profumo, a sostituzione di Moretti.

Gianni Moretti era entrato nel board of directors come amministratore delegato e direttore generale della Società, in seguito al decesso del precedente direttore Pansa. Nel 2017 non era stato rinnovato in seguito alla condanna di I grado per l'incidente ferroviario di Viareggio del 2009, avvenuto quando Moretti stesso era amministratore delle Ferrovie dello Stato.

La scelta di Profumo è avvenuta in quanto manager esterno alla realtà bellica ma di grande esperienza in Unicredit e Monte dei Paschi di Siena. Il Financial Times legge un

[2] La normativa riguardo i poteri speciali (c.d. *golden power*) in materia di sicurezza e difesa è regolata dal D.L. 21/12 convertito in L. 56/12 e prevede la facoltà di dettare specifiche condizioni all'acquisto di partecipazioni, di porre il veto all'adozione di determinate delibere societarie e di opporsi all'acquisto di partecipazioni.

[3] Dipartimento Informazione per la Sicurezza (DIS): articolazione dell'Autorità Nazionale per la Sicurezza che in presenza di informazioni classificate (provenienti anche dall'AISE) esprime pareri vincolanti al rilascio delle autorizzazioni previste dalla Legge 185/90. https://www.disarmo.org/rete/a/47575.html

[4] https://www.disarmo.org/rete/a/47575.html333?

legame tra la scelta di Profumo ed il consenso del governo di sinistra, guidato da Matteo Renzi.

Sussidiarie e Joint ventures

L'azienda Leonardo lavora con l'ausilio di differenti partecipazioni.

Un elenco esaustivo viene presentato nelle annessioni, mentre l'approfondimento a seguire verterà su quelle aziende che sono state coinvolte in operazioni di acquisto o cessione nel decennio considerato in questa analisi.

Le acquisizioni verificatesi nell'ultimo decennio hanno contribuito al consolidamento della posizione della One Company nella compagine mondiale, eliminando potenziali competitors in un'ottica di integrazione orizzontale ed al contempo consolidando il suo core business attraverso un'integrazione verticale di fornitori.

Viene riportato brevemente una sintesi del business e dei risultati delle collegate e acquisite.

Sempre in un'ottica focalizzante della propria attività aziendale, negli ultimi dieci anni sono state operate diverse cessioni riguardanti soprattutto i settori più periferici.

DIVISIONI	SUSSIDIARIE E JOINT VENTURE	*(% quota di partecipazione Leonardo)*
• Elicotteri	• Kopter	(elicotteri – 100%),
• Velivoli	• Leonardo DRS	(elettronica per la difesa – 100%),
• Aerostrutture	• Elettronica	(elettronica per la difesa - 31.33%),
• Elettronica	• Vitrociset	(ICT, logistica – 100%),
• Cyber Security	• ATR	(velivoli regionali turboprop – 50%),
	• MBDA	(sistemi missilistici – 25%),
	• Telespazio	(servizi satellitari – 67%),
	• Thales Alenia Space	(manifattura spaziale – 33%),
	• Avio	(propulsione spaziale – 29.63%)

Tab. 5. *Divisioni, Sussidiarie e Joint Venture della Leonardo*
Fonte: Leonardo Sito ufficiale https://www.leonardocompany.com/it/about-us/profile

L'apporto totale al fatturato finale delle aziende partecipate è pari al 24,9% (con una flessione in negativo rispetto al 2019 di 0,7%) , che sommato con i ricavi operativi sale al 28,1% per un totale di € 2 170 milioni. Per quanto concerne i costi invece questi sono pari al 24,7% dei costi totali[5] per un totale di € 1 805 milioni.

Acquisizioni

[5] Si considerano i costi di acquisto e servizi ed altri costi operativi

Elettronica

Azienda con sede a Roma, è una collegata della Leonardo per 31,33% specializzata nel campo della produzione, sviluppo e produzione di sistemi di sorveglianza strategica, autodifesa e sistemi di attacco elettronico.

Nel 2019 ha ottenuto ricavi pari a € 260 milioni ed un profitto netto di € 18,5 milioni.

Avio S.p.A

Nel Dicembre 2012 l'allora Finmeccanica ha confermato la cessione della divisione dei motori aeronautici della partecipata Avio S.p.A (partecipata indirettamente al 14,3% da Finmeccanica tramite la BCV investment SCA).

Il 31 marzo 2017 si è verificata la fase conclusiva dell'acquisizione da parte di Space2, Leonardo e In Orbit dell'intero capitale di Avio, non già posseduto da Leonardo per la quota corrispondente di circa il 26%.

Leonardo DRS

La Leonardo DRS è un'azienda rilevata da Leonardo nel 2016 finalizzata alla progettazione e sviluppo di prodotti e servizi militari.

I settori di azione si focalizzano su naval power & electronics, network & computing, sistemi elettro-ottici e ad infrarosso, supporto al combattimento e sistemi di protezione difensiva, electronic warfare, e comunicazioni globali.

Daylight Solutions, Inc.

Il 7 marzo 2017, Leonardo, attraverso la controllata statunitense Leonardo DRS, ha acquisito definitivamente la Daylight Solutions, Inc., azienda leader nello sviluppo di prodotti laser a tecnologia a cascata quantica.

Sistemi dinamici

In data 23 dicembre 2016 Leonardo ha acquisito la parte restante del capitale di Sistemi Dinamici da IDS SpA ottenendo così il 100% del capitale di Sistemi Dinamici e il pieno controllo del programma "Unmanned Hero". L'azienda è specializzata nel settore elicotteristico ed ha base a Pisa.

Vitrociset

Vitrociset è un'azienda italiana che fornisce prodotti e servizi della Smart Logistics. L'azienda controlla i dati sensibili sul traffico aereo e di alcuni ministeri e istituzioni, come Bankitalia. La sua forte partecipazione in attività statali forse stona di fronte al coinvolgimento nella maxi inchiesta dei Paradise Papers. Nel gennaio del 2019, in

seguito ad un'operazione d'acquisto con le autorizzazioni Golden Power ed Antitrust, Leonardo ne è divenuta detentrice per il 100%. Profumo aveva affermato a tal proposito: "Crea valore contribuendo al rafforzamento di Leonardo nel suo core business dei Servizi, in particolare della Logistica, del Simulation & Training e delle Operazioni spaziali". Nel 2017 la ministra della difesa Roberta Pinotti aveva affermato: "Come anche evidente da notizie di stampa di stamattina, la golden power che richiede Palazzo Chigi come strumento di verifica è uno strumento che noi possiamo utilizzare. Lo abbiamo già utilizzato con la Piaggio e naturalmente anche per quanto riguarda Vitrociset può essere utilizzata, perché è un'azienda che opera in campi che sono strategici e ha contratti importanti non solo con la difesa ma anche con il ministero degli interni". Non si esclude l'importanza strategica ricoperta dall'impresa ed il valore competitivo che apporta alla Leonardo, ma non si possono eludere i dati di bilancio dell'azienda che mostrano per la Capogruppo una perdita negativa a partire dal 2017 ed in particolare una perdita di € 41, 9 milioni a chiusura del 2019, anno dell'acquisizione dell'azienda.

Kopter

L'8 aprile 2020 Leonardo ha completato l'acquisizione di Kopter Group AG della società Lynwood, permettendo di rafforzare il programma nel settore elicotteristico.

La Kopter è un'azienda elicotterista svizzera acquistata al 100% dalla Leonardo nel 2020, la cui produzione dell'elicottero monomotore SH09 è risultata essere un asset vincente nel portafoglio dei prodotti Leonardo.

Cessioni

Per quanto concerne la cessione azionaria, nel corso di questo decennio Leonardo ha escluso quelle aziende fondamentalmente più ai margini del proprio business, cioè quelle nel settore civile.

significativo è stato sicuramente il 2015, anno durante il quale con le operazioni di cessione del Settore Trasporti e di business *no core* si sono spinti i risultati economici e finanziari al rialzo.

La politica della razionalizzazione delle attività industriali in un'ottica di potenziamento del comparto difesa sembra collidere tuttavia con l'art. 1 della legge 185\90 c.III sul controllo delle esportazioni d'armi: "Il Governo predispone misure idonee ad assecondare la graduale differenziazione produttiva e la conversione a fini civili delle industrie nel settore della difesa."

Ansaldobreda\Ansaldo STS

Nel 2015 si sono concluse le operazioni relative all'azienda Ansaldobreda S.p.A e alla partecipazione detenuta in Ansaldo STS e l'instaurazione di un partenariato tra l'allora Finmeccanica e l'azione nipponica Hitachi.

L' AnsaldoBreda è un'azienda attiva nella produzione di veicoli ferroviari e la cessione da parte di Finmeccanica sposa la volontà di circoscrizione del proprio business nel settore difesa.

Ansaldo Energia

In passato, la vecchia Finmeccanica ha più volte provveduto alla cessione di quote dell'Ansaldo Energia: 39,55% nel 2013 e il 15% nel 2017.

Principali dati bilancio economico Leonardo S.p.A. 2019

	2011	***2012***	***2013***	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***	***2018***	***2019***
ordini		16703	175712	12667	12371	19951	11595	15124	14105
portafoglio ordini	46005	44908	42697	29383	28793	34798	33578	36118	36513
ricavi	17318	17218	16033	12764	12995	12.002	11527	12240	13784
EBITDA				1569	1866	1907	1588	1534	1817
ROS	-0,012	6,30%	0,063	7,4	0,093	0,104	0,092	0,092	0,091
EBIT	-457	-2386		597	884	982	833	715	1153
EBIT MARGIN				4,68%	6,80%	8,20%	7,20%	5,80%	8,40%
Risultato netto ordinario				15	253	545	274	421	722
Risultato netto	-2306	-786	74	20	527	507	274	510	822
Indebitamento netto di gruppo		3316	3278	3278	2845	2579	336	2847	
Roi	-2,40%	14,30%		12,70%	15,70%	16,90%	14,90%	16,40%	16,70%
Roe	-39,4%	-18,90%		6,20%	6,20%	12,60%	6,20%	9,70%	14,70%
Organico	70474	67408		54380	47156	45631	45134	46462	49530

Tab. 6. *Risultati e margini economici della Leonardo 2011-2019*
Fonte: rielaborazione propria su dati estrapolati dai bilanci economici 2011-2019 della Leonardo

Come riportato nella tabella, il 2019 si è chiuso in positivo per la Leonardo S.p.A, con la realizzazione dei risultati prefissati. è possibile inoltre notare come ad un aumento dei ricavi è legato anche un aumento del risultato operativo.

La scommessa sulla One company sembra dunque portare ad un trend di profitto in costante crescita.

Fatturato

Presentando brevemente i valori per l'anno 2019, i Ricavi registrati da Leonardo S.p.A. (?) sono pari al € 13,8 miliardi, valore inferiore rispetto al 2012, ma con un ROS[6] del 9%, decisamente migliore rispetto all'1% negativo del 2012.

Margine operativo Lordo

L'aumento dei ricavi impatta evidentemente anche l'EBITDA, che registra una variazione positiva di circa il 18% tra il 2018 (€1534 milioni) e il 2019 (€1817 milioni).

Reddito netto d'esercizio

Il reddito netto non è mai stato così alto negli ultimi anni.

Se infatti nel 2012 la perdita era stata pari a circa 2 miliardi, il 2019 si chiude con un €822 mln in positivo.

La Leonardo S.p.A non può che reputarsi soddisfatta del cambio veste intrapreso proprio a partire dal 2015.

Principali dati bilancio economico Leonardo S.p.A. 2020

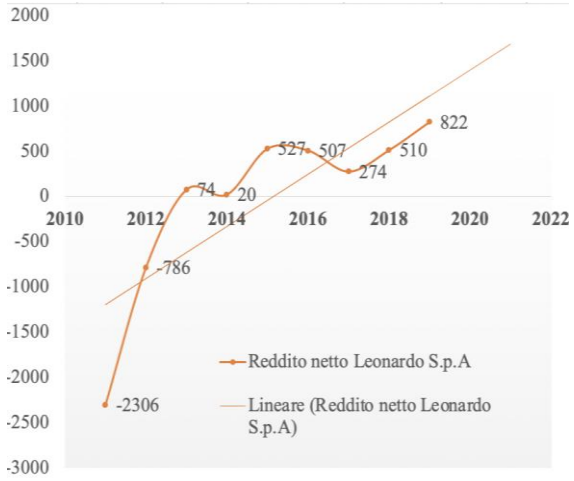


Fig. 1. Proiezione di crescita

Fonte: Rielaborazione propria su dati dei bilanci economici di Leonardo S.p.A. 2011-2020

[6] ROS (Return on sales): indice di redditività delle vendite

Osservando la crescita tendenziale dell'azienda, non avrebbe stupito un risultato ugualmente positivo in chiusura anche del 2020, a conferma del cambiamento di *modus operandi.*

Tuttavia la flessione negativa mondiale dei mercati legati alla pandemia e alle manovre di contenimento adottate ha necessariamente spinto al ribasso il risultato economico dell'anno passato.

La diminuzione della domanda di specifici settori, *in primis,* quello turistico legato all'aeromobile, non ha potuto che contrarre i volumi produttivi.

Nonostante i punti negativi, la strategia di Leonardo resta ancorata nel lungo termine quella di rafforzare il *core business* ed al contempo trasformarlo e,soprattutto, trasformare il percorso di innovazione.

Ad ogni modo il numero di ordini (13 754) non si è discostato troppo rispetto all'anno precedente (14 105), andando così a coprire la carenza del mercato civile.

La risposta pandemica può dichiararsi soddisfacente, soprattutto grazie alla solidità e diversificazione del portafoglio Leonardo

	2019	2020	Variaz.
Ordini	14.105	13.754	(2,5%)
Portafoglio ordini	36.513	35.516	(2,7%)
Ricavi	13.784	13.410	(2,7%)
EBITDA	1.817	1.458	(19,8%)
EBITA	1.251	938	(25,0%)
ROS	*9,1%*	*7,0%*	*(2,1) p.p.*
EBIT	1.153	517	(55,2%)
EBIT Margin	*8,4%*	*3,9%*	*(4,5) p.p.*
Risultato netto ordinario	722	241	(66,6%)
Risultato netto	822	243	(70,4%)
Indebitamento netto di Gruppo	2.847	3.318	16,5%
FOCF	241	40	(83,4%)
ROI	16,7%	11,3%	(5,4) p.p.

Tab. 7. *Principali dati performance Leonardo S.p.A. 2020*
Fonte: Bilancio economico Leonardo S.p.A. 2020

Come si può osservare, la variazione appare negativa in tutte le voci del bilancio, anche se sicuramente lungi dal ritornare ai risultati di 10 anni fa.

Per quanto concerne l'andamento commerciale, l'acquisizione di nuovi ordini si è contenuta ad una flessione pari al 2,5% , grazie soprattutto agli ordinativi domestici di ambito militare.

Sicuramente le vendite di elicotteri in ambito governativo sono riusciti a coprire le perditi di quelle in ambito civile.

Per quanto concerne gli ordini, questi hanno coinvolto principalmente il Ministero del Regno Unito, relativo alla fornitura della flotta di elicotteri AW101 Merlin.

Controllo sulle esportazioni

Osservando la tipologia del mercato, il settore militare governativo ha contribuito per l'82% al fatturato del 2020, mentre la restante parte (18%) copre il settore civile.

La vendita per la sezione militare è sottoposta a controlli governativi che passano al vaglio del "Trade Compliance Program".

L'azienda Leonardo dichiara di agire in conformità con la legge vigente e con i regimi sanzionatori applicabili, stabilendo infatti un programma di controllo di applicazione delle leggi vigenti in materia: proprio per questo, il "Trade Compliance Program" sorge secondo la Linea Guida n. 16 del 30 Settembre 2016.

La lista dei paesi sensibili (LPS) redatta dall'azienda coinvolge quegli Stati soggetti a restrizioni e dunque verso i quali ogni transazione diretta deve essere sottoposta ad un processo di approvazione dalla Trade Compliance. Il processo di approvazione si distingue in tre fasi: Analisi del rischio, Griglia di rischio e Registro di mitigazione del rischio.

La lista dei paesi sensibili è in costante aggiornamento e attualmente ne registra 31: Afghanistan, Bielorussia, Birmania, Repubblica Centrafricana, Cipro, Cuba, Repubblica Democratica del Congo, Eritrea, Fiji, Haiti, Iran, Iraq, Costa d'Avorio, Libano, Liberia, Libia, Moldavia, Corea del Nord, Repubblica Popolare Cinese, con esclusione di Hong Kong e Macao, Russia, Sierra Leone, Somalia Sri Lanka, Sudan del Sud, Sudan, Siria, Ucraina, Venezuela, Vietnam, Yemen, Zimbabwe.

Il bilancio della Leonardo company soffre in un certo senso di una sorte di *hidden action* aziendale, dove i dati specifici sulle esportazioni o sugli acquirenti sono celati.

questi sono recuperabili solo in parte mediante le autorizzazioni rilasciate ed ulteriori inchieste. Un caso emblematico è rappresentato dal rapporto che l'azienda intrattiene con l'Egitto.

Lo Stato africano, attualmente considerato un paese autoritario e soggetto ad un governo di derivazione golpista (Democracy index 2019 – 3-4 pt. su 10 di piena democrazia[7]),, è situato in un'area di forte instabilità regionale, trovandosi tra crisi e tensioni militari irrisolte (Libia, Siria, Yemen ecc.).

Tuttavia, non compare nel registro dei Paesi Sensibili del "Trade Compliance Program" dato che permette conseguentemente l'iter di approvazione e numerose procedure di controllo.

Nonostante le forti tensioni diplomatiche per i casi Regeni e Zaky, l'export militare italiano continua a registrare importanti cifre.

[7] THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT, *Democracy index 2019, A year of democratic setbacks and popular protes*t, disponibile al link *http://www.uilpamagazine.com/wpcontent/uploads/2020/06/Democracy-Index.pdf*

A questo riguardo, stando alle dichiarazioni del MAECI, la maggioranza delle autorizzazioni per le esportazioni di armi ha coinvolto proprio l'Egitto.
Nel 2019 l'Italia è stato il Paese maggior esportatore di materiale militare in Egitto con un giro d'affari di 871 milioni di euro, cifra importante se si tiene in considerazione che il valore complessivo dell'export italiano di armi in quel periodo è stato di circa 5 miliardi di euro. In questa cornice, la Leonardo ha contribuito con la vendita di 24 elicotteri AW149 con l'aggiunta di otto AW189 predisposti di mitragliatrici all'Egitto attraverso un contratto conclusosi nel 2019 per € 871 milioni, di cui tuttavia non vi è traccia nei documenti aziendali.

Settori

		dicembre 2019	dicembre 2020	Variazioni	Variazioni %
1. Elicotteri	Ordini	4.641	4.494	(147)	(3,2%)
	Portafoglio	12.551	12.377	(174)	(1,4%)
	Ricavi	4.025	3.972	(53)	(1,3%)
	EBITA	431	383	(48)	(11,1%)
	ROS %	10,7%	9,6%		(1,1) p.p.
2. Elettronica per la Difesa e Sicurezza	Ordini	7.022	7.374	352	5,0%
	Portafoglio	12.848	13.449	601	4,7%
	Ricavi	6.701	6.525	(176)	(2,6%)
	EBITA	613	537	(76)	(12,4%)
	ROS %	9,1%	8,2%		(0,9) p.p.
3. Aeronautica	Ordini	2.788	2.552	(236)	(8,5%)
	Portafoglio	11.640	10.696	(944)	(8,1%)
	Ricavi	3.390	3.393	3	0,1%
	EBITA	362	200	(162)	(44,8%)
	ROS %	10,7%	5,9%		(4,8) p.p.
4. Spazio	EBITA	39	23	(16)	(41,0%)

Tab. 8. *Principali dati performance dei settori Leonardo S.p.A. 2019- 2020*
Fonte: Bilancio economico Leonardo S.p.A. 2020

A seguire sono presentate brevemente le performance dei settori per l'anno 2020

Elicotteri

Leonardo è un'azienda leader per la divisione elicotteri sia nel mercato militare (applicazioni combat, navali, ricerca e soccorso e ordine pubblico) sia in quello civile (applicazioni quali missioni di utility, trasporto, elisoccorso).

I risultati del 2020, pur condizionati dagli effetti della pandemia, confermano la solidità dei fondamentali del settore, che ha registrato un buon andamento commerciale e volumi di ricavi in linea con quelli del 2019. D'altra parte, la redditività e gli ordini in calo sono giustificabili dalle operazioni di contenimento produttivo dovute alle politiche COVID-19.

Tra le principali acquisizioni del periodo si segnalano:

- il contratto rientrante nel programma IMOS (Integrated Merlin Operational Support) relativo alla fornitura per il Ministero della Difesa del Regno Unito di servizi di supporto logistico e di manutenzione della flotta di elicotteri AW101 Merlin;
- gli ordini per l'Esercito Italiano per le attività di sviluppo relative al programma NEES (Nuovo Elicottero da Esplorazione e Scorta) e per la fornitura di n. 15 elicotteri AW169 e di servizi di supporto logistico e addestramento rientrante nel programma LUH (Light Utility Helicopter);
- il primo ordine di n. 32 elicotteri TH-73A (AW119) per la US Navy;
- il contratto relativo alla fornitura di n. 31 elicotteri navali multiruolo NH90 per le forze armate della Germania.

L'avvio dei programmi NH90 per le forze armate del Qatar[8] e TH-73A per l'esercito statunitense delinea un percorso di crescita proiettato verso il futuro.

AgustaWestland Philadelphia Co

La multinazionale italo-britannica AgustaWestland è nata nel l 2000 dalla fusione della Agusta S.p.A e della Westland Helicopters (controllate dell'allora Finmeccanica e della GKN[9]). Nel 2016 in concomitanza al cambiamento strutturale della Finmeccanica, venne rinominata "Finmeccanica helicopter sector", pur mantenendo anche il nome precedente e non procedendo ad un rebranding effettivo degli elicotteri.

È specializzata nella produzione di elicotteri attraverso un processo che va dalla fase preliminare di studio delle componenti, fino ad una integrazione di queste in un sistema effettivo.

L'AgustaWestland è presente con le sue sedi a:

- Vergiate (VA): assemblaggio finale, cablaggio, tubazioni e linea di volo.
- Cascina Costa (VA): produzione trasmissioni, riduttori, ingranaggi, Centro di Integrazione Avionica, software house, sistemi di simulazione.
- Frosinone: produzione complessi rotanti, alberi e mozzi; revisione elicotteri (ad esclusione di quelli navali).
- Anagni (FR): produzione di pale e strutture in materiale composito.
- Brindisi: produzione strutture metalliche, revisione elicotteri navali.
- Benevento: produzione di fusioni in leghe leggere di alluminio e magnesio.

[8] Previsto l'invio di 12 elicotteri navali NH90 e 16 di impiego terrestre. L'accettazione dei primi elicotteri dovrebbe avvenire nel 2021 mentre la consegna dell'ultimo elicottero dovrebbe avvenire nel 2025. https://www.leonardocompany.com/it/press-release-detail/-/detail/23-12-2020-leonardo-qatar-s-nh90-helicopter-programme-marks-major-milestone-with-first-flights

[9] GKN: azienda britannica focalizzata nella produzione di componenti e sistemi aeromobili e automobile, oltre che specifiche applicazioni dell'industria metallurgica. http://www.gkn.com

- Yeovil (UK): assemblaggio, produzione trasmissioni, linee di volo.

Nel 2019 l'azienda ha firmato un contratto con la Abu Dhabi Aviation per la vendita di 5 elicotteri (tre AW139s e due AW169s) che dovranno essere consegnati. Tale accordo completa il precedente contratto del 2015 che prevedeva l'invio di 15 elicotteri AW139/AW169/AW189.

Ai successi di vendita si legano tuttavia dei problemi legali che hanno condotto più volte i rappresentanti aziendali di fronte al tribunale.

Nel Settembre 2014 venne arrestato in India l'avvocato Gautam Khitan, membro del consiglio di amministrazione dell'Aeromatrix, che avrebbe mediato delle presunte tangenti verso funzionari legali per un appalto di € 560 milioni per la vendita di 12 elicotteri militari AW-101.

L'assoluzione in Appello a Milano nel processo per corruzione internazionale per la fornitura al governo indiano, presenta un esito che sembra quasi costante negli appelli d'accusa.

Episodio simile infatti, ma con protagonista l'Algeria si è concluso nel 2018 con l'assoluzione di Giuseppe Orsi, ex amministratore delegato e presidente di Finmeccanica, e di Bruno Spagnolini, numero uno della AgustaWestland dall'accusa di frode fiscale riguardo la fornitura di elicotteri in Algeria.

Nel 2015 gli ex-dirigenti dell'Agusta Westland furono oggetto di un'inchiesta che riguardava la creazione di fondi neri mediante l'utilizzo di fatture per operazioni inesistenti, in modo da favorire la vincita di appalti negli anni 2009\2011.

Meno rilevante da un punto di vista giuridico, ma forse maggiore nell'immaginario civile è l'allontanamento forzato del giornalista di Report Giorgio Mottola, picchiato da Andrea Pardi amministratore unico della Società italiana elicotteri (concessionaria di AgustaWestland) nel 2014.

Elettronica e difesa

Key Performance Indicator del settore

dicembre 2019	**Ordini**	**Ricavi**	**EBITA**	**ROS %**
EDS Europa	4.444	4.289	427	10,0%
Leonardo DRS	2.611	2.438	186	7,6%
Elisioni	*(33)*	*(26)*	-	*n.a.*
Totale	**7.022**	**6.701**	**613**	**9,1%**
dicembre 2020	**Ordini**	**Ricavi**	**EBITA**	**ROS %**
EDS Europa	4.710	4.147	360	8,7%
Leonardo DRS	2.674	2.414	177	7,3%
Elisioni	*(10)*	*(36)*	-	*n.a.*
Totale	**7.374**	**6.525**	**537**	**8,2%**
Variazioni %	**Ordini**	**Ricavi**	**EBITA**	**ROS %**
EDS Europa	6,0%	(3,3%)	(15,7%)	(1,3) p.p.
Leonardo DRS	2,4%	(1,0%)	(4,8%)	(0,3) p.p.
Elisioni	*69,7%*	*(38,5%)*	*n.a.*	*n.a.*
Totale	**5,0%**	**(2,6%)**	**(12,4%)**	**(0,9) p.p.**

Tab. 9. Indicatori della performance del settore Elettronica e difesa
Fonte: Bilancio economico Leonardo S.p.A. 2020

L'asse portante della Divisione Electronics risulta dal percorso di integrazione delle divisioni Sistemi Avionici e Spaziali, Sistemi di Difesa, Elettronica per la Difesa Terrestre e Navale e le linee di business Traffic Control Systems e Automazione.

Leonardo fornisce sistemi integrati e complessi, apparecchiature e componenti sia in ambito di difesa e sicurezza, sia in servizio alle Forze armate nazionali.

Nello specifico offre applicazioni per il dominio terrestre, navale, aereo e spaziale e per la sicurezza.

In questo settore si è distinta l'attività di Elettronica Europa la quale ha dovuto gestire:

- l'ordine per l'equipaggiamento dei veicoli Blindo Centauro 2 destinati ai reggimenti di cavalleria di linea dell'Esercito Italiano;
- l'ordine per la fornitura di quattro sistemi Vulcano per le fregate della Marina militare olandese;
- l'ordine per lo sviluppo dei radar di prossima generazione (radar a scansione elettronica AESA) per gli Eurofighter Typhoon della Royal Air Force;
- l'ordine nell'ambito del contratto IMOS (Integrated Merlin Operational Support) per servizi di supporto logistico e di manutenzione della flotta di elicotteri AW101 Merlin;
- l'ordine integrativo per il progetto "Soldato Sicuro", che prevede un completo rinnovamento degli equipaggiamenti individuali in dotazione all' Esercito italiano;
- l'ordine per la fornitura di un sistema di Cyber Range & training che permette di valutare la resistenza dei sistemi agli attacchi cyber per il Qatar Computing Research Institute;

- l'ordine statunitense per apparecchiature, quadri e comandi di propulsione per le navi CVN 80 e CVN 81;

Leonardo DRS

Leonardo DRS è una controllata della Leonardo One company.

È specializzata nella realizzazione di prodotti e sistemi per la difesa e in particolare: tecnologie di rilevamento e sensori, tecnologie di rielaborazione dati e spionaggio, attrezzatura di supporto a missioni via terra e via mare.

DRS conferma il trend di crescita degli ultimi anni, al quale vanno aggiunti gli ulteriori ordini per la produzione dei sistemi informatici di nuova generazione, denominati Mounted Family of Computer Systems (MFoCS) per i comandi di missione dell'Esercito statunitense e l'ordine per la fornitura di apparecchiature, quadri e comandi di propulsione per le navi CVN 80 e CVN 81 per la Marina degli Stati Uniti.

Elettronica

Elettronica è un'azienda italiana finalizzata alla produzione di tecnologie per la difesa informatica. Obiettivo primario dell'azienda è dunque quello di garantire una sicurezza nella trasmissione di dati.

Anche per quanto concerne Elettronica, i ricavi hanno subito una crescita nel corso degli ultimi dieci anni, passando da € 215 milioni nel 2011 a € 268 milioni nel 2019.

In estrema sintesi, i prodotti offerti sono radar di difesa per aerei da caccia, aerei a fusoliera larga, elicotteri, navi di superficie, supporti terrestri ed aeromobile a pilotaggio remoto.

Larimart

Larimart è una controllata Leonardo al 60% che si occupa di progettazione, sviluppo e produzione di soluzioni e apparati di utente di sistemi C4 per la Sicurezza, la Difesa e l'Emergenza impiegabili in ogni contesto operativo.

Tra le soluzioni personali sono inoltre disponibili Protezioni Balistiche Individuali.

Il brand si distingue in differenti sezioni: computer\display, sistema interfonico, sistema gestione alimentazione, sistemi navali, sostegni d'antenna e comunicazione della sala operativa.

Aeronautica

Key Performance Indicator del settore

dicembre 2019	**Ordini**	**Ricavi**	**EBITA**	**ROS %**
Velivoli	1.904	2.329	320	13,7%
Aerostrutture	948	1.125	(11)	(1,0%)
GIE ATR	-	-	53	n.a.
Elisioni	*(64)*	*(64)*	-	*n.a.*
Totale	**2.788**	**3.390**	**362**	**10,7%**
dicembre 2020	**Ordini**	**Ricavi**	**EBITA**	**ROS %**
Velivoli	2.031	2.634	355	13,5%
Aerostrutture	581	819	(86)	(10,5%)
GIE ATR	-	-	(69)	n.a.
Elisioni	*(60)*	*(60)*	-	*n.a.*
Totale	**2.552**	**3.393**	**200**	**5,9%**
Variazioni %	**Ordini**	**Ricavi**	**EBITA**	**ROS %**
Velivoli	6,7%	13,1%	10,9%	(0,2) p.p.
Aerostrutture	(38,7%)	(27,2%)	(681,8%)	(9,5) p.p.
GIE ATR	n.a.	n.a.	(230,2%)	n.a.
Elisioni	6,3%	6,3%	*n.a.*	*n.a.*
Totale	**(8,5%)**	**0,1%**	**(44,8%)**	**(4,8) p.p.**

Tab. 10. *Indicatori della performance del settore Aeronautico*
Fonte: Bilancio economico Leonardo S.p.A. 2020

Leonardo appare sicuramente un attore di rilievo anche per quanto riguarda i velivoli militari.

Nel campo dei velivoli militari Leonardo si conferma essere un player attivo in tutte le generazioni delle piattaforme aeree, dal Typhoon, che resta, con 500 esemplari prodotti, uno dei più apprezzati caccia multiruolo di generazione IV+, ai caccia multiruolo di V generazione F-35A e F-35B per Italia e Olanda, fino al nuovo caccia di VI generazione, meglio definito come un "sistema", il Tempest, su cui sta lavorando insieme ad altri partner nel Regno Unito e in Svezia.

Anche nel segmento civile, Leonardo si distingue sia nel trasporto regionale con ATR (aereo di trasporto regionale), sia nella fornitura di componenti strutturali per importanti programmi commerciali aeronautici dei principali OEM (Original Equipment Manufacturer) come Boeing e Airbus. In questo campo, Leonardo consolida la propria leadership di mercato nel segmento del trasporto regionale con ATR, mentre in ambito aerostrutture, occupa un ruolo rilevante nella fornitura di grandi componenti strutturali sia in materiali tradizionali (leghe di alluminio) sia in materiali avanzati (compositi e ibridi), per i programmi aeronautici commerciali dei principali OEM (Boeing e Airbus), per velivoli quali 787, 767, A321, A220.

L'intero settore ha risentito in maniera significativa degli effetti del Covid-19, che ha condizionato in particolare la performance industriale delle aerostrutture e la capacità di effettuare le consegne previste da parte del GIE- ATR.

Dal punto di vista produttivo:

- per i programmi militari della Divisione Velivoli sono state consegnate a Lockheed Martin n. 37 ali per il programma F-35 (41 nel 2019).
- per la Divisione Aerostrutture sono state consegnate n. 105 sezioni di fusoliera e n. 72 stabilizzatori per il programma B787 (nel 2019 consegnate n. 164 fusoliere e n. 92 stabilizzatori) e n. 26 fusoliere per il programma ATR (n. 68 nello scorso anno).

Nonostante i rallentamenti dovuti alla pandemia, la Divisione Velivoli ha potuto riportare ordini superiori rispetto all'anno precedente con la flotta Eurofighter Typhoon dell'Aeronautica tedesca e la Lockheed Martin per il programma F-35 dell'Aeronautica Militare Italiana per l'attività di supporto logistico per i velivoli C-27J ed EFA.

In linea di massima le restrizioni governative non hanno prodotto una flessione rispetto al 2019.

La divisione Velivoli (che ha segnato un aumento del +13,1%) con l'incremento sul programma EFA-Kuwait ha compensato i rallentamenti produttivi indotti dalla pandemia, mentre la Divisione Aerostrutture ha ridotto i *rate* produttivi dei programmi B787 e ATR richiesti dai clienti.

ATR

L'ATR è la prima azienda produttrice per velivoli regionali. Attiva dal 1981 fornisce collegamenti aeromobili in 100 paesi.

La produzione si concentra su due velivoli regionali bimotore turboelica (ATR 42-600 e ATR 72-600). Attualmente è una *joint venture* dei due maggiori player nella sezione aeronautica europea: Airbus e Leonardo (con una quota di 50% a testa).

Spazio

Key Performance Indicator del settore (EBITA)

	dicembre 2019	dicembre 2020	Variazioni %
Thales Alenia Space	17	1	(94,1%)
Telespazio	22	22	0,0%
Totale	**39**	**23**	**(41,0%)**

Tab. 11. *Indicatori della performance del settore Spazio*
Fonte: Bilancio economico Leonardo S.p.A. 2020

Il settore dello spazio vede come principali *player* Thales Alenia Space e Telespazio.

Il risultato economico registra una flessione negativa a causa del calo dei ricavi e del peggioramento della redditività nel segmento manifatturiero risentendo del Covid-19 e dei maggiori costi su programmi di telecomunicazioni.

Sostanzialmente in linea con lo scorso anno è, invece, il risultato del segmento dei servizi satellitari, che registra una solida performance operativa grazie al mix favorevole di attività e alle azioni di contenimento dei costi avviate per fronteggiare gli effetti del Covid-19.

Dal punto di vista operativo, il 2020 è stato caratterizzato dal lancio del satellite EUTELSAT KONNECT costruito da Thales Alenia Space. Questa missione vede il coinvolgimento di Leonardo anche tramite Telespazio per le attività di terra per il controllo delle operazioni.

Infine, a dicembre 2020 gli Emirati Arabi Uniti hanno lanciato in orbita il satellite FalconEye, nato da una collaborazione da Thales Alenia Space e Airbus Defence and Space.

Telespazio

Telespazio è una *joint venture* tra Leonardo (67%) e Thales (33%) ed è leader nel campo dei servizi satellitari e in quello delle missioni spaziali europee.

Nata nel 1961 con una finalità volta alla sperimentazione in ambito spaziale, nel 2002 entra a far parte di Finmeccanica. L'azienda opera nel mondo attraverso diverse società[10] offrendo una completa serie di servizi: dalle comunicazioni alla navigazione, dall'osservazione alla scansione radar per differenti scopi.

Thales Alenia Space

Thales è presente in Italia dal 1988 ed è una *joint venture* tra Thales (67%) e Leonardo (33%). Ha sedi a Roma, Torino, L'Aquila e Milano.

Thales group, con sede centrale a Parigi, è una società attiva in tutto il mondo nei settori del trasporto aereo e terrestre e negli ambiti della difesa e della sicurezza digitale. Per Thales Alenia Space, il 2020 si è concluso con ricavi pari a €17 miliardi ed un EBIT di € 1.352 milioni.

La *joint venture* offre soluzioni tecnologiche nel mercato della sicurezza, trasporti, difesa, aerospazio e spazio, collaborando anche con importanti istituzioni spaziali internazionali come la NASA, l'Agenzia Spaziale Europea e l'Agenzia Spaziale Italiana.

Nello specifico realizza sistemi avionici, sistemi di navigazione e sistemi radar per il traffico aereo civile e per la difesa dello spazio aereo.

[10] È presente in Francia con Telespazio France; in Germania con Telespazio Germany, GAF e Spaceopal (una *joint venture* partecipata al 50% dall'Agenzia Spaziale Tedesca DLR); nel Regno Unito con Telespazio UK; in Spagna con Telespazio Iberica; in Belgio con Vitrociset Belgium e in Romania con Rartel. Telespazio ha una consolidata presenza in America del Sud con Telespazio Brasil e Telespazio Argentina. In Italia la società può contare anche su e-GEOS (società partecipata al 20% dall'Agenzia Spaziale Italiana).

Nel 2005 è stata infatti costituita una "Space Alliance" tra la francese Thales e l'allora Finmeccanica, in grado di fornire un quadro completo di servizi. Nel settore della difesa garantisce la sicurezza a diversi reparti, oltre che apparecchiature di bordo per la navigazione e per aerei da combattimento, e fornisce sistemi di addestramento per applicazioni militari. L'Italia è inoltre il centro di competenza Thales per le soluzioni di sicurezza e gestione delle operazioni aeroportuali e di segnalamento tramviario.

Infine collabora con le maggiori industrie spaziali internazionali nella realizzazione di sistemi ed equipaggiamenti per telecomunicazioni spaziali, navigazione satellitare, osservazione della Terra, scienza, esplorazione e trasporto.

Per quanto concerne i nuovi contratti del 2021, l'azienda è stata selezionata dall'ESA per la fornitura di 6 satelliti per la costellazione Galileo di seconda generazione e ad aprile 2021 un altro contratto è stato sottoscritto per implementare e sperimentare gli algoritmi di navigazione che verranno utilizzati sempre nella missione Galileo.

SWOT analysis

L'analisi SWOT è un acronimo che sta per "S*trengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*" ed è un metodo di indagine strategica aziendale. Nella tabella 12 viene riportata un'analisi SWOT condotta da Leonardo inerente alla sua mission aziendale.

Strength	**Weakness**
Geographically diversified operations Focus on innovation Increased operational performance	Increase in trade receivables
Opportunity	**Threat**
Increase in global defense spending Positive outlook for global aircraft market Global helicopter market	Stringent environmental regulations Intense competition Issues arising from fixed-price contract

Tab. 12. *Swot Analysis Leonardo S.p.A*
Fonte: MarketLine

Attira l'attenzione la sezione delle opportunità che fa riferimento ai fattori esterni, che prevede una crescita nella spesa militare a livello globale.

Con il processo integrativo del 2015, Leonardo ha accantonato l'idea di costituire un settore civile, delineando il *core business* principalmente attorno alla sezione della difesa, con la cessione del Settore Trasporti. Il mercato della difesa globale è in crescita, ma sicuramente l'ampliamento di un bacino commerciale non può giustificare l'azione in sé.

La comparazione tra l'italiana Leonardo e la francese Airbus permette un'enfatizzazione delle criticità che la politica della One company si è trovata a gestire nel 2016. L'intento di valorizzare la produzione *core* presagiva un forte *input* in termini di innovazione e di risposta internazionale.

Tuttavia, non è stato così. Nel giro di 16 anni l'azienda ha perso circa il 50% del valore azionario con un ritorno costantemente negativo. Lo stesso *focus* su un settore determinato, eliminandone una parte può aver sicuramente contribuito ad una sua ottimizzazione, ma in uno sguardo globale, l'assenza di una divisione trasporti civili, lascia quei mercati ai *peer*[11] che offrono risposte più positive in termini di investimento.

Stando alla personale valutazione aziendale, in ambito europeo si delineano come *peer* le inglesi BAE Systems, Rolls Royce, le francesi Airbus Group e Thales.

Queste quattro appaiono nella classifica delle 25 maggiori aziende belliche realizzata da Sipri nel 2019.

Mentre Safran, Cobham, MEGGIT e la norvegese SAAB presentano un circuito d'azione minore ed un *core business* ridotto rispetto alla Leonardo ed alle sopracitate, queste rientrano chiaramente nella lista delle principali *competitor*.

Il confronto con il gruppo Airbus offre un'interessante metro per evidenziare i *Weakness* e *Threats*[12] aziendali, delineando la chiave di lettura del cambiamento voluto nel 2015 e dei risultati al quale sta conducendo.

L'Airbus, una cooperazione internazionale di base francese (ma con partecipazione anche tedesca e spagnola) opera sia nel settore militare sia civile, producendo elicotteri, missili, satelliti, sistemi di telecomunicazione e difesa.

Il suo settore aeronautico civile si snoda nella produzione di motore turboelica per aeromobili, aeromobili civili e componenti, oltre che relativi servizi.

Stando ai dati del 2019, il settore aeromobile ha contribuito al fatturato aziendale per un valore di € 54 079 milioni, ovvero circa il 76,7% dei ricavi totali.[13]

Il 2020 si è chiuso con un fatturato di € 49.912 milioni, scendendo di ben 37,5% rispetto l'anno precedente, un EBIT in negativo per € 510 milioni e una perdita del periodo pari a € -1.169 milioni. Anche lo share si conferma negativo, in linea con il 2019, passando da -1,75 a 1,45.

Considerando gli ordini ricevuti appare notevole lo stacco, osservando il passaggio a € 33.290 milioni, rispetto al precedente € 81.195. Anche il personale impiegato ha subito

[11] Si definiscono *peer* quel gruppo di aziende che offrono servizi o prodotti simili. Fonte: https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/peer-group

[12] Termini impiegati nella SWOT Analysis a matrice che prevede una valutazione dei punti di forza (strenght), debolezze (weaknesses), le opportunità (opportunities) e le minacce (threats) dell'azienda

[13] Airbus SE. MarketLine Company Profile

una lieve flessione, passando da 134.931 a 131.349 unità, perdendo quasi 4.000 persone.

Nella lettera indirizzata agli stakeholder compare la consapevolezza che il 2020 si è presentato come un anno duro, caratterizzato da politiche restrittive volte al sostegno di una situazione di fermo prolungata. Oltre alle ragioni pandemiche, sicuramente anche uno sguardo geopolitico può concorre a delineare il risultato negativo dell'azienda, *in primis* la controversia con WTO e le incertezze legate alla Brexit.

Visti il fatturato ed il numero di ordini sostenuti, oltre che per il portfolio aziendale, è innegabile che Airbus gestisca il mercato soprattutto in opposizione all'azienda americana Boeing. Leonardo è un competitor importante ma compete con un fatturato 6 volte inferiore, in rapporto simile al numero degli ordini, oltre al fatto che manca del tutto del settore Trasporti.

(in milioni di €)	*Leonardo*			*Airbus*		
	2020	2019	%	2020	2019	%
Ricavi	13.410	13.784	-2,78%	49.912	70.500	-29%
EBIT	517	1.153	-55,16%	-510	1.339	-138%
Risultato economico	243	822	-70,44%	-1.169	5.947	-119%
Ordini	13.754	14.105	-2,49%	33.290	81.195	-59%
Organico	49.882	49.530	0,71%	133.349	134.931	-1%

Tab. 13. *Indicatori della performance di Leonardo S.p.A e Airbus a confronto*
Fonte: rielaborazione personale su dati dei bilanci 2020

Fig. 2. *Andamento azioni Leonardo S.p.A 2000-2020*
Fonte: Borsa Italiana

Per quanto concerne le azioni aziendali della Leonardo, in seguito al picco dei primi anni 2000, il trend si è mantenuto su una linea di decrescita.

Come si può notare, i momenti di grande perdita sono coincidenti ai periodi di forte crisi economica globale del 2008 e finanziaria del 2012 e gli effetti della pandemia.

Ma se la ristrutturazione aveva portato ad una maggiore fiducia borsistica, la discesa è iniziata ben prima del fenomeno *extra-ordinario* del COVID-19.

Fig. 3. *Andamento azioni Airbus 2000-2020*
Fonte: Borsa Italiana

Per quanto concerne l'andamento delle azioni Airbus, si può notare, invece, un trend tendenzialmente crescente con una forte caduta in concomitanza allo svilupparsi della pandemia.

Overview: 1/25/2007 - 4/21/2021					
	Yield	First	Last	High	Low
LEONARDO	-68.08 %	21.63	6.90	23.24	2.64
Airbus Group	+291.39 %	24.97	97.73	139.00	8.47

Tab. 14 . *Overview azionario a confronto 207-2021*
Fonte: https://www.leonardocompany.com/it/investors/stock-info

Considerando il rendimento delle azioni dal 2007 ad oggi, appare evidente il risultato nettamente migliore della francese (+291,39%) contro il valore negativo della Leonardo (-68,08%).

Guardando agli ultimi tre anni, e dunque coinvolgendo anche la reazione dei mercati di fronte all'effetto pandemico, la situazione si mantiene sempre in rosso per l'italiana, ma con una netta differenza di rendimento per la francese che scende a +1,63%.

Overview: 4/22/2018 - 4/21/2021					
	Yield	First	Last	High	Low
LEONARDO	-30.85 %	9.98	6.90	11.87	4.09
Airbus Group	+1.63 %	96.16	97.73	139.00	49.07

Tab. 15. *Overview azionario a confronto 2017-2021*
Fonte: https://www.leonardocompany.com/it/investors/stock-info

Considerando il beta[14] degli ultimi tre anni, l'Airbus presentava un valore pari a 1,6, quindi tendente ad amplificare i movimenti del mercato. Il rischio è salito nell'ultimo anno, raggiungendo un valore pari a 2,47, quasi il doppio. Questo dato fotografa comunque un effetto a catena negativo che ha coinvolto le borse mondiali, di fronte al fattore "COVID-19".

Anche per Leonardo la volatilità appare superiore al mercato, che tuttavia gestisce in maniera meno rischiosa, passando da un 1,43 ad un 1,72 in tre anni.

Il valore dell'azionariato della Leonardo è passato da 17,2 (2002) a 8,4 (2018). Ad oggi tale valore è negativo. Al contrario, l'Airbus ha aumentato il suo valore di 6 volte.

Quello che potrebbe sembrare una minaccia, diventa invece un sostituto. Quello che voleva figurare come un processo di integrazione volto ad un incremento del fatturato diventa al contrario una perdita, che costa sul bilancio, sia in termini di ricavi sia di ordini e sugli investimenti.

Ma il rafforzamento dell'apparato difensivo non stona se all'opera tra i vertici della One company vi sono esponenti politici e tra i maggiori azionisti lo Stato italiano. Se poi tra i maggiori acquirenti dell'azienda vi è il Ministero della difesa italiana, forse questi dati appaiono meno sconcertanti. Comunque vada, in caso, c'è il *golden power*.

3.2 Fincantieri

La storia di Fincantieri

Fincantieri è una delle più importanti realtà cantieristiche globali. Con 18 cantieri presenti in tutto il mondo[15] ed un numero di dipendenti superiore ai 20.000, l'impresa è la principale costruttrice di navi occidentale.

[14] Beta: coefficiente che definisce la misura del rischio sistemico di un'attività finanziaria, in base alle variazioni di mercato.

[15] In Italia, Norvegia, Romani, Vietnam, USA e Brasile.

L'azienda, sorta nel 1780, vanta una produzione di più di 7.000 navi.

Nel 1959 la Fincantieri diviene una società finanziaria per il controllo dei principali cantieri italiani e nel 1984 diventa una società operativa, ma è solo negli anni '90 anche la produzione navale diventa effettivamente una sua punta di diamante.

Nel 2005 il portafoglio viene ripartito in tre nuove aree di business: Fincantieri Yachts; riparazioni e trasformazioni navali e sistemi e componenti.

L'azienda continua a crescere grazie soprattutto ad operazione di acquisizione e *joint ventures* sviluppate tra il 2008 ed il 2013, per entrare poi, nel 2014, nella Borsa Italiana.

Nel 2015 la società si divide in Fincantieri SI, attiva soprattutto nella produzione e progettazione di sistemi elettrici, elettronici ed elettromeccanici e Fincantieri trading C. Ltd., con sede a Shanghai. L'azienda si garantisce così un ruolo di rilievo nel mercato cinese. Attualmente l'azienda opera attraverso tre segmenti: Shipbuilding; offshore e navi speciali e sistemi componenti e servizi.

Struttura azionariato

Il capitale sociale della Fincantieri è attualmente detenuto per il 71,32% da CDP Industria S.p.A., per lo 0,27% azioni proprie e la parte restante è distribuita presso il mercato indistinto. CDP industria S.p.A. è una *holding* di partecipazioni posseduta interamente da CDP (Cassa di depositi e prestiti) costituitasi nel 2019, il cui obiettivo è la detenzione delle partecipazioni del Gruppo negli investimenti di Saipem e Fincantieri. CDP S.p.A è controllata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze per l'82,77% del suo capitale.

Anche nel caso Fincantieri dunque, il governo non rimane certamente un *player* esterno, ma un socio indiretto di maggioranza.

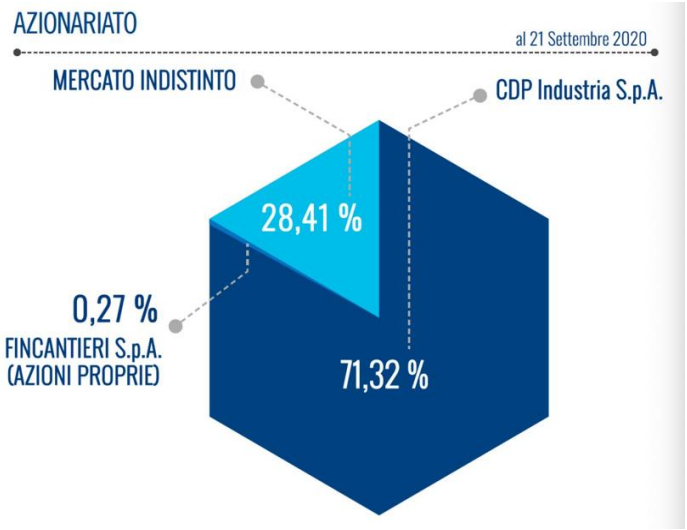


Fig. 4. *Azionariato Fincantieri 2020*
Fonte: https://www.fincantieri.com/it/governance/azionisti/

Il *background* del *board* di Fincantieri offre un'ulteriore testimonianza dello stretto legame tra l'azienda ed il governo italiano.

Il Presidente Giampiero Massolo (in carica dal 2016), ha lavorato nelle ambasciate della S. Sede, Mosca e nella rappresentanza permanente dell'UE. Nel 1994 è stato a capo della Segreteria del Presidente del Consiglio dei Ministri sia nel primo governo Berlusconi sia in quello Dini. In seguito verrà nominato Ministro Plenipotenziario, posizione che lo porterà a ricoprire il ruolo di Segretario Generale del Ministero degli Affari esteri. Infine, negli anni più recenti è stato nominato dal Presidente del Consiglio Mario Monti, Direttore Generale del Dipartimento delle Informazioni per la sicurezza, che è "l'organo di cui si avvalgono il Presidente del Consiglio dei ministri e l'Autorità delegata per l'esercizio delle loro funzioni e per assicurare unitarietà nella programmazione della ricerca informativa, nell'analisi e nelle attività operative di AISE e AISI."L'AISE che, si ricorda, ha avuto come sottosegretario dal 2017 Luciano Carta (Leonardo).

Giuseppe Giordo, attualmente Direttore Generale della Divisione Navi Militari di Fincantieri S.p.A., dal gennaio 2018 è membro del Consiglio di Amministrazione dell'industria dell'Aerospazio e difesa saudita (SAMI), trovandosi dunque in stretta collaborazione tra l'altro con il ministro dell'industria del Regno ed il sottosegretario di Stato al governo centrale. [16]

Società controllate/collegate/ Joint Ventures

La Fincantieri continua a confermare la propria posizione di vertice grazie soprattutto alla propria attività di società collegate e controllate:

- Fincantieri Marine Group: azienda statunitense, suddivide la propria produzione in cantieri navali, siti in luoghi differenti, focalizzati sulla progettazione e realizzazione di navi militari, costruzione e riparazione di navi mercantili e costruzione di imbarcazioni in alluminio di piccole e medie dimensioni per la guardia costiera statunitense.
- Fincantieri Australia: società locale finalizzata all'inserimento progettuale della produzione navale della regione, grazie soprattutto al programma "Future Frigates – SEA 5000" del BAE system Australia.
- VARD: azienda norvegese, è dal 2013 una controllata di Fincantieri con una produzione finalizzata alla progettazione e produzione di unità OSV (Ocean

[16] L'impresa SAMI ha lo scopo di localizzare in Arabia Saudita, entro il 2030, il 50% della spesa per gli equipaggiamenti militari guidate con l'obiettivo principale di centralizzare la produzione di attrezzature e sistemi per la difesa e di contribuire allo sviluppo di una forza lavoro altamente qualificata nella Nazione.

Station Vessel) complesse oltre che di navi specializzate (traghetti alimentati a LNG, navi militari e pattugliatori costieri, navi da pesca e rompighiaccio).

- Fincantieri Services USA: è una controllata 100% statunitense con core business sulle attività ed i servizi di post-vendita sulle navi da crociera del Gruppo nel Paese.
- Isotta Fraschini Motori: azienda made in Italy focalizzata nella progettazione, costruzione e vendita di generatori di energia e di propulsori.
- CETENA S.p.A.: azienda di consulenza per servizi cantieristici navali, operante all'interno del Gruppo Fincantieri.
- ISSEL NORD: azienda Fincantieri fornitrice di Insurance-linked securities per unità militari navali.
- Orizzonte Sistemi Navali: azienda controllata da Fincantieri per il 51% (e da Leonardo per il 49%) si occupa di integrazione e ciclo di vita del sistema nave.
- Etihad Ship Building: è una joint ventures di Fincantieri che amplia l'influenza aziendale anche verso il mercato mediorientale, cliente di grande importanza. L'azienda cura la progettazione e vendita di navi sia civili sia militari, oltre a condurre attività di manutenzione e refitting.
- Fincantieri Si: società del Gruppo che si occupa della progettazione, produzione e fornitura di sistemi innovativi integrati nell'ambito dell'impiantistica e componentistica industriale elettrica, elettronica ed elettromeccanica, in un'ottica diversificatrice del gruppo.
- Seastema: società italiana di integrazione di sistemi che opera nel campo dell'automazione navale, della navigazione e di altri settori di elettronica di bordo in tutti i principali settori navali.
- Naviris: joint ventures di Fincantieri e Naval Group agisce nell'ambito di progetti comuni di ricerca e sviluppo, capacità di offerta in tutto il mondo e Prime Contractorship e Design Authority.

Tra le altre collegate figurano infine Fincantieri Marine Systems N.A., Fincantieri infrastructure e Fincantieri Deco.

Portafoglio

La produzione aziendale si concentra su diversi settori che possono essere così sintetizzati:

- Navi da crociera
- Traghetti
- Navi militari
- Mega Yacht
- Riparazione e trasformazioni Navali
- Offshore

- Sistemi e componenti
- Servizi post vendita

Principali dati di Bilancio 2020

Il 2020 è stato senza dubbio un anno difficile per il mondo, non riuscendo a rispondere celermente alla pandemia.

Nel caso specifico di Fincantieri, il fermo turistico ha comportato uno stop impattante nella produzione crocieristica.

Il comparto militare sembra aver invece sofferto in maniera inferiore in quanto i lunghi progetti della produzione sono difficilmente interrompibili.

Nell'ambito offshore, entrato in crisi sul versante petrolifero, si delineano nuove opportunità per quanto concerne la *green energy* ed il progetto europeo di decarbonizzazione.

Per quanto concerne l'andamento operativo non vi è stata nessuna cancellazione degli ordini e sono stati ottenuti ricavi per € 5.191 milioni (con una flessione negativi di 1.1% rispetto al fatturato dell'anno precedente).

Anche l'EBITDA il cui valore esclude proventi ed oneri estranei alla gestione ordinaria e non ricorrenti, derivanti soprattutto dall'impatto del COVID, è di 314 milioni (variazione di -1,8% rispetto al 2019).

Nonostante gli effetti COVID-19, il risultato economico ordinario è, pur rimanendo negativo, in miglioramento (- 42 milioni di euro contro i -71 milioni del 2019).

Imputando tuttavia oneri concessi per ragioni pandemiche (196 milioni) e contenziosi per danni da amianto (52 milioni) e aggiungendo altri proventi straordinari, si raggiunge un risultato d'esercizio negativo per 245 milioni di euro.

Le fregate Fremm

Sarebbe voluta passare in punta di piedi la consegna all'Egitto avvenuta il 23 Dicembre 2020 della prima delle due Fregate Fremm realizzate da un consorzio italo-francese con a capo Fincantieri. La vendita non aveva lasciato indifferente il pubblico nazionale in quanto la questione Giulio Regeni evidenzia chiaramente la violazione sistematica dei diritti umani operata dal regime di Al-Sisi. La difesa ha risposto che l'operazione rientra nel commerciale, non andando ad inficiare eventuali ricerche sul caso.

Si parla tuttavia di navi militari "Spartaco Schergat" ed "Emilio Bianchi", che erano originariamente destinate alla Marina italiana ed appartenenti al programma pluriennale italo-francese per la costruzione di 10 multiruolo.

Francesco Vignarca, dirigente della Rete italiana Pace e Disarmo, afferma che tali navi sono state vendute all'Egitto a prezzo di costo per € 1,2 miliardi, ma con l'aggiunta di ulteriori modifiche per sposare le volontà dell'acquirente e per rettificare il prodotto

finale di quegli elementi che non rispettano gli standard NATO. Il costo logistico, chiaramente imputato al governo italiano, è di € 140 milioni.

Volendo accantonare per un istante la valutazione umanitaria di tale accordo, da un punto di vista meramente economico i dati dello scambio restano sconcertanti.

Come emerge da un'inchiesta dell'Espresso del 30 Settembre 2020 ad opera di Carlo Tecce, il costo totale ammonta a € 1.198 miliardi, dato che il prezzo di ogni Fremm è di € 599 milioni,. Se a questi si aggiungono anche i € 140 milioni per le operazioni logistiche, il totale ammonta a € 1,338 miliardi. Se il prezzo di vendita è di 1,2 miliardi, chiaramente non si può parlare solo di vendita a costo del venduto, ma anzi di un vero e proprio sconto. Il guadagno italiano è numericamente negativo e dunque si può tranquillamente definire una perdita. Non consideriamo poi l'eventuale costo opportunità per la Marina italiana, la quale dovrà attendere almeno altri 4 anni per la consegna delle prossime fregate.

La giustificazione di Fincantieri è che probabilmente l'Egitto si rivolgerà a loro per eventuali nuove consegne. Si può parlare dunque di spese pubblicitarie, ma queste, stando al D.Lgs. 139/2015 non sono più capitalizzabili, ma sono invece considerati costi di esercizio.

L'accordo sicuramente offre più dubbi che certezze. Se la luce sul caso Regeni è affare esclusivo del Governo italiano, Fincantieri valuterà il trattamento dei suoi clienti ed il peso dei costi in vista di ricavi futuri. L'Italia attenderà la produzione di altre Fregate.

3.3 Iveco Defence Vehicles

L'azienda Iveco Defence Vehicles è una divisione della società Iveco ed ha sede a Bolzano. Il settore militare è stato costituito nei primi anni del 1937, quando la Lancia iniziò la produzione militare, divenendo tuttavia parte del Gruppo Iveco nel 1975. Nel 2013 nacque la CNH Industrial come corporation tra Global N.V. e Fiat Industrial, per la produzione di Veicoli tattici medi multiruolo. L'azienda appartiene oggi alla CNH Industrial N.V, azienda internazionale che opera nel settore di beni capitali attraverso 12 differenti marchi. La CNH industrial è a sua volta controllata dalla Exor N.V. (holding della famiglia Agnelli) ed impiega 64.016 lavoratori.

Al 2019 il fatturato aziendale risaliva a € 354.313.141 ed una perdita di € 19.324.094.

L'azienda è specializzata nella produzione di mezzi da terra per la difesa e la protezione civile.

Per quanto concerne la produzione di veicoli corazzati, Iveco opera in consorzio con l'Oto Melara (acquisita ora della Leonardo) per la produzione del carro armato Ariete MBT contribuendo per i sistemi d'arma e della torretta. Un'ulteriore produzione in consorzio è l'autoblindo Superav 8x8 Amphibious Armoured Vehicle, che si sposta sul

litorale mentre, in unione con l'esercito brasiliano è stato realizzato il VBTP, sempre adibito al trasporto truppe.

Considerando invece i mezzi corazzati, l'Iveco presenta nel suo portafoglio:

- Lmv - light multirole vehicle
- Mpv - medium protected vehicle
- Muv - military utility vehicle
- Mtv - medium tactical vehicle

Per quel che riguarda camion e veicoli speciali, l'azienda si concentra sulla produzione di veicoli multiruolo e logistici, oltre che un veicolo *homeland security* adatto alle missioni per la gestione dell'ordine pubblico.[17]

Nel 2019 il gruppo CNH Industrial aveva annunciato un piano di scissione della quotazione, separando l'attività dei veicoli commerciali e bus dai motori. Il piano prevedeva che la Iveco defence security e la sezione riguardante i macchinari agricoli e per le costruzioni sarebbero rimaste all'interno di CNH industrial.

La trattativa si è tuttavia interrotta a causa dell'emergere della pandemia, spingendo la società a considerare anche ipotesi alternative, come la vendita della società al gruppo cinese Faw Jiefang.

Faw Jiefang è la prima casa automobilistica della Cina, controllata dallo Stato cinese.

Con l'acquisizione del marchio italiano, l'aspirazione sarebbe l'immissione nel mercato europeo che vede già come competitors Volkswagen, Daimler e Volvo Group.

L'acquisizione coinvolgerebbe esclusivamente camion e autobus, mentre la sezione militare ne rimarrebbe fuori.

I rischi rilevati da tale cessione riguardano fondamentalmente la sicurezza nazionale ed il piano occupazionale. La IVECO defence security arma l'esercito italiano e chiaramente il controllo dell'azienda da parte della Commissione per la Supervisione e l'Amministrazione dei Beni dello Stato cinese, va ad intaccare una vena non indifferente della sicurezza italiana. Tale criticità aveva spinto ad escludere il segmento militare dall'accordo, non chetando tuttavia la preoccupazione per una eventuale perdita di posti di lavoro.

La cifra di partenza era di $ 3,5 miliardi ma l'allarme dei sindacati ed il timore del ricorso al golden power ha confermato lo stop alla trattativa nell'Aprile 2021.

Il ministro dello Sviluppo economico Giancarlo Giorgetti ha affermato: "Accogliamo con favore e valutiamo positivamente la notizia del mancato perfezionamento della trattativa […] il governo italiano ha seguito con attenzione e attiva discrezione tutta la

[17] https://www.ivecodefencevehicles.com/Pages/Products/homeland.aspx

vicenda perché ritiene la produzione di mezzi pesanti su gomma di interesse strategico nazionale". [18]

Continua comunque la separazione aziendale, isolando il comparto militare. In una proposta d'acquisto futura, dunque, la vendita potrebbe essere più agevole.

3.4 Calzoni S.r.l.

La Calzoni S.r.l. è un'azienda del bolognese e leader mondiale nella progettazione e produzione di sistemi elettromeccanici ad uso civile e militare. È infatti produttrice di sistemi elettromeccanici per navi ed elicotteri così come di sistemi di illuminazione per l'atterraggio.

L'origine risale all'Ottocento, quando la produzione coinvolgeva esclusivamente la produzione di macchine agricole, ma fu con la grande guerra che assunse il titolo di "stabilimento ausiliario", venendo affiancato alla tradizionale produzione di forniture belliche e civili.

Il 1964 segna una data importante, ossia la fusione con l'azienda Riva (azienda produttrice soprattutto di turbine), e facendo nascere così la Riva Calzoni, nota per le tecnologie sommergibili, smembrata tuttavia negli anni '90. La divisione aziendale con produzione navale è stata acquisita nel 2012 dalla L3 Harris Technologies Corporation, multinazionale americana. Nel 2012 infatti Calzoni e KEO erano diventate parte del gruppo L3 Technologies Corporation (NY, USA) e nel 2019 L3 Technologies Corporation si era fusa con la Harris Corporation, dando origine alla L3Harris Technologies Corporation.

L'attività ed i prodotti possono essere distinti in:

- Sistemi di sollevamento sensori e snorkel per sommergibili
- Sistemi di movimentazione navale
- Porte per hangar e porte navali
- Sistemi di posizionamento dinamico
- Mezzi autonomi di superficie per sorveglianza e caccia alle mine
- Sistemi luminosi di ausilio all'appontaggio
- Sistemi luminosi portatili per eliporti e aeroporti

Per quanto concerne il 2019 il fatturato registrato è stato di€ 66,54 milioni, registrando un utile di € 6,65 milioni.

[18] IL FATTO QUOTIDIANO REDAZIONE, *Iveco, interrotta la trattativa tra Cnh e i cinesi di Faw per la cessione. Giorgetti: "Bene, adesso tavolo per tutelarla". Fiom: "Servono certezze", 2021* disponibile al link: https://www.ilfattoquotidiano.it/2021/04/17/iveco-interrotta-la-trattativa-tra-cnh-e-i-cinesi-di-faw-per-la-cessione-giorgetti-bene-adesso-tavolo-per-tutelarla-fiom-servono-certezze/6169416/

3.5 Le altre aziende leader dell'esportazione

M23 S.r.l.

L'azienda M23 S.r.l. ha sede a Bergamo ed opera nell'ambito della costruzione navale.

In particolare la produzione si focalizza sulla costruzione di sottomarini e delle loro parti di composizione, equipaggiamenti e relativa attività di studio e ricerca.

L'azienda è una società a responsabilità limitata e per questo è meno immediato recepire delle informazioni al riguardo.

La M23 S.r.l è una spin-off della GSE di Trieste ed è partecipata parzialmente dalla qatariota Shamal 3 LLC S.r.l.

Per quanto concerne il 2020, la commessa del 19 marzo, legata anche alla GSE Trieste S.r.l e alla Shamal 3 LLC S.r.l., conduce l'azienda bergamasca al 5° posto per valore di esportazione autorizzata. L'azienda ha infatti esportato due *midget autonomous submarine*[19] verso il Qatar per un valore di € 190 milioni.

La realizzazione di sottomarini si verifica in un contesto piuttosto riservato.

Non si hanno informazioni chiare riguardo la forma dei sottomarini.

Aerea S.p.A

Aerea S.p.A è una società per azioni costituitasi nel 1927 focalizzata nel settore aerospaziale in un'ottica che va dalla progettazione, fino al supporto logistico e degli equipaggiamenti.

In seguito al trasferimento della fabbrica da Milano a Turate (in provincia di Como) nel 2014, il fatturato è passato da € 29,9 milioni a € 33,54 milioni nel 2015. Nel 2019 il fatturata aziendale è pari a € 35,69 milioni, con un incremento del 7,47% rispetto l'anno precedente.

I prodotti possono essere distinti secondo i seguenti settori:

- Sistemi di Sospensione e Rilascio
- Rocket Launchers e gondole di trasporto
- Equipaggiamenti Ausiliari di missione
- Sistemi di controllo Elettrici ed Elettromeccanici per carichi esterni
- Sistemi di Conversione per la Difesa
- Equipaggiamenti di caduta
- Produzione di Componenti e sistemi Strutturali ed Aeronautici

[19] Sommergibile tascabile o minisommergibile

Benché l'attività abbia un'impronta di integrazione verticale si dimostra ugualmente attiva nella collaborazione con altre aziende italiane o estere. Se ne riporta qui un breve elenco:

- Agusta Westland
- Alenia Aermacchi
- Avio
- Bae systems
- Bell helicopter
- Eads - d
- Eads - s
- Embraer
- Eurocopter
- Eurofighter
- Fabrique national Herstal
- Flight refuelling
- General dynamic
- Ge aviation
- Lockheed Martin
- Magellan aerospace
- Marvin engineering company
- NHI
- Northrop Grumman corp.
- Panavia
- Parker
- Pratt & Whitney
- Raytheon
- Sabca
- The Boeing company
- Ultra
- Wass

Spostando l'attenzione all'apparato amministrativo, Enrico Poliero (sostituto di Silvano Mantovani) è il CEO aziendale da giugno 2020 . Presidente è invece l'ammiraglio ed ex-ministro della difesa del governo Monti (2011-13), Giampaolo Di Paola, il quale detiene la carica da Luglio 2017, ma che già nel 2002 in quanto direttore nazionale degli armamenti aveva firmato il promemoria d'intesa con Washington per coinvolgere l'Italia nel programma F-35.

Rheinmetall Italia S.p.A.

L'azienda Rheinmetall Italia S.p.A., precedentemente conosciuta come Oerlikon Contraves, appartiene al Rheinmetall Defence ed è stata fondata a Roma nel 1952.Ad oggi è di proprietà della tedesca Rheinmetall,azienda che a livello internazionale impiega circa 25.000 persone con un fatturato superiore ai 6 miliardi.

È leader della difesa aerea e della tecnologia radar, per i sistemi di difesa a medio e piccolo raggio.

La produzione può essere distinta in prodotti per la difesa aerea, programma spaziale e prodotti civili.

La produzione aerea si fonda sui sistemi di difesa antiaerea e sulla progettazione e sviluppo di sistemi radar di sorveglianza e localizzazione del bersaglio, oltre che chiaramente, sul supporto logistico ai sistemi venduti.

Il portafoglio spaziale include microsatelliti, prodotti elettronici e microonde in un contesto applicativo che coinvolge anche le maggiori agenzie spaziali (NASA, ESA, ASI, DRL and CONAE).

Sempre nel settore difesa l'azienda ha sviluppato l' X-TAR3D, un radar intelligente per il monitoraggio dello spazio aereo e l'individuazione di eventuali minacce.

Nell'ambito civile, invece, il focus aziendale si pone sui sensori radar e sulle tecnologie a microonde, in particolare il DEB-RA, un sistema multi-funziona per sicurezza aeroportuale.

Considerando il 2020, l'azienda ha ottenuto ricavi pari a € 5.875 milioni (in leggera diminuzione rispetto al 2019 con € 6.255 milioni o il 2018 € 6.148 milioni).

La situazione produttiva attuale non è delle più rosee se si considera che già nell'estate del 2020 sono stati tagliati 80 posti di lavoro (su un totale di circa 400 dipendenti). Il governo ha revocato nel gennaio 2021 le autorizzazioni alla RWM Italia S.p.A. (sussidiaria facente parte del gruppo Rheinmetall) per esportare 12.700 bombe verso l'Arabia Saudita e gli Emirati Arabi Uniti. Tali bombe MK82 e MK84 realizzate dalla RWM per l'Arabia Saudita avevano inziato ad essere inviate sin dall'Agosto 2014. Le bombe, assemblate in loco, sono state impiegate durante il conflitto che colpisce soprattutto civili. Le vittime nel conflitto si sono moltiplicate nel corso degli anni, come del resto i guadagni dell'azienda. La correlazione chiaramente non è statisticamente calcolabile, ma, considerando i dati dell'organizzazione yemenita Eye of Humanity, i morti provocati dal conflitto sono 17.042.

Non commentando l'impatto a livello umano, da un punto di vista economico si può notare come al prospetto cronologico delle vendite tra il 2015 ed il 2019, le esportazioni verso l'Italia, siano passate dal 10% all'1%.

L'evidente disinteresse dal mercato locale non ha comunque distolto la Lega a presentare una risoluzione in Commissione Difesa per salvare la situazione precaria dell'azienda sarda. La richiesta prevedeva l'acquisto di munizioni e materiale

d'armamento per le forze armate nazionali e reperire sbocchi alternativi nella compagine internazionale. La proposta, presentata dagli onorevoli Roberto Paolo Ferrari ed Eugenio Zoffili affermava:

"L'impresa sarda produttrice di munizioni e materiali d'armamento, si trova in una situazione aziendale precaria e già oltre 100 dipendenti sono rimasti senza lavoro. E' necessario quindi un intervento immediato. Nella nostra risoluzione chiediamo inoltre al governo di esplorare la possibilità di acquistare da RWM Italia le munizioni e gli altri materiali d'armamento oggetto di contratti congelati o non più in essere, per destinarli alle Forze Armate italiane in quanto compatibili.

Infine sarebbe auspicabile cercare opportunità offerte dai mercati internazionali, allo scopo di reperire sbocchi esteri alternativi a quelli venuti meno recentemente, in particolare nell'ambito dei Paesi Nato e dei partner dell'Ue" conclude il comunicato."[20]

Ad un livello funzionale comunque, la produzione aziendale non risponde alle esigenze e ai principi difensivi nazionale ed europei, soffermandosi invece su una strategia internazionale, nell'ambito degli interessi della proprietà tedesca.

La necessità effettiva dei nostri comparti militari di questo approvvigionamento appare secondaria al salvataggio dell'azienda con degli aiuti di stato.

Se cambierà il destinatario delle esportazioni, rimane l'interrogativo "Sopra a chi esploderanno queste bombe?".

Cantiere navale Vittoria S.p.A.

L'azienda Cantiere navale S.p.A. è stata fondata nel 1927 ad Adria, per conto della famiglia Duò che è ancora oggi alle redini della società. La produzione cantieristica segue la costruzione navale nelle sue diverse fasi.

Nell'ambito della difesa, il prodotto di punta è rappresentato dalle imbarcazioni per Polizia e Guardia costiera di molti paesi nel Mediterraneo, oltre che di pattugliatori, intercettori veloci e motovedette.

I pattugliatori più recenti sono P01 Monte Sperone e P02 Monte Cimone, lunghe 58 metri.

Alla produzione militare, paramilitare e mercantile va integrata la realizzazione di Yachts, in partnership con Hydrotec Creative Naval Architecture, azienda del napoletano sorta 25 anni fa, e Baglietto, azienda di ricerca della Fincantieri.

L'azienda ha generato proventi oltre € 67 milioni nel 2020, impiegando circa 65 dipendenti.

[20] REDAZIONE ANALISI DIFESA, *RWM: risoluzione della Lega in Commissione Difesa per salvaguardare l'occupazione*, 31 Luglio 2020, disponibile al link https://www.analisidifesa.it/2020/07/rwm-risoluzione-della-lega-in-commissione-difesa-per-salvaguardare-loccupazione/

Nel marzo 2021 Cantiere Navale Vittoria S.p.A. ha vinto l'appalto per "lavori aggiuntivi e connesse forniture relative all'imbarcazione libica P200" per un valore di quasi € 4 milioni.

Nonostante la Libia sia un paese in embargo, il lavoro viene comunque concesso in quanto si tratta di 'esportazione di materiale non letale, destinato al governo.

Se la collaborazione con la Guardia costiera libica è pensata per arginare il problema migratorio e se la Guardia costiera libica è uno strumento del governo agente in contesti pacifici e dunque derogabile dal divieto di esportazioni belliche, non si può dimenticare che esso stesso è comunque macchiato di crimini contro l'umanità.

A dirlo è la Corte Penale dell'Aia che sta acquisendo documentazioni e materiali che attestino i crimini del guardacoste di Tripoli e lo studio del Goldsmiths College dell'Università di Londra che ha registrato una correlazione tra i costi dei viaggi illegali e gli interventi violenti della Guardia costiera libica[21].

E.M.A. - Europea microfusioni aerospaziali S.p.A.

La E.M.A. è una fonderia, registrata come società per azioni finalizzata alla produzione in superlega di palette rotoriche e statori[22] sia in ambito civile sia in ambito militare. Ha come unica sede Morra de Sanctis, in provincia di Avellino.

L'azienda sorge per mano della Finmeccanica e della Rolls Royce nel 1990, divenendo una controllata esclusiva di quest'ultima nel 2010.

Nel 2013 sono stati stanziati da Invitalia, Agenzia nazionale per lo sviluppo, di proprietà del Ministero dell'Economia fondi per un totale pari a € 16 milioni (divisi in 8,1 a fondo perduto e 7,3 sotto forma di prestito agevolato). Di questi, circa € 11,67 milioni provengono dal FESR (Fondo Europeo di Sviluppo Regionale). [23]

Il piano ha comportato il passaggio da 257 posti di lavoro a 635 nel giro di 3 anni, oltre che un incremento del fatturato del 41% (€ 49 milioni nel 2013 a € 69,2 milioni nel 2016).

[21] FASSINI D., SCAVO N. (2017), La Corte dell'Aja indaga sulla Guardia costiera libica: «Gravi crimini», in Avvenire.it, disponibile al link

https://www.avvenire.it/attualita/pagine/l-aja-accusa-la-guardi-costiera-libica

[22] In ingegneria meccanica e in ingegneria elettrica lo statore, in una macchina avente parti in movimento, è l'insieme delle parti fisse. Il termine è di uso comune nelle macchine rotanti, quali i motori elettrici, le turbine o altre macchine, in quanto contrapposto al cosiddetto rotore.

[23] VIGNARCA F., *Italian military expenditure close to €25 billion in 2021, +8.1% compared to 2020,* in Mil€x disponibile a questo link

https://www.milex.org/2021/04/23/italian-military-expenditure-close-to-e25-billion-in-2021/

Il trend di crescita si è mantenuto stabile anche tra il 2018 ed il 2019, passando da € 113,17 milioni a € 130, 59 milioni.

La crisi COVID-19 ha segnato profondamente la produzione aziendale, riducendo a metà l'attività impresaria e costringendo gli operai (ad oggi 750 con un indotto di 200) a lavorare a settimane alternate. Il settore aereo è quello a dover scontare maggiori difficoltà a causa della notevole riduzione dei viaggi.

Ferretti S.p.A.

Ferretti Group è leader nel settore della progettazione e costruzione degli Yacht e navi da diporto.

Il gruppo fu fondato nel 1968 per conto dei fratelli Ferretti i quali inaugurarono la "Ferretti Nautica".

L'ampliamento del settore ed i risultati in campo sportivo condussero l'azienda ad uno sguardo internazionale, fondando Ferretti of America nel 1993. Una costante volontà di espansione per linee esterne ha condotto ad acquisizioni mirate, volte ad una specializzazione dell'azienda nel lusso, che hanno determinato in una decina di anni l'ingresso nella compagine aziendale di:

- Custom Line (1996)
- Cantieri Navali dell'Adriatico – CNA S.r.l. (1998)
- C.R.N. S.p.A. (1999)
- Riva S.p.A. (2000)
- Mochi Craft S.r.l. (2000)

In ambito di integrazione verticale invece nel 2002 venne rilevata Diesse Arredamenti e Pinmar S.L., in un'ottica di miglioramento degli interni delle imbarcazioni. La prima infatti si occupa di arredi nautici, la seconda è specializzata in *yacht painting & refitting*.

Negli anni successivi vengono acquisite dalla Ferretti S.p.A. Itama cantieri navali (2004) e Allied Marine (2008).

La svolta fondamentale nella partecipazione azionaria è datata 2012, quando Weichai Group, azienda di proprietà statale cinese specializzata nella R&D di motori diesel, entrò con una partecipazione del 75%.

La nuova composizione sociale impresse un nuovo input nell'innovazione, tant'è che nel 2016 si costituì una nuova divisione d'impresa "Ferretti Security Division" attiva soprattutto nella progettazione e sviluppo di piattaforme navali con caratteristiche e profili di missioni speciali.

L'azienda, che al momento fornisce lavoro a circa 1190 persone, ha chiuso il 2019 con € 576,86 milioni di fatturato, un guadagno pari al 10% rispetto all'anno precedente, registrando tuttavia un utile di € 29,3 milioni (del 15% inferiori rispetto al 2018).

Il COVID-19 non pare aver smosso troppo i conti. Il fatturato del primo trimestre del 2021 passa a € 186 milioni rispetto ai € 133 milioni del periodo corrispondente.

A livello geografico, l'azienda si concentra principalmente in Europa ed in Medio Oriente; La regione EMEA[24] nel 2019 ha rappresentato il 56% dei Ricavi, la regione AMER[25] il 35% e la regione APAC[26] il 9%.

Dal punto di vista amministrativo, l'avvocato Alberto Galassi è attualmente amministratore delegato dal 2014; specializzato in diritto internazionale, è stato Presidente della Piaggio industries (e presente nel Consiglio d'Amministrazione della medesima dal 2000), guidandola negli anni di maggiore produttività.

Nel 2014 ha sostituito Ferruccio Rossi il quale, assieme al direttore per le risorse umane Marco Zambelli e all'ex direttore industriale Pierluigi Galassetti sono stati citati in giudizio per truffa, nello specifico la presenza di una "lettera di salvaguardia" che prevedesse dei contributi nel caso di interruzione anticipata del rapporto del lavoro nei confronti di Zambelli e Galassetti. I tre manager furono effettivamente licenziati da Ferretti ma a fine gennaio 2021 sono stati assolti per insussistenza dei fatti. [27]

4.5 Piaggio Aerospace

Piaggio Aerospace è tra le aziende leader nella sezione aeronautica sia nella progettazione sia nella costruzione di aeromobili, operando in ambito civile e nella difesa e sicurezza.

Con sede legale a Roma, in data 2018 presenta 1.117 dipendenti. [28]

L'azienda è stata fondata nel 1884 come produttrice di materiale ferroviario per poi giungere nel corso del tempo all'attuale configurazione. Nel 1998 cambiò denominazione da Rinaldo Piaggio S.p.A. a Piaggio Aero Industries.

Il 35% del suo azionariato è stato acquisito nel 2006 dal gruppo d'investimenti Mubadala Development[29] e successivamente, nel 2009, anche la Tata Limited, società britannica del gruppo indiano Tata, è entrata a far parte del capitale aziendale. [30]

Nel 2014, Mubadala Development è diventato l'azionista di riferimento e l'azienda ha cambiato nome in Piaggio Aerospace.

---

[24] EMEA è l'acronimo inglese per indicare Europe, Middle East e Africa

[25] AMER è l'acronimo inglese per indicare l'America centrale, settentrionale e meridionale

[26] APAC è l'acronimo inglese per indicare le regioni dell'Asia Pacifica

[27] BERTACCINI L. , *Ferretti, tutti assolti: "Non fu tentata truffa",* in Il resto del Carlino-Forlì

[28] https://www.mise.gov.it/images/stories/documenti/scheda%20informativa%20PIAGGIO-AEROSPACE.pdf

[29] La Mubdala Development è una società d'investimento degli Emirati Arabi Uniti presente in sei continenti.

[30] BARBATO L. , SANTAMARIA M.Maya, La produzione di armi in Italia, Roma, 31 ottobre 2012

Per quanto concerne la produzione, sicuramente un *leading player* è dato dall'Avanti EVO, ossia un velivolo con velocità di jet ed efficienza turboelica.

L'azienda inoltre ha enucleato un proprio ruolo nel settore della difesa e della sicurezza, attraverso lo sviluppo di sistemi aerei a pilotaggio remoto e avanzati pattugliatori multiruolo.

La produzione ingloba inoltre anche la realizzazione di singole parti, assemblaggi finali e manutenzione di motori aeronautici ad alta tecnologia, in partnership con importanti costruttori internazionali.

La revisione di motori avviene su licenza di Rolls Royce plc, Honeywell e Pratt & Whitney Canada. La collaborazione con Pratt & Whitney, Pratt & Whitney Canada e Micro Turbo le ha inoltre permesso di fornire motori a aerei sia civili sia militari attivi in tutto il mondo.

Negli ultimi dieci anni l'azienda ha cercato di coinvolgere sempre di più il mercato internazionale, guardando comunque sempre anche a quello interno della difesa.

Nel 2012 ha confermato con ADASI (Abu Dhabi Autonomous System Investments) un accordo da € 100 milioni per la progettazione, lo sviluppo e la realizzazione di due nuovi prototipi del velivolo Mpa (Multirole patrol aircraft), pattugliatore multiruolo, oltre all'integrazione di sofisticati sistemi di missione del velivolo.

Un accordo di partnership è stato invece sottoscritto con la svedese Saab Defense and Security Company per la fornitura di avanzati sistemi di sorveglianza e sensori di bordo specifici al nuovo aereo MPA.

La vendita dei velivoli P.180 si è dimostrata decisamente fruttuosa. Ripercorrendo brevemente l'iter:

- Nel 2012 è avvenuta la vendita di due velivoli a CAEA Beijing Aviation Investment Co.Ltd[31];
- Sempre in Cina nel 2013 sono stati venduti 2 velivoli P.180 Avanti II e 8 opzioni alla Sparkle Roll Investment Holding;
- Con la forza aerea tailandese nello stesso anno si è concordata la fornitura di un velivolo P-180 Avanti II[32] in configurazione aerofotogrammetria. Nel 2019 si è concluso l'accordo quadro con il Ministero della Difesa per la manutenzione dell'intera flotta dei P.180 attualmente in dotazione alle varie Forze Armate, in seguito alla formalizzazione dell'atteso ordine relativo sia all'acquisto di nuovi

[31] CAEA Aviation è parte di un importante gruppo industriale diffuso in tutta la nazione con molteplici business nella chimica, trasporti e nel settore aeronautico.

[32] Il velivolo multiutility di Piaggio Aero è un bimotore turboelica a tre superfici portanti ed eliche spingenti equipaggiato con strumentazioni allo stato dell'arte per missioni operative di foto rilevamento e fotogrammetria per la sorveglianza del territorio; il monitoraggio delle attività produttive e degli insediamenti abitativi ; controllo dell' evoluzione morfologica del terreno.

velivoli P.180 Avanti EVO sia all'ammodernamento di parte della flotta già in dotazione alle Forze Armate;

- Sempre nello stesso anno è stata venduta nuova fabbricazione alla Mid-South Services Inc., una società con sede a Clearwater, Florida;

Grazie alla collaborazione con Selex ES, società dell'allora Finmeccanica, è stato realizzato un nuovo velivolo a pilotaggio remoto (VPR) Piaggio Aero P.1HH "HammerHead" - Unmanned Aerial Systems (UAS). [33]

Sicuramente la fondamentale novità nel portafoglio del periodo è rappresentata dal nuovo Avanti EVO, il più veloce turboelica al mondo e l'unico velivolo per l'aviazione d'affari progettato e costruito completamente in Italia, presentato al salone di Ginevra.

Bravia Capital, una società di investimenti basata ad Hong Kong, ha acquisito 50 velivoli.

La penisola araba permane uno tra i principali customer aziendali. Nel 2016 le Forze Armate degli Emirati Arabi Uniti hanno perfezionato l'acquisizione di otto P.1HH HammerHead, velivoli a pilotaggio remoto (UAV) d'avanguardia progettati e prodotti da Piaggio Aerospace, per un valore di 316 milioni. Nello stesso anno "*Al Saif Trading Establishment*", società controllata da Al Saif Group, ha confermato il suo ruolo di agente per la vendita dell'Avanti EVO in Arabia Saudita, Kuwait, Bahrain, Qatar, Oman ed Iraq, acquisendo, oltre che Avanti EVO, anche una serie di servizi post-vendita.

Per 838 milioni di euro nel 2019 si è firmato il contratto per la vendita di 10 Avanti EVO al Al Saif Aviation[34], il primo del quale consegnato nella seconda metà del 2020. In base a tale accordo, Al Saif Aviation agisce inoltre come agente e distributore per le aree del Medio Oriente, Nord Africa e alcuni Paesi chiave in Europa, con l'obiettivo di promuovere l'Avanti EVO nell'area EMEA.

Il Ministero della difesa italiana ha annunciato di aver sottoscritto due contratti di manutenzione motori e di fornitura parti di ricambio per una cifra complessiva pari a 167 milioni di euro nel 2019, oltre che la ricezione di supporto tecnico-logistico al motore denominato 55-L-714A – progettato dalla statunitense Honeywell - che equipaggia gli elicotteri CH-47F, meglio conosciuti con il nome Chinook, attualmente in dotazione all'Esercito Italiano (50 milioni).

Nel 2020, l'evidente disagio pandemico non ha rallentato il processo di vendita dei complessi aziendali di Piaggio Aero Industries e Piaggio Aviation, le due società in amministrazione straordinaria che operano sotto il marchio Piaggio Aerospace.

---

[33] Il Piaggio Aero P.1HH "HammerHead" è un velivolo capace di decollo e atterraggio automatico (ATOL Automatic Take Off and Landing) che si posiziona nella fascia alta dei velivoli a pilotaggio remoto MALE

[34] Al Saif Aviation, che ha acquistato il suo primo Avanti EVO nel 2016, fa parte del Gruppo Al Saif Trading Est., con sede in Arabia Saudita. Il Gruppo opera inoltre con uffici a Dubai e Londra ed è specializzato nel trading e nella consulenza nel settore aerospaziale.

Non ha nemmeno bloccato la produzione che ha comunque registrato la vendita di un Avanti Evo al fondo di investimento statunitense Off The Chain Capital.

Attualmente, l'azienda, che occupa circa 940 persone, prosegue con i propri programmi produttivi e commerciali, con alcuni ulteriori ordini prossimi alla firma.

Il quadro non è comunque idilliaco se si considera che l'azienda ha sofferto di gravissimi problemi di messa in liquidazione a partire dal 2015, quando Deloitte aveva notificato una perdita di € 247 milioni. Il piano di ristrutturazione applicato da Mubadala non si è dimostrato sufficiente a risollevare l'azienda che infatti ha dichiarato bancarotta il 22 Novembre 2018 (principalmente per la stasi di vendita dell'Avanti Evo e P.1HH).

Il salvataggio si è verificato grazie all'intervento dell'allora ministra alla difesa Pinotti che, sfruttando il golden power, ha permesso l'acquisto di dieci "sistemi" composti da due droni P2HH per un valore di € 776 milioni per motivazioni legate principalmente al ritorno di immagine conseguente all'impiego dei mezzi in attività dal forte impatto mediatico sia in territorio nazionale che all'estero".

Il governo seguente non sembrò tuttavia garantire la commessa. La risposta nel 2020 fu la vendita. Il commissario straordinario Vincenzo Nicastro confidava nel vendere l'impresa nella sua interezza. Il ministero dello Sviluppo economico autorizzò la pubblicazione del bando di vendita al quale tuttavia non mostrarono interesse le aziende italiane.

4.6 Beretta Holding

La fabbrica d'armi Beretta Holding S.A. nasce dall'omonima famiglia nel 1526.

Sicuramente in un percorso di più di 500 anni le cose sono cambiate e la trasformazione continua tutt'oggi.

Con gli anni '90 l'azienda ha ampliato il suo business affiancando alla produzione di armi, anche la linea sportiva e di accessori.

Decisamente il settore più significativo è quello delle pistole, che sono in dotazione alle forze armate da più di 100 anni. A ciò si aggiungono i successi legati al mondo dello sport.

Per quanto concerne la sede legale, questa non si trova in Italia, bensì in Lussemburgo e si articola secondo una serie di piattaforme che, se non celano, rendono comunque molto difficile un'analisi fiscale.

Nel 2018 si è infatti costituita Upifra, la società anonima di quasi 3000 dipendenti (2 955 in data 2018) che gestisce indirettamente le sorti del gruppo. Fra le sue controllate appare la Beretta Holding lussemburghese, che possiede le aziende italiane, tra le quali la Beretta industrie (che fino al 2019 si chiamava in maniera omonima Beretta Holding).

All'attuale Beretta Holding fanno riferimento la capogruppo, Beretta Industrie S.p.A. e le altre italiane: Fabbrica d'Armi Pietro Beretta S.p.A., Benelli Armi S.p.A., A. Uberti S.p.A., Meccanica Del Sarca S.p.A.

La società possiede 32 controllate in tutto il mondo, le cui più influenti sono:

- Benelli armi S.p.A.: azienda marchigiana finalizzata alla produzione di armi da fuoco (fucili e pistole).
- Franchi feels right: impresa marchigiana per produzione di armi da caccia, in particolare i fucili.
- A. Uberti: azienda produttrice di pistole e controllata della Benelli armi S.p.A.
- Stoeger: azienda americana appartenente al gruppo Benelli specializzata nella produzione di pistole.
- Sako: azienda finlandese che offre prodotti per la caccia. ha celebrato quest'anno i 100 anni della propria nascita
- Steiner: azienda tedesca produttrice di strumenti ottici, *in primis* binocoli.
- TIKKA: controllata della Sako, concentra il proprio business nella produzione di fucili.
- Burris: azienda americana produttrice di strumenti ottici.
- BDT (Beretta Defense Technologies): alleanza strategica tra Beretta, Benelli, Sako e Steiner per la produzione di armi ed equipaggiamento militare.
- Chapuis Arms: impresa francese focalizzata sulla produzione di armi da fuoco.
- Holland&Holland: azienda inglese produttrice di pistole.
- Centanex: azienda inglese produttrice di munizioni e granate.

L'azienda chiude il 2020 con una forte ripresa dopo il periodo di stallo dei primi mesi a causa del Covid-19, con un ricavo di € 210 milioni. Le difficoltà sono emerse soprattutto nella realtà della logistica e produzione, mentre il mercato dei consumi ha mantenuto un buon ritmo.

Vendita determinante è stata la vittoria della gara indetta dal ministero della Giustizia brasiliano che prevede l'acquisto di 159 mila pistole per un valore di € 57 milioni.

Fresco dei primi mesi del 2021, è l'acquisto dell'azienda di armi di lusso Holland&Holland Ltd, gesto che non solo incrementa la presenza internazionale della Holding, ma anche fregia di un valore tradizionale e altamente qualitativo l'azienda stessa.

Nel marzo 2019 l'azienda ha acquisito invece la Chapuis Armes, importante azienda produttrice di armi da caccia e da tiro, posizionando così Beretta in un podio sempre più importante tra le armi venatorie.

L'Osservatorio permanente sulle armi leggere e le politiche di sicurezza e difesa esprime preoccupazione circa la *joint ventures* del 2018 tra Beretta Holding ed il Qatar che prevedono l'apertura di una sede a Doha che potrebbe eludere i controlli internazionali previsti per gli export d'armi. Il Qatar infatti non ha firmato il Trattato sul

commercio delle armi (ATT) e questa azione potrebbe determinare una possibile triangolazione che vada effettivamente ad evadere la legge italiana n.185 del 1990.

Volendo aprire un paragrafo Covid, l'azienda si è comunque distinta nella realizzazione del raccordo per le maschere di respirazione, impiegando le macchine per la prototipazione 3D dei modelli d'armi a marzo 2020, contribuendo così attivamente alla soluzione della situazione di panico creatasi con le chiusure ed il grande numero dei ricoveri.

Conclusione

La Costituzione italiana afferma all'art. 11 "L'Italia ripudia la guerra"; ma non prosegue delineando limitazioni cogenti alla commercializzazione delle armi.

Il diritto internazionale (in particolare l'ATT, trattato ratificato all'unanimità sia in Camera sia in Senato) non vieta la produzione ed esportazione di armi, purché avvenga in una modalità controllata e verso stati non coinvolti in conflitti o, al limite, in necessità di difesa nei confronti di un oppressore.

La compagine internazionale ed europea non è priva di regolamenti, trattati e direttive che dispiegano punti per non lasciare incensurata una produzione che può ledere al fine ultimo pacifista. L'Italia, con la legge n.185 del 9 luglio 1990, risponde a tale necessità mirando a riportare le attività commerciali belliche nell'ambito di competenze del Ministero degli esteri, subordinando l'intero apparato economico alla legislazione. La presenza di divieti e sanzioni, gestiti dall'UAMA, presuppone la classificazione di soggetti e contesti idonei, sia nell'invio di armi, sia nelle ricezioni di queste. Sebbene sulla carta, gli articoli siano rigorosi, nel concreto la situazione si può definire molto più opaca.

La difficile lettura della "Relazione sulle operazioni autorizzate e svolte per il controllo dell'esportazione, importazione e transito dei materiali di armamento" è poco probabilmente legata ad una incapacità espositiva degli addetti alla redazione, ma cela la persistenza di determinate ombre sul tema.

L'incidenza economica del settore bellico, facilmente quantificabile in termini numerici, presenta aspetti controversi. Certamente il valore del fatturato, i posti di lavoro, la capacità di esportazione e la valorizzazione del Made in Italy in un'ottica globale sono elementi a sostegno della produzione bellica.

La legge appare chiara ed impersonale nella dichiarazione di obblighi e veti, ma è nella sua successiva applicazione pratica che talvolta prende parte quella componente più soggettiva ed interpretabile. Come è emerso in molti casi aziendali le persone ai vertici si muovono in differenti contesti. I paesi acquirenti sono in liste nere, solo in certi ambiti. Le imprese in perdita vengono salvate per il loro valore nazionale (valore che però non sono in grado di generare da sole).

Una valutazione umanitaria non risponde a tutte le questioni del settore, ma una valutazione meramente economica non può eludere la presenza attuale di conflitti a livello globale, che, volente o nolente, vengono combattuti con armi e munizioni.

Chiaramente l'Italia rispetta le restrizioni internazionali, ma nel medesimo contesto rappresenta anche la 10° potenza mondiale per valore di esportazione militare. [35]

La produzione bellica nazionale continua nel suo processo evolutivo. Prescindendo dagli avvenimenti che colpiscono le singole industrie, il business si può definire in crescita e piuttosto immune al fenomeno COVID con una percentuale di crescita pari al 2,6% rispetto all'anno precedente. In aumento sono pure i partner nelle importazioni e sempre più internazionali si delineano i rapporti tra aziende.

La volontà è di impiegare una parte del Recovery Fund per *dare piena attuazione ai programmi di specifico interesse volti a sostenere l'ammodernamento e il rinnovamento dello strumento militare, promuovendo l'attività di ricerca e sviluppo delle nuove tecnologie e dei materiali, contribuendo al necessario sostegno dello strategico settore industriale e al mantenimento di adeguati livelli occupazionali nel comparto.* [36]

L'interesse primariamente economico si può inoltre riscontrare anche a livello governativo ed in particolare a pagina 4 della Relazione governativa per l'esportazione: "Il *dicastero della Difesa, in conclusione, rimarca come le recenti restrizioni imposte alle esportazioni verso l'Arabia Saudita e gli Emirati Arabi Uniti, avendo suscitato perplessità presso le Autorità locali, possano configurare un potenziale rischio di natura economica per tutto il volume dell'export nazionale generalista verso i citati Paesi.*"

Se l'impatto economico del settore si può considerare una variabile tra le più incidenti a livello politico, chiaramente vanno tenute in considerazione le peculiarità delle singole realtà aziendali.

Eventuali indotti e contributi del governo verso il mercato della difesa potranno sortire effetti differenti. Come infatti si è dimostrato attraverso l'analisi economica e finanziaria, il terreno dell'industria bellica non è certamente uniforme e dunque l'efficacia di interventi esterni dipende da caso a caso.

In questo senso una lettura economica, politica e normativa del settore può aiutare a fissare quei punti attorno ai quali si sviluppa il disegno reale del commercio delle armi.

L'analisi non offre risposte esaustive, ma il porre nuovi interrogativi permette di delineare sempre meglio la vera dinamica che sta dietro la produzione e l'esportazione di armi in Italia.

---

[35] Classificazione su dati 2016-2020 realizzata da SIPRI https://sipri.org/sites/default/files/2021-03/fs_2103_at_2020.pdf

[36] Relazione all'Assemblea sull'individuazione delle priorità nell'utilizzo del Recovery Fund della Commissione bilancio, tesoro e programmazione della Camera del 12 ottobre 2020

https://sbilanciamoci.info/spese-militari-lobby-delle-armi-e-pnrr/

Annessi

Rapporti economici al 31 dicembre 2020	Ricavi	Altri ricavi operativi	Costi per acquisti e servizi	Altri costi operativi	Proventi finanziari	Oneri finanziari
Controllate						
Agustawestland Philadelphia Co	125		85			
Fata Logistic Systems SpA	3		87			
Leonardo Global Solutions SpA	1		124			14
Leonardo MW Ltd	245	1	122	9	4	2
Larimart SpA			16			
Leonardo Belgium SA	19		11			
Leonardo Australia PTY Ltd	26		4			
Leonardo Malaysia SDN BHD	32		20			
W.S.K. PZL-Swidnik S.A.	17	1	122			
Altre di importo unitario inferiore a €mil. 10	34		53		11	
Collegate						
Eurofighter Jagdflugzeug GmbH	433		755			
Elettronica SpA	1		27			
EUROMIDS S.A.S.	11		2			
Gulf System Logistic Services Company WLL			167			
NH Industries SAS	417					
Iveco-Oto Melara Scarl	74		2			
Macchi Hurel Dubois SAS	30					
Agustawestland Aviation Services LLC	20		4			
Advanced Air Traffic Syst. SHD BHD	11					
Altre di importo unitario inferiore a €mil. 10	7		1			
Joint Venture						
CONS. ATR GIE	122		26			
MBDA SAS	37		96			1
Orizzonte Sistemi Navali S.p.A.	155		1			
Thales Alenia Space SAS	53		2		1	
Rotorsim Srl	1	2	12			
Joint Stock Company Helivert	41	1				
Altre di importo unitario inferiore a €mil. 10	1		2			
Consorzi						
Cons. G.e.i.e. Eurotorp	7					
Altre di importo unitario inferiore a €mil. 10	1		1			
Imprese Controllate o sottoposte a influenza notevole del MEF						
Enel SpA	8		72			
Fintecna SpA	168	10	(11)			
Enav SpA	15					
Poste Italiane SpA	22					
Altre di importo unitario inferiore a €mil. 10	17				1	1
Altre parti correlate		1	2	1	2	1
Altre						
Totale	**2.154**	**16**	**1.805**	**10**	**19**	**19**
Incidenza % sul totale del periodo	*24,9%*	*3,3%*	*23,0%*	*1,7%*	*9,2%*	*5,0%*

Annessione 1. *Prospetto completo delle partecipazioni della Leonardo*
Fonte: Bilancio d'esercizio Leonardo 2020

Bibliografia

BARBATO L., SANTAMARIA M.Maya, *La produzione di armi in Italia*, Roma: 31 ottobre 2012

DA ROLD, *Pecunia non olet. La mafia nell'industria pubblica. Il caso Finmeccanica:* 2019

FITCH SOLUTIONS (2020), Italy, Defence & Security Report, disponibile a questo link www.fitchsolutions.com

TRASPARENCY INTERNATIONAL DEFENCE & SECURITY (2021), *Defence industry influence in Italy*

Riferimenti normativi

DECRETO LEGISLATIVO 30 MARZO 2001, N. 165, *Norme generali sull'ordinamento del lavoro alle dipendenze delle amministrazioni pubbliche,* in *Gazzetta Ufficiale* n. 106 del 9 maggio 2001- Supplemento Ordinario n. 112, disponibile a questo link https://www.camera.it/parlam/leggi/deleghe/testi/01165dl.htm

LEGGE 20 LUGLIO 2004, N. 215, *Norme in materia di risoluzione dei conflitti di interessi,* in *Gazzetta Ufficiale* n. 193 del 18 agosto 2004, disponibile a questo link

DOC. LXVII *n. 4, Relazione sulle operazioni autorizzate e svolte per il controllo dell'esportazione, importazione e transito dei materiali di armamento* (Anno 2020)

SEDUTA N. 11 DI MERCOLEDÌ 13 GENNAIO 2021, *Indagine conoscitiva sulla pianificazione dei sistemi di difesa e sulle prospettive della ricerca tecnologica, della produzione e degli investimenti funzionali alle esigenze del comparto difesa,* disponibile al link: http://documenti.camera.it/leg18/resoconti/commissioni/stenografici/html/04/indag/c04_difesa/2021/01/13/indice_stenografico.0011.html#

Bilanci e documenti d'impresa

CNH INDUSTRIAL, *2020 Annual report*
L3HARRIS, *Annual report 2020*
LEONARDO, *Bilancio integrato 2020*
LEONARDO, *Bilancio integrato 2021*
LEONARDO, *Relazione Finanziaria Annuale 2019*
LEONARDO, Relazione Finanziaria Annuale 2018
LEONARDO, Relazione Finanziaria Annuale 2016
MARKETLINE.COM (2021), *Company profile Airbus SE.*

UPIFRA S.A., *Consolidate Financial Statements*, 2018

Analisi/Post pubblicati su siti internet

AGI sito ufficiale (2014), *Finmeccanica: inchiesta AgustaWestland,* arrestato Khaitan, disponibile a questo link https://www.agi.it/cronaca/finmeccanica_inchiesta_agustawestland_arrestato_khaitan-6716/news/2014-09-23/

AIAD (Federazione aziende italiane per l'Aerospazio, la difesa e la sicurezza), *AEREA S.p.A.,* disponibile a questo link https://aiad.it/aziende-federate/aerea-2018/

AIRPRESS, Piaggio aerospace, ecco il bando per la vendita, disponibile a questo link

https://www.aerospacelombardia.it/wp-content/uploads/2020/02/PIAGGIO-AEROSPACE-ECCO-IL-BANDO-PER-LA-VENDITA.pdf

ANALYTICA FOR INTELLIGENCE AND SECURITY STUDIES, *Le trattative per la cessione di iveco a faw (cina): implicazioni e possibili strumenti a tutela dell'interesse nazionale*, disponibile a questo link

https://www.analyticaintelligenceandsecurity.it/ricerca-e-analisi/le-trattative-per-la-cessione-di-iveco-a-faw-cina-implicazioni-e-possibili-strumenti-a-tutela-dellinteresse-nazionale/

ATOKA, *M23 S.R.L.,* disponibile al link https://atoka.io/public/it/azienda/m23-srl/c75bc2a0687a

ATR AIRCRAFT SITO UFFICIALE, disponibile a questo link https://www.atr-aircraft.com

BAGNOLI L. (2018), *Leonardo (ex Finmeccanica) è «incline alla corruzione,* in Osservatorio Diritti, disponibile a questo link https://www.osservatoriodiritti.it/2018/07/13/finmeccanica-leonardo-corruzione/

BARLASSINA M., *La nuova rotta di Ferretti Group spiegata dall'a.d. Alberto Galassi,* in Forbes, disponibile al link https://forbes.it/2020/10/02/yacht-di-lusso-la-nuova-rotta-di-ferretti-group-spiegata-ad-alberto-galassi/

BATACCHI P.(2021), *Tiene l'export militare italiano: midget al Qatar, FREMM all'Egitto e non solo,* disponibile a questo link https://www.rid.it/shownews/4135

BERETTA G., *RWM Italia: aiuti di Stato per la multinazionale degli armamenti?,* in Unimondo.org https://www.unimondo.org/Notizie/RWM-Italia-aiuti-di-Stato-per-la-multinazionale-degli-armamenti-199651

BERTACCINI L. , *Ferretti, tutti assolti: "Non fu tentata truffa",* in Il resto del Carlino-Forlì, disponibile al link https://www.ilrestodelcarlino.it/forlì/cronaca/ferretti-tutti-assolti-non-fu-tentata-truffa-1.5961854

BOLOGNAMETALMECCANICA, *Calzoni,* disponibile a questo link https://bolognametalmeccanica.it/fabbriche/calzoni

BRESCIA OGGI, *Beretta, il riassetto «spara» un utile record,* disponibile a questo link https://www.bresciaoggi.it/argomenti/economia/beretta-il-riassetto-spara-un-utile-record-1.7540486?refresh_ce

CNH INDUSTRIAL SITO UFFICIALE, *Iveco defence vehicles*, disponibile a questo link

https://www.cnhindustrial.com/itit/our_brands/iveco_defence_vehicles/Pages/default.aspx

CORRIERE DELLA SERA ONLINE, *Giornalista di Report denuncia: «Picchiato e sequestrato all'Urbe»*, in Redazione Roma online, disponibile a questo link https://roma.corriere.it/notizie/cronaca/15_ottobre_07/giornalista-report-denuncia-picchiato-sequestrato-all-urbe-e9323a60-6d18-11e5-8dcf-ce34181ab04a.shtml

DA ROLD ALESSANDRO, *Che cosa è successo negli anni a Leonardo-Finmeccanica in Borsa?* In Start Magazine, disponibile a questo link https://www.startmag.it/economia/leonardo-finmeccanica-borsa/

DRAGONI G., *Di Paola presidente di Aerea, in volo con l'F-35,* in Poteri Deboli, disponibile al link http://www.giannidragoni.it/insider/di-paola-presidente-di-aerea-in-volo-con-lf-35/

DUN&BRADSTREET, *CALZONI SRL,* disponibile a questo link https://www.dnb.com/businessdirectory/companyprofiles.calzoni_srl.bdb2445fd034a054f0b3bfbd4d96cd41.html

DUN&BRADSTREET, *M23 SRL,* disponibile al link https://www.dnb.com/business-directory/companyprofiles.m23_srl.57f6fd170926391371f33a63f8e1376b.html

ELT SITO UFFICIALE, disponibile a questo link https://www.elt-roma.com/about-us

FASSINI D., SCAVO N. (2017), *La Corte dell'Aja indaga sulla Guardia costiera libica: «Gravi crimini»,* in Avvenire.it, disponibile al link https://www.avvenire.it/attualita/pagine/l-aja-accusa-la-guardi-costiera-libica

FATTURATO AZIENDE.IT, *IVECO DEFENCE VEHICLES S.P.A.*, disponibile a questo link

https://www.fatturatoaziende.it/societ-di-capitali/iveco-defence-vehicles-spa/

PEREIRA L., *Perché Exor di Elkann venderà i camion di Iveco (Cnh) ai cinesi di Faw*, in Start Magazine, disponibile a questo link https://www.startmag.it/smartcity/ecco-exor-di-elkann-vendera-i-camion-di-iveco-cnh-ai-cinesi-di-faw/

FERRAINO G. (2020), *Aerea, che assume giovani e ingegneri anche in pandemia (ma non ne trova abbastanza), in* Corriere della sera online, disponibile al link https://www.corriere.it/economia/aziende/20_settembre_09/aerea-che-assume-giovani-ingegneri-anche-col-covid-ma-non-ne-trova-abbastanza-9c15ae82-f1ee-11ea-a04c-fd3ebc88ed6c.shtml

FINCANTIERI SITO UFFICIALE, *Giuseppe Giordo CV*, disponibile a questo link https://www.fincantieri.com/globalassets/governance/management/cv_giuseppe_giordo_ita.pdf

FINCANTIERI SITO UFFICIALE, *The Fincantieri constellation*, disponibile a questo link

https://www.fincantieri.com/it/gruppo/controllate-collegate/

GLOBAL DEFENCE TECHNOLOGY, *SEA 5000: building australia's future frigates*, disponibile a questo link https://defence.nridigital.com/global_defence_technology_yearbook_2018/sea_5000_building_australias_future_frigates

FINCANTIERI SITO UFFICIALE, Giampiero Massolo CV, disponibile a questo link https://www.fincantieri.com/globalassets/governance/consiglio-di amministrazione/en/massolo_cv_it.pdf

FIOM-CGIL sito ufficiale, disponibile a questo link https://www.fiom-cgil.it/net/index.php/aerospazio/agusta-westland

GALLETTI R., Calzoni: azienda bolognese leader mondiale nella produzione di sistemi per movimentazioni navali e segnalazione luminosa., in centro di ricerche documentazione e studi, disponibile a questo link https://www.cdscultura.com/2019/09/calzoni-azienda-bolognese-leader-mondiale-nella-produzione-di-sistemi-per-movimentazioni-navali-e-segnalazione-luminosa/

GANGAI CORALINE, *QATAR. Doha stipula un accordo "segreto" con il governo italiano per la fornitura di sottomarini,in* Agcnews disponibile a questo link https://www.agcnews.eu/qatar-doha-stipula-un-accordo-segreto-con-il-governo-italiano-per-la-fornitura-di-sottomarini/

GKN sito ufficiale, disponibile a questo link http://www.gkn.com https://www.helis.com/database/manufacturer/50/

HELIPRESS (2016), *Un caso di (re)brand: Finmeccanica-AgustaWestland*, disponibile a questo link http://www.helipress.it/schede-1552-un_caso_di_brand_finmeccanica_agustawestland

HYDROTEC OFFICIAL SITE, *History*, disponibile al link https://www.hydrotec.it/history/

IL QUOTIDIANO DEL SUD, *Aziende in crisi, l'EMA rischia di più,* disponibile al link https://www.quotidianodelsud.it/campania/avellino/economia/economia/2021/03/09/aziende-in-crisi-lema-rischia-di-piu/

INFOMERCATI ESTERI*, Rischi politici (EGITTO),* disponibile a questo link https://www.infomercatiesteri.it/rischi_politici.php?id_paesi=101

INFRONT ANALYTICS 2021, Airbus Group SE, disponibile a questo link https://www.infrontanalytics.com/fe-EN/30170EN/Airbus-Group-SE/Beta

ITAMA OFFICIAL SITE, *Alberto Galassi è il nuovo amministratore delegato di Ferretti Group,* disponibile al link https://www.itama-yacht.com/it-it/news-and-events/detail/t/Alberto-Galassi-e-il-nuovo-amministratore/n/397

IVECO DEFENCE VEHICLES SITO UFFICIALE*, Homeland security*, disponibile a questo link

https://www.ivecodefencevehicles.com/Pages/Products/homeland.aspx

LARIMART SITO UFFICIALE, disponibile a questo link http://www.larimart.it/it/comunicazioni-di-sala-operativa/descrizione-3/

LEONARDO PRESS RELEASE (2015), *Finmeccanica: Mauro Moretti vara la One Company*, disponibile a questo link https://www.leonardocompany.com/it/press-release-detail/-/detail/mauro-moretti-vara-one-company-launches

LEONARDO PRESS RELEASE (2019), *Leonardo and Abu Dhabi Aviation sign contracts for five helicopters*, disponibile a questo link https://www.leonardocompany.com/en/press-release-detail/-/detail/18-11-19

LEONARDO SITO UFFICIALE, *Risultati dei settori di attività*, disponibile a questo link https://www.leonardocompany.com/it/investors/results-and-reports/sector-results

LEONARDO SITO UFFICIALE, Guida dell'Azionista 2021 disponibile a questo link https://www.leonardocompany.com/documents/20142/13725708/ITA+Guida+dell%27Azionista_2021.pdf?t=1618388090260

LEONARDO SITO UFFICIALE (2020), *Leonardo: primi voli degli elicotteri NH90 per il Qatar in configurazione navale e terrestre,* disponibile a questo link

https://www.leonardocompany.com/it/press-release-detail/-/detail/23-12-2020-leonardo-qatar-s-nh90-helicopter-programme-marks-major-milestone-with-first-flights

LEONARDO SITO UFFICIALE, *Sussidiarie e joint venture,* disponibile a questo link https://www.leonardocompany.com/it/about-us/subsidiaries-joint-ventures

LEONARDO SITO UFFICIALE, *Risultati dei settori di attività*, disponibile a questo link https://www.leonardocompany.com/it/investors/results-and-reports/sector-results

MAGGIORE M. (2018), Cos'è davvero Blackrock: la roccia invisibile che governa il mondo, in Corriere della sera on-line disponibile a questo link https://www.corriere.it/video-articoli/2018/05/07/cos-davvero-blackrock-roccia-invisibile-che-governa-mondo/2a7fb442-51d8-11e8-b9b9-f5c6ed5dbf93.shtml

MAGNA L, (2016), *Da Finmeccanica a Leonardo, che cos'è la Moretti way*, in Industria italiana disponibile a questo link https://www.industriaitaliana.it/finmeccanica-leonardo-la-rivoluzione-moretti/#:~:text=La%20one%20company%20nasce%20dopo,diversa%2C%20spiegava%20Moretti%2C%20molto%20pi%C3%B9

MALAGUTTI V., *Beretta va in paradiso. Fiscale*, in L'Espresso online, disponibile a questo link https://espresso.repubblica.it/plus/articoli/2019/04/18/news/beretta-va-in-paradiso-fiscale-1.333922/

MAZZEO A.(2021), *Cannonate italiane sparate dai libici contro il peschereccio italiano di Mazara del Vallo, in Africa Express,* disponibile a questo link https://www.africa-express.info/2021/05/13/cannoni-italiani-usati-dai-libici-contro-il-peschereccio-italiano-di-mazzara-del-vallo/

MONGA F.(2021), *TOP 500-Le eccellenze campane in cifre*, in Il Mattino, disponibile al link https://tntorello.com/wp-content/uploads/2021/03/torello-top-500-aziende-campania-21.pdf

https://www.milex.org/2021/04/23/italian-military-expenditure-close-to-e25-billion-in-2021/

PIOPPI S. (2016), *Leonardo prende il pieno controllo di sistemi dinamici spa*, in airpressonline disponibile a questo link https://www.airpressonline.it/15949/leonardo-prende-il-pieno-controllo-di-sistemi-dinamici-spa/

PITZIANTI ENRICO, *A che punto sono i rapporti tra l'Italia e l'Egitto?*, in Wired on-line, disponibile a questo link https://www.wired.it/attualita/politica/2020/07/23/italia-egitto-fregate-regeni-zaky-situazione/?refresh_ce=

PROGETTI EUROPEAN COMMISSION, *Un produttore italiano di componenti per motori e turbine espande lo stabilimento di produzione in Campania,* in European Commission official site, disponibile al link https://ec.europa.eu/regional_policy/it/projects/italy/italian-engine-and-turbine-component-producer-expands-manufacturing-plant-in-campania

REDAZIONE FORLìTODAY (2021), *Gli yacht non risentono della crisi, volano fatturato e ordinativi del gruppo Ferretti,* Forlìtoday, disponibile al link https://www.forlitoday.it/economia/gli-yacht-non-risentono-della-crisi-volano-fatturato-e-ordinativi-del-gruppo-ferretti.html

REDAZIONE BUONGIORNO ALGHERO, *Difesa: Ferrari-Zoffili (lega), presentata risoluzione per salvare Rwm Italia,* in Buongiorno Alghero, disponibile al link https://www.buongiornoalghero.it/contenuto/0/11/166481/difesa-ferrari-zoffili-lega-presentata-risoluzione-per-salvare-rwm-italia

REDAZIONE ANALISI DIFESA, RWM: risoluzione della Lega in Commissione Difesa per salvaguardare l'occupazione, 31 Luglio 2020, disponibile al link https://www.analisidifesa.it/2020/07/rwm-risoluzione-della-lega-in-commissione-difesa-per-salvaguardare-loccupazione/

REDAZIONE DI SICUREZZA INTERNAZIONALE, *Yemen: il bilancio dopo 2100 giorni di guerra,* in Sicurezza Internazionale, disponibile al link https://sicurezzainternazionale.luiss.it/2020/12/24/yemen-bilancio-2100-giorni-guerra/

REPORT AZIENDE, *AEREA S.P.A.,* disponibile al link https://www.reportaziende.it/aerea_spa

REPUBBLICA ONLINE (2016), *Finmeccanica cambia nome: diventa Leonardo*, disponibile a questo link https://www.repubblica.it/economia/finanza/2016/04/28/news/finmeccanica_cambia_nome_diventa_leonardo-138637268/

REPUBBLICA ONLINE(2018), *Finmeccanica, cade l'ultima accusa a Orsi e Spagnolini,* https://www.repubblica.it/economia/finanza/2018/01/23/news/finmeccanica_cade_l_ultima_accusa_a_orsi_e_spagnolini-187114124/

RETE ITALIANA PER IL DISARMO, *Il Gen. Carta a Leonardo: scelta inopportuna e contraria alle norme sull'export di armi,* disponibile al link https://www.disarmo.org/rete/a/47575.html

RIZZO MARTA (2020), Armi, 30 anni dalla legge 185 che regola il loro commercio: 100 miliardi di euro di vendite dall'Italia fuori da UE e NATO, in la Repubblica on-line

disponibile all'indirizzo https://www.repubblica.it/solidarieta/dirittiumani/2020/07/09/news/armi261423378/#:~:text=Quasi%2098%20miliardi%20di%20euro,%2C67%20miliardi%20di%20euro)

ROSINI G. (2021), *Navi militari all'Egitto, ma quale affare? Maxisconto di Fincantieri ad al-Sisi che le ha pagate almeno 210 milioni meno dello Stato italiano,* in Il Fatto Quotidiano, disponibile al link https://www.ilfattoquotidiano.it/2021/03/22/navi-militari-allegitto-ma-quale-affare-maxisconto-di-fincantieri-ad-al-sisi-che-le-ha-pagate-almeno-210-milioni-meno-dello-stato-italiano/6136758/

ROSSI C., Leonardo, ecco il nuovo contratto di Thales Alenia Space per Galileo, in Start Magazine, disponibile a questo link https://www.startmag.it/innovazione/leonardo-ecco-il-nuovo-contratto-di-thales-alenia-space-per-galileo/

ROSSI C., *Ecco come l'Esercito tiene in vita Piaggio Aerospace*, in START MAGAZINE, disponibile a questo link https://www.startmag.it/innovazione/come-esercito-tiene-in-vita-piaggio-aerospace/

SASSO. M, Yemen, quella guerra dimenticata da tutti che è costata già la vita a 400 bambini, L'espresso, 19 agosto 2015

SISTEMA DI INFORMAZIONE PER LA SICUREZZA DELLA REPUBBLICA, *Definizione DIS*, disponibile a questo link https://www.sicurezzanazionale.gov.it/sisr.nsf/chi-siamo/organizzazione/dis.html

TECCE C. (2020), *Così l'Italia ha venduto due navi da guerra all'Egitto nel silenzio di agosto. Perdendo soldi,* in L'Espresso, disponibile al link https://espresso.repubblica.it/plus/articoli/2020/09/30/news/italia-egitto-navi-guerra-regeni-1.353736/

TECCE C. (2021), *L'Italia vende nuove armi e altre navi da guerra all'Egitto,* in L'Espresso disponibile al link https://espresso.repubblica.it/attualita/2021/03/25/news/italia_vende_armi_navi_da_guerra_egitto-293803351/

TELESPAZIO SITO UFFICIALE, Telespazio Company Profile, https://www.telespazio.com/documents/559023/0/CP_ita_2021+%282%29.pdf?t=1616422055467

THALES SITO UFFICIALE, Aerospazio, disponibile a questo link https://www.thalesgroup.com/it/la-nostra-attivita/aerospazio

THALES SITO UFFICIALE, Sicurezza e trasporti, disponibile a questo link https://www.thalesgroup.com/it/la-nostra-attivita/sicurezza-e-trasporti

THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT, *Democracy Index 2019-A year of democratic setbacks and popular protest,* disponibile a questo link http://www.uilpamagazine.com/wp-content/uploads/2020/06/Democracy-Index.pdf

THE ECONOMIC TIMES ONLINE, Definition of "Swot Analysis", disponibile a questo link https://economictimes.indiatimes.com/definition/swot-analysis

TRASPORTI-ITALIA.COM, disponibile a questo link https://www.trasporti-italia.com/aereo-industria/lockheed-martin-consegnato-allaeronautica-militare-italiana-il-123esimo-f-35-dellanno/45190

TRAMA GABRIELE (2020), *Export italiano di materiali di armamento nel 2019,* in IRIAD archivio disarmo disponibile a questo link https://www.archiviodisarmo.it/export-italiano-di-materiali-di-armamento-nel-2019.html

UFFICIO CAMERALE, *Dati della società - Ferretti s.p.a., disponibile al link* https://www.ufficiocamerale.it/8009/ferretti-spa

UILM NAZIONALE (2020), *Leonardo – Divisione elettronica globale positività delle bu,* disponibile a questo link https://www.uilmnazionale.it/wp-content/uploads/2020/06/20200616-Leonardo-Divisione-Elettronica-comunicato-BU.pdf

USUELLI M. (2020), *Vendita di armi: si rafforzano le 25 aziende che controllano il mercato globale*, in Altreconomia disponibile all'indirizzo https://altreconomia.it/vendita-delle-armi-nel-mondo-si-rafforzano-le-25-aziende-che-controllano-il

VIGNARCA F., *Italian military expenditure close to €25 billion in 2021, +8.1% compared to 2020*, in Mil€x disponibile a questo link

https://www.milex.org/2021/04/23/italian-military-expenditure-close-to-e25-billion-in-2021/

VITTORIA YACHTS OFFICIAL SITE, *Un nuovo brand con una grande storia: Vittoria Yachts,* disponibile al link

https://www.vittoriayachts.it

Armi leggere, guerre pesanti. Rapporto 2021

Small arms, heavy wars. 2021 Report

di Alessandro Ricci

Abstract: Questo lavoro si pone sulla scia delle precedenti edizioni del rapporto "Armi leggere, guerre pesanti" che Archivio Disarmo conduce da circa venti anni. In questa edizione ci si concentrerà sui dati relativi alle esportazioni italiane di armi piccole e leggere relative all'anno 2020. In primo luogo, si procederà ad una panoramica sulle normative internazionali e nazionali che forniscono una cornice legale all'interno della quale inserire le "armi piccole e leggere". Dato questo primo quadro normativo, si analizzeranno poi i dati dell'export italiano di questa tipologia di armi, confrontandoli anche con i risultati delle precedenti edizioni.

Parole chiave: armi piccole e leggere, export italiano 2020

Abstract: This paper puts itself in line with the former editions of the report "Small arms, heavy wars" that IRIAD has conducted in the last two decades. The aim of this report's edition is to analyze the data concerning the Italian export of small arms and light weapons (SALW) for the year 2020. In the first part of the paper, both the international and national regulations will be studied, in order to find a common and updated definition of SALW. In the second section, the Italian export will be investigated and then compared with the results of precedent years.

Keywords: small arms and light weapons; SALW; Italian export 2020

Alessandro Ricci: laureato in Studi sul Medio Oriente presso l'Università di Napoli "l'Orientale", frequenta un Master universitario di II Livello in Geopolitica e Sicurezza Globale presso l'Università di Roma "Sapienza". Attualmente svolge un periodo di Servizio Civile presso Archivio Disarmo e collabora con diversi istituti per la realizzazione di analisi geopolitiche sul Medio Oriente.

Introduzione

Benché spesso ignorate o poste in secondo piano rispetto alle strumentazioni e ai dispositivi da guerra veri e propri, le armi piccole e leggere sono le vere protagoniste dei conflitti del mondo contemporaneo. Nonostante gran parte di esse siano progettate per il mondo civile – per attività quali lo sport o la caccia – queste trovano una seconda vita quando si innestano in un circuito di situazioni complesse, come ad esempio in caso di guerre civili o nei cosiddetti "conflitti a bassa intensità", che concorrono in parte sia a generare e sia a rendere più critici. Benché definite leggere, infatti, queste armi contribuiscono pesantemente al numero di vittime totale in situazione di violenza. Secondo una recente stima ONU del 2020, le armi leggere in circolazione sarebbero circa un miliardo e sarebbero responsabili di circa 200 mila morti all'anno, causando circa il 50% delle morti violente tra il 2010 e il 2015[1]. Ciò avviene in particolar modo in quei contesti già instabili internamente per motivi politici e sociali autoctoni. Uno studio sul commercio internazionale di armi leggere sembra dunque di fondamentale importanza per comprendere pienamente alcune delle perduranti condizioni di crisi e di violenza diffusa su scala globale.

L'approfondimento del commercio di armi leggere, che qui si concentrerà in particolar modo su quello italiano, inoltre, appare importante proprio per via della difficoltà esistente nell'individuare un percorso commerciale pulito e trasparente di queste armi. Si tratta infatti di strumenti in generale non identificati come militari o da guerra dalle legislazioni nazionali e dalle regole internazionali e quindi sottoposte a pochi controlli da parte delle autorità. Questo rende più semplice l'esportazione illegale, ad esempio verso paesi sottoposti ad embargo o dove il livello di rispetto dei diritti umani è basso o inesistente. Continuando a mantenere alta l'attenzione sul tema, si può contribuire invece ad un processo di creazione di un sistema internazionale che monitori e regoli questi flussi commerciali.

Prima di analizzare il mercato italiano, sarà però necessario trovare una definizione del significato di armi leggere per capire esattamente cosa rientri in questa categoria e cosa invece ne resti escluso. Questa problematica è stata affrontata e ripresa più volte nel corso dei 20 anni che hanno preceduto questo lavoro svolto dall'Archivio Disarmo[2]. Nelle impostazioni e negli obiettivi, si rimarrà da un lato, inevitabilmente legati alla tradizione di questo studio che IRIAD conduce da oltre due decenni. Dall'altro, si apporteranno, laddove necessario, i dovuti aggiornamenti, anche alla luce delle recenti novità sul piano legislativo internazionale, per osservare le ultime trasformazioni e gli aggiornamenti sulla materia.

Dato questo necessario quadro teorico, si passerà ad esaminare più da vicino il commercio italiano di armi leggere relativo all'anno 2020, ponendosi ancora una volta nel solco delle precedenti edizioni di questo rapporto, aggiornandone i dati relativi

[1] https://news.un.org/en/story/2020/02/1056762

[2] È possibile accedere alle precedenti edizioni del rapporto tramite il sito web dell'Istituto, nella sezione "pubblicazioni" raggiungibile a: https://www.archiviodisarmo.it/.

all'ultimo anno. Considerato che, come si diceva, non esiste un rapporto unico a livello statale sul commercio di armi leggere, per raggiungere questo scopo si prenderanno singolarmente i codici Istat relativi all'esportazione delle singole categorie di armi leggere tramite un'interrogazione della banca dati. Dopo aver ottenuto i singoli dati, tutte le categorie di armi piccole e leggere che saranno prese in esame saranno poi riunite in tre macrogruppi. Tramite l'analisi quantitativa dei dati sulle esportazioni dei diversi gruppi, si vedranno, anche tramite supporto visivo di grafici e cartine, le regioni e gli Stati che importano maggiormente armamenti italiani. In tal modo sarà possibile non solo comprendere a quanto ammonta il totale delle vendite e dei guadagni per l'Italia e per le sue fabbriche impegnate nel commercio internazionale di armi leggere, ma anche dove sono dirette per la maggior parte le armi leggere italiane. Nella sezione conclusiva si confronteranno poi i risultati con gli ultimi report prodotti da IRIAD, relativi all'anno 2017 e 2014, per una comparazione che mostri eventuali novità o conferme sul fenomeno del commercio di armi leggere.

È ancora una volta importante ribadire l'importanza che un simile studio ha nel contesto contemporaneo, tanto più che nel mondo degli ultimi decenni le guerre sembrano essersi spostate in un livello sub-statale, dove le armi leggere giocano un ruolo principale in mano a gruppi paramilitari, interessati in attività illegali e/o sovversive. Queste attività sono condotte principalmente proprio tramite l'utilizzo di queste armi che, come si vedrà in maggior dettaglio nel corso della trattazione, posseggono numerosi vantaggi che le rendono versatili e semplici nel loro utilizzo.

Sono esemplari, a tal proposito, le recentissime questioni dei proiettili franco-italiani a marchio Cheddite ritrovati in Myanmar nei giorni seguenti il golpe militare del febbraio 2021 e quelli per la caccia a marchio Rc Eximport di Forlì, utilizzati in Thailandia per disperdere manifestanti civili nel mese di settembre 2021[3]. Altrettanto esemplare è la semplicità di acquisizione delle armi presenti negli arsenali americani da parte del gruppo dei Talebani in Afghanistan dopo il ritiro della missione internazionale dal paese[4]. Tali eventi dimostrano alcune delle peculiarità proprie del commercio di armi leggere che rendono questo tema di fondamentale importanza: (i) la facilità con la quale è possibile oltrepassare leggi di esportazione verso paesi sottoposti ad embargo anche da compagnie statali; (ii) la semplicità della riconversione e del riutilizzo di armi create per usi non destinati ad offendere, come quelle di tipo sportivo o per altre attività ricreative, verso un utilizzo invece di tipo bellico e (iii) la facilità con cui gruppi non statali possano entrare in possesso di queste armi.

[3] Per la questione dei proiettili italiani in Myanmar cfr. https://ilmanifesto.it/proiettili-italiani-in-myanmar-ora-bisogna-colmare-il-buco/. Per quella in Thailandia cfr. https://www.atlanteguerre.it/anche-a-bangkok-cartucce-made-in-italy/?fbclid=IwAR3ZYA8CweJaEXOBQ9BxZbJWpqwCOU6b65ZfH8GXj0E0NjKGH8LhaH94aEs

[4] Secondo il Washington Journal, sarebbero circa 600 mila le armi leggere portate dagli Stati Uniti in Afghanistan. Per maggiori informazioni cfr. https://www.wsj.com/articles/taliban-seize-u-s-weapons-in-afghanistan-stockpiling-helicopters-guns-and-trucks-11629470916

1. Armi leggere e pesanti: uno sguardo legislativo

Nell'analisi metodologica di uno studio che si pone come obiettivo principale quello dell'analisi sul commercio di armi internazionale, ci si scontra subito con un primo problema teorico, ovvero su cosa si intende per armi piccole e leggere e come distinguerle da quelle invece convenzionalmente definite "pesanti" e più in generale dai maggiori sistemi d'arma. Infatti per poter accuratamente descrivere il commercio di armi leggere e ipotizzare una soluzione ai problemi che questo comporta, è dunque necessario comprendere prima che cosa si intende quando si usa questa definizione e comprendere anche quali differenze esistano tra tutte le tipologie e varietà di armi esistenti.

La questione non è di poco conto dato che, nonostante si sia registrata una notevole proliferazione negli ultimi anni di trattati che provano a definire e a regolamentare il commercio di armi leggere a livello internazionale, non sembra ancora essere presente un'opinione diffusa sul loro significato o la loro definizione sul piano globale. Ciò è vero anche su quello più strettamente nazionale italiano, ancorato ancora ad una legislazione risalente a leggi e regolamenti di diversi decenni fa. Queste mancanze legislative sono la prima causa della proliferazione del mercato illegale di armi che rappresenta il fenomeno più importante quando si parla di armi piccole e leggere. La questione è ben nota all'interno delle principali organizzazioni internazionali, e come si vedrà, negli ultimi anni sono stati compiuti diversi passi al loro interno verso una definizione comune delle armi leggere per la creazione di uno standard collettivo per quel che riguarda il tema del commercio, di una standardizzazione condivisa e dell'impatto di queste armi sulla società civile.

Il tentativo di trovare una cornice di definizione che sia quanto più specifica per quello che qui ci concerne sarà portato avanti prendendo in esame proprio diverse fonti di tipo legislativo nazionale ed internazionale, nonostante, come si è detto, delle evidenti e sempre presenti difficoltà interpretative e di discernimento tra i vari sistemi d'arma. Questa analisi, tuttavia, appare necessaria per comprendere come si stia sviluppando la questione del commercio internazionale, anche secondo l'ottica delle principali organizzazioni internazionali e delle soluzioni che queste stanno mettendo in atto per tentare di limitare questo fenomeno.

1.1 Le armi leggere nella legislazione internazionale

Il punto di partenza per iniziare a condurre uno studio su questo tipo di armi è dunque quello di trovare una cornice il più specifica possibile entro la quale inserire e definire concetto di armi piccole e leggere. Per raggiungere questo scopo, si può iniziare a vedere come è stata affrontata la questione a livello internazionale. Sia l'ONU sia l'Unione Europea, negli ultimi decenni, si sono infatti interessate della questione producendo dei materiali proprio nelle direzioni che qui ci interessano.

Le Nazioni Unite hanno iniziato ad occuparsi della materia dalla metà degli anni '90, con un Documento di esperti rilasciato nel 1997 proprio in materia di commercio globale di questo tipo di armamenti. Questa attività si iscrive nell'ottica di uno degli obiettivi fondanti delle Nazioni Unite, ovvero del raggiungimento di un disarmo globale. In questo caso si è andati verso un ampliamento dell'obiettivo, estendendolo anche nei confronti delle armi leggere, oltre che delle armi convenzionali ed atomiche. Per quello che qui ci interessa, comunque, all'interno di questo Documento viene operata una prima differenza sostanziale nella descrizione di questo tipo di armi tra *small arms* – armi piccole – e *light weapons* – armi leggere.

Secondo il Documento, della categoria delle "armi piccole" fanno parte:

a. revolver e pistole semi automatiche;
b. fucili e carabine;
c. mitragliatori;
d. fucili d'assalto;
e. mitragliatori leggeri.

Nella categoria delle "armi leggere" vengono invece annoverati:

a. mitragliatori pesanti;
b. lanciagranate;
c. armi antiaeree portatili;
d. armi anticarro portatili e fucili senza rinculo;
e. lanciamissili anticarro portatili e sistemi missilistici;
f. lanciamissili portatili antiaerei;
g. mortai dal calibro minore di 100 mm[5].

Oltre a questo tipo di armi, alle *small arms* e *light weapons* viene poi affiancata una terza categoria comprendente sia le munizioni e le parti di ricambio per queste armi, sia gli esplosivi e le mine. Le munizioni, in particolare, vengono individuate nel Documento come un elemento fondamentale dell'intera filiera del commercio globale di armi, poiché senza di esse, tutte le armi a livello globale sarebbero rese sostanzialmente inutili. Gli esplosivi, d'altra parte, sono invece indicati dal Documento come il mezzo tramite il quale vengono condotte importanti e gravi azioni violente che possono comportare la morte di un gran numero di civili, con un piccolo dispendio di forze e materiali[6]. Pertanto, per gli esperti dell'ONU, quando si tratta di *small arms* e *light weapons*, non si tratta solo ed esclusivamente di armi in senso stretto ma anche di qualsiasi materiale esplosivo, così come le munizioni e le parti di ricambio varie per queste armi.

Questa doppia categorizzazione in *small arms* e *light weapons* è ormai riconosciuta e identificata a tutti i livelli come quella più comune quando si tratta della questione di armi leggere. L'acronimo inglese SALW viene infatti correntemente utilizzato a livello

[5] Assemblea Generale ONU. (1997, Agosto 27). Documento A/52/298, pp.11-12.
[6] *Ivi*, p.13.

internazionale proprio per riferirsi a questo tipo di armi anche da parte di organizzazioni internazionali, governative e non. Ad esempio, l'istituto di ricerca Small Arms Survey, nella sua importante attività di monitoraggio sulle armi leggere, mantiene la divisione proposta dal Documento delle Nazioni Unite, ma aggiungendovi alcuni dettagli in più. L'istituto definisce come *small arms* quelle "armi da fuoco" che in generale hanno un calibro inferiore ai 20 millimetri, prodotte per l'uso individuale e trasportabili a piedi. Le *light weapons* invece, sono "armi letali" fabbricate per l'utilizzo di gruppi composti da due a cinque persone, trasportabili a piedi (Jenzen-Jones & Schroeder, 2018). Allo stesso modo, della questione si occupano numerosi altri *think tank* e Istituti tra i quali l'*International Centre for Counter-Terrorism* (ICCT) e il SIPRI, che continuano a mantenere la distinzione tra *small arms* and *light weapons*.

Sul piano comunitario europeo, invece, la materia è regolata dalla recentissima Direttiva del Consiglio 2021/555, emessa il 24 marzo 2021 relativa al controllo dell'acquisizione e della detenzione di armi da fuoco, che va a sostituire e ampliare le norme contenute nella precedente 477/91. La direttiva ha come scopo quello di creare una regolamentazione comune europea per una migliore tracciabilità sulla fabbricazione e sul commercio di armi da fuoco da e per il territorio degli Stati membri dell'Unione. Per fare ciò, già all'interno della direttiva sostituita, si tentava di stilare delle liste specifiche nelle quali inserire e categorizzare le diverse tipologie di armi per una normazione comune all'interno del territorio europeo. Queste venivano divise in armi "proibite", "soggette ad autorizzazione" o "a dichiarazione". Nella direttiva del 2021, invece, viene ripresa direttamente la categorizzazione in *small arms* e *light weapons*, ricreando un elenco di armi che è molto simile a quello del Documento ONU visto più sopra.

Inoltre, come si legge nelle motivazioni della recente direttiva, un aggiornamento alla legislazione europea si è resa necessaria per il gran numero di armi "trasformate" all'interno del territorio comunitario. Con questa definizione, la direttiva intende quel tipo di armi per le quali non è prevista l'offesa al momento della fabbricazione – come ad esempio armi di segnalazione o acustiche – ma che facilmente possono essere riconvertite in armi vere e proprie per commettere reati. A tal proposito si legge, al comma 34:

> *Alcune armi da fuoco semiautomatiche possono essere facilmente trasformate in armi da fuoco automatiche e comportare quindi una minaccia per la sicurezza. Anche in assenza di tale trasformazione, determinate armi da fuoco semiautomatiche potrebbero essere molto pericolose quando abbiano una capacità elevata per quanto riguarda il numero di colpi. Di conseguenza, dovrebbe essere proibito l'uso civile delle armi da fuoco semiautomatiche*[7].

[7] Direttiva UE 2021/555 del Parlamento Europeo e del Consiglio, relativa al controllo dell'acquisizione e della detenzione di armi, p.4.

Vedremo in futuro come questa direttiva, che entrerà in vigore ufficialmente il 31 dicembre di quest'anno, verrà recepita all'interno degli Stati membri per quel che riguarda la produzione, il commercio e la vendita di armi semiautomatiche ad uso civile. Per il momento ci sembra che comunque l'aggiornamento della direttiva costituisca un primo passo verso una rielaborazione comune delle tipologie di armi e del loro commercio, interno e internazionale. Per il sistema italiano, infatti, sono proprio le armi semiautomatiche a rappresentare la categoria principale delle armi leggere ad uso civile.

1.2 Le armi leggere nel sistema legislativo italiano

Se sul piano internazionale sia il Documento dell'ONU sia le direttive dell'Unione Europea forniscono delle prime definizioni sul concetto di armi leggere o ad uso civile, in Italia, la materia si complica. Non esiste, infatti, una definizione precisa ed esaustiva su cosa si intenda con queste definizioni nel nostro paese, che invece su questa materia rimane ancora legato ad una legislazione piuttosto obsoleta. Per trovare delle indicazioni sulle armi piccole e leggere all'interno del nostro sistema legislativo, infatti, bisogna ricorrere all'analisi e alla lettura di alcune leggi relative alle diverse tipologie di armi, che ci forniscono delle indicazioni circa la loro classificazione, il commercio e più in generale a tutte le altre questioni legate al loro utilizzo.

La legge più importante per ciò che riguarda le armi nel nostro paese è senza dubbio la 185/90. Benché importantissima, questa norma è però relativa esclusivamente al commercio di armi da guerra e dei principali sistemi d'arma. Questa legge, da un lato fornisce una definizione chiara e precisa di cosa è un'arma da guerra e dall'altro obbliga il Presidente del Consiglio a relazionare presso il Parlamento sulla produzione e il commercio di questo genere di armi da e verso il nostro paese. Nel *corpus* legislativo del nostro paese, purtroppo, non è presente una legge "gemella" che funzioni in modo similare alla 185/90 per quello che riguarda le armi piccole e leggere. Questa mancanza è la prima causa di una difficoltà interpretativa su cosa invece si intende con queste definizioni nel nostro paese e, di riflesso, su come eventualmente regolamentarne il commercio internazionale.

Nonostante questo limite, la legge 185/90, può però iniziare a fornirci dei primi limiti di tipo legale entro i quali collocare le armi piccole e leggere in Italia. L'articolo 1, comma 11, opera un primo importante distinguo relativo alle tipologie di armi che sono escluse dalla normativa stessa e da tutti i limiti che essa impone nei confronti delle armi da guerra:

> *Sono escluse […] dalla disciplina della presente legge le armi sportive e da caccia e relative munizioni; le cartucce per uso industriale e gli artifizi luminosi e fumogeni; le armi e munizioni comuni da sparo di cui all'articolo 2 della legge 18 aprile 1975, n. 110, nonché le armi corte da sparo purché non automatiche; le riproduzioni di armi antiche e gli esplosivi diversi da quelli ad uso militare.*

All'articolo 2, le armi da guerra sono poi definite come:

> *Quei materiali che, per requisiti o caratteristiche, tecnico-costruttive e di progettazione, sono tali da considerarsi costruiti per un prevalente uso militare o di corpi armati o di polizia.*

Al comma successivo, le armi da guerra vengono esplicitate in una lunga lista di categorie diverse. Per la legge italiana, sono dunque armi da guerra:

a. armi nucleari, biologiche e chimiche;
b. armi da fuoco automatiche e relativo munizionamento;
c. armi ed armamento di medio e grosso calibro e relativo munizionamento;
d. bombe, torpedini, mine, razzi, missili e siluri;
e. carri e veicoli appositamente costruiti per uso militare;
f. navi e relativi equipaggiamenti appositamente costruiti per uso militare;
g. aeromobili ed elicotteri e relativi equipaggiamenti appositamente costruiti per uso militare;
h. polveri, esplosivi, propellenti;
i. sistemi o apparati elettronici, elettro-ottici e fotografici appositamente costruiti per uso militare;
j. materiali speciali blindati appositamente costruiti per uso militare;
k. materiali specifici per l'addestramento militare;
l. macchine, apparecchiature ed attrezzature costruite per la fabbricazione, il collaudo ed il controllo delle armi e delle munizioni;
m. equipaggiamenti speciali appositamente costruiti per uso militare.

Per la legislazione del nostro paese, dunque, le armi piccole e leggere non sono fanno parte degli strumenti classificati in questo elenco, e che come altro elemento costitutivo, non siano costruite direttamente per scopi militari o di polizia.

Come si è visto, l'articolo 1 della legge 185/90 rimanda all'articolo 2 della legge 110/75 per quel che riguarda quei sistemi d'arma non assimilabili agli strumenti da guerra. Per fare riferimento alle armi piccole e leggere bisogna dunque spostare il *focus* dello studio sulla seconda legge a titolo "Norme integrative della disciplina vigente per il controllo delle armi, delle munizioni e degli esplosivi". Questa legge, benché emessa diversi anni fa, è ancora la norma di riferimento per gli obiettivi che qui ci siamo posti e ci può garantire maggiori dettagli relativamente alla definizione di armi piccole, leggere e ad uso civile.

Passando quindi all'analisi di questa norma, all'articolo 1 della legge 110/75 viene fornita ancora una volta una definizione di armi da guerra, di tipo guerra e delle munizioni da guerra:

> *[S]ono armi da guerra le armi di ogni specie che, per la loro spiccata potenzialità di offesa, sono o possono essere destinate al moderno armamento delle truppe nazionali o estere per l'impiego bellico,*

> *nonché le bombe di qualsiasi tipo o parti di esse, gli aggressivi chimici, i congegni bellici micidiali di qualunque natura, le bottiglie o gli involucri esplosivi o incendiari. Sono armi tipo guerra quelle che […] possono utilizzare lo stesso munizionamento delle armi da guerra o sono predisposte al funzionamento automatico per l'esecuzione del tiro a raffica o presentano caratteristiche balistiche o di impiego comuni con le armi da guerra. Sono munizioni da guerra le cartucce e i relativi bossoli, i proiettili o parti di essi destinati al caricamento delle armi da guerra.*

È interessante come vengano inserite all'interno della norma armi "tipo guerra", cioè quelle non create esplicitamente per condurre azioni militari ma che possono essere considerate tali nel momento in cui siano rimodificate per l'utilizzo di munizionamenti da guerra. Come si vedrà, e come anticipato anche dalla normativa europea, questo è proprio uno dei motivi per cui condurre uno studio sulle armi leggere è oggi di fondamentale importanza. All'articolo 2 della legge, invece, si concorre a definire la loro controparte, ovvero le armi da sparo e le relative munizioni definite "comuni". Anche qui ne vengono elencate diverse tipologie:

a. i fucili anche semiautomatici con una o più canne ad anima liscia;
b. i fucili con due canne ad anima rigata, a caricamento successivo con azione manuale;
c. i fucili con due o tre canne miste, ad anime lisce o rigate, a caricamento successivo con azione manuale;
d. i fucili, le carabine ed i moschetti ad una canna ad anima rigata, anche se predisposti per il funzionamento semiautomatico;
e. i fucili e le carabine che impiegano munizioni a percussione anulare, purché non a funzionamento automatico;
f. le rivoltelle a rotazione;
g. le pistole a funzionamento semiautomatico;
h. le repliche di armi antiche ad avancarica di modelli anteriori al 1890.

Nei commi successivi, la definizione di armi comuni viene ancora ampliata, anche alla luce dei diversi aggiornamenti che sono stati apportati alla normativa nel corso del tempo:

> *Sono altresì armi comuni da sparo i fucili e le carabine che […] presentino specifiche caratteristiche per l'effettivo impiego per uso di caccia o sportivo, abbiano limitato volume di fuoco e siano destinate ad utilizzare munizioni di tipo diverso da quelle militari.*
>
> *Sono infine considerate armi comuni da sparo quelle denominate "da bersaglio da sala", o ad emissione di gas, nonché le armi ad aria compressa o gas compresso, sia lunghe sia corte i cui proiettili erogano un'energia cinetica superiore a 7,5 joule, e gli strumenti lanciarazzi, salvo che si tratti di armi destinate alla pesca ovvero di armi e*

> *strumenti per i quali … [si] escluda in relazione alle rispettive caratteristiche, l'attitudine a recare offesa alla persona. […] Gli strumenti che erogano una energia cinetica superiore a 7,5 joule possono essere utilizzati esclusivamente per attività agonistica.*

Per la legge italiana, dunque, le armi comuni sono tutte quelle armi che non siano automatiche, che non utilizzino munizioni di tipo militare e che vengano utilizzate in generale per attività civili, come lo sport, ricerche scientifiche e di soccorso e più in generale per ogni atto non destinato ad offendere. Inoltre, è necessario sottolineare che, come avvenuto anche nel Documento ONU, le munizioni sono state inserite a pieno titolo nel gruppo delle armi comuni. Nel comma 4 dell'articolo 2, la norma stringe le proprie maglie su tutte le tipologie e le varianti di munizioni:

> *Le munizioni a palla destinate alle armi da sparo comuni non possono comunque essere costituite con pallottole a nucleo perforante, traccianti, incendiarie, a carica esplosiva, auto propellenti, né possono essere tali da emettere sostanze stupefacenti, tossiche o corrosive, eccettuate le cartucce che lanciano sostanze e strumenti narcotizzanti destinate a fini scientifici e di zoofilia per le quali venga rilasciata apposita licenza del questore. Le disposizioni […] relative alla detenzione ed al porto delle armi non si applicano nei riguardi degli strumenti lanciarazzi e delle relative munizioni quando […] sono comunque detenuti o portati per essere utilizzati come strumenti di segnalazione per soccorso, salvataggio o attività di protezione civile.*

Aldilà degli articoli 1 e 2, la legge comunque non opera un'esatta definizione di armi piccole e leggere come invece si è visto avvenire a livello comunitario. Senza dubbio l'aggiornamento o l'emanazione di una nuova legge su questa categoria di armi dovrebbe prendere in considerazione le terminologie e le categorizzazioni ormai consolidatesi a livello globale per uniformarsi sia al sistema internazionale sia a quello comunitario europeo. In ogni caso, come si è visto, questa norma ci può ancora fornire delle importanti definizioni per poter condurre un'operazione di analisi di questa tipologia di armamento.

Di armi private si occupa anche il Testo unico delle leggi di pubblica sicurezza (TULPS) del 1931, in particolar modo all'interno del titolo II, capo IV. La norma, sebbene a più riprese modificata sia dalla legge 110/75 sia dalla 185/90, rimane ancora il testo legislativo di riferimento per quel che concerne il possesso e l'ottenimento delle necessarie autorizzazioni per il possesso privato di armi, che dal testo vengono definite come "armi proprie". All'art.28 viene esplicitata una prima divisione tra armi da guerra e "armi comuni da sparo". È infatti vietato possedere armi da guerra e di esercitare commercio di armamenti diversi dalle armi comuni da sparo senza una licenza. Come si vede, la dicitura di armi comuni da sparo per intendere le armi leggere nel nostro paese trova le sue radici in un testo ben precedente alla scrittura del Documento ONU del 1997.

A proposito di armi personali, nel nostro paese il rilascio di licenze per armi da fuoco ad uso personale ha registrato un leggerissimo aumento tra il 2019 e il 2020. A fronte di una riduzione di licenze rilasciate ad uso caccia (-3,3% con una riduzione assoluta di 22.491 licenze), quelle per attività sportiva ("uso tiro a volo") sono invece aumentate (+6,2%, con un aumento totale di 34.061 licenze rilasciate). Per quanto riguarda le armi di difesa personale, le licenze rilasciate per armi a canna lunga hanno registrato una diminuzione consistente (-41,3%, con una riduzione di -149 licenze), mentre per quelle a canna corta, le licenze rilasciate nel corso dell'anno sono sostanzialmente rimaste stabili (+0,1% con un aumento di sole 19 nuove licenze). Il totale complessivo di licenze in circolo per questi usi nel 2020 ammonta a 1.247.393[8].

Un'ulteriore strada che ancora può essere percorsa per cercare di avere un quadro più chiaro in materia, e affinché lo studio sul commercio di questi sistemi d'arma sia il più corretto possibile, è quello di fare riferimento ai codici Ateco-ISTAT relativi alla fabbricazione e produzione di armi e munizioni. Come riportato nella descrizione ufficiale, infatti, all'interno del codice 25.40 sono comprese le istanze di fabbricazione di:

a. Armi pesanti (artiglieria, armamenti semoventi, lanciarazzi, lancia siluri, mitragliatori pesanti);
b. Armi leggere (pistole, fucili, mitragliatori leggeri);
c. Armi ad aria compressa o a gas;
d. Munizioni da guerra;
e. Armi da fuoco da caccia, sportive e per la difesa personale e relative munizioni;
f. Ordigni esplosivi come bombe, missili, mine e siluri[9].

Questo elenco esercita un'ulteriore divisione delle diverse fattispecie di armi elencate dalle norme del nostro paese, aiutandoci anche ad operare una più chiara divisione tra armi pesanti ed armi leggere. Si nota, infatti, che all'interno degli elenchi ufficiali relativi alla produzione di sistemi d'arma, sono presenti sia le diciture di armi e munizione ad uso militare, sia quelle leggere che, ancora, quelle per la difesa personale o sportive.

Con tali premesse si comprende dunque l'utilità di nuova legge italiana sulle armi piccole e leggere. Le ambiguità di definizione, unitamente ai buchi legislativi che da esse

[8] Compendio annuale della Polizia di Stato 2020, disponibile al link: https://poliziamoderna.poliziadistato.it/statics/35/compendio-dati-2020.pdf

[9] Dalla classe 25.40 e quindi non relative alla fabbricazione di armi e munizioni *tout court* sono invece escluse, come riportato ufficialmente *"la fabbricazione di capsule di percussione, detonatori o razzi di segnalazione (20.51); la fabbricazione di sciabole, spade, baionette eccetera (25.71); la fabbricazione di veicoli blindati per trasporto di denaro o valori (29.10); la fabbricazione di veicoli spaziali (30.30); la fabbricazione di missili balistici (30.30); la fabbricazione di carri armati ed altri veicoli da combattimento (30.40)".* Questa precisazione ci indica che per il sistema italiano le armi e i sistemi d'arma sono numerose e vanno ben oltre le categorie elencate al solo codice 25.40.

ne derivano, comportano un'impellente necessità di aggiornare la normativa relativa alle armi piccole e leggere affinché si possano evitare espedienti ed esportare questo materiale verso situazioni per le quali le leggi nazionali ed internazionali lo vieterebbero. Diversi aggiornamenti sono stati apportati alla legge nel corso del tempo, e ciononostante un adeguamento della normativa sembrerebbe ancora necessario, poiché in questa legge rimangono ampi margini di manovra per i produttori italiani circa il commercio e l'esportazione dei propri materiali anche verso situazioni particolarmente critiche. L'ultimo tentativo di modifica della 110/1975 è avvenuto nel 2019 da parte di alcuni esponenti dello schieramento politico della Lega, mozione poi ritirata e abbandonata dagli stessi proponenti, dopo il varo della legge sulla legittima difesa. Tale proposta di modifica della legge intendeva aumentare il limite sopra il quale è necessario il porto d'armi, passando da 7.5 joule a 15 joule, al fine di velocizzare il processo di acquisto di un'arma per i privati cittadini.

2. L'importanza del commercio globale di armi leggere

Dato questo primo quadro teorico, è ora possibile passare all'analisi del commercio globale di armi leggere. Tramite i dati forniti dagli Stati esportatori, infatti, è possibile compiere degli studi e delle analisi sul fenomeno, fermo restando che esiste comunque ancora una fortissima riluttanza, da parte di molti Stati, a fornire dei dati completi sulla questione. Per quel che riguarda la sua parte legale, ovvero l'unica che è possibile analizzare con dati empirici, il mercato intero di *small arms* e *light weapons* genera proventi per circa 8,5 miliardi di dollari all'anno[10]. Dall'altro lato, secondo alcuni studi, il commercio illegale di armi leggere genererebbe tra i 125 e 236 milioni di euro all'anno[11]. È plausibile quindi auspicare che il giro di denaro globale risultante dal commercio di armi leggere, sommando sia la sua parte legale sia quella illegale, ammonti ad una cifra ben maggiore rispetto a quella fornita dai dati a nostra disposizione[12].

Rispetto alle armi pesanti e da guerra, all'interno del dibattito pubblico le armi leggere passano spesso in secondo piano, nonostante, come si è avuto modo di vedere, il fenomeno del commercio di queste ultime sia ormai riconosciuto a livello globale come una delle concause di instabilità sociale e politica perdurante in determinati contesti. Queste ultime sono state infatti le vere protagoniste nei conflitti contemporanei con una incidenza sulla mortalità elevatissima, in particolar modo tra i civili, vittime degli eventi

[10] http://www.smallarmssurvey.org/weapons-and-markets.html
[11] https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_13_916
[12] Sul commercio illecito di armi piccole e leggere si rimanda alla lettura del rapporto di ricerca a cura di Archivio Disarmo condotto con il contributo del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale - Unità di Analisi, Programmazione, Statistica e Documentazione storica: Il traffico illecito di armi piccole e leggere nel Mediterraneo allargato. IRIAD REVIEW. Studi sulla pace e sui conflitti., Marzo 2019. Disponibile al link: https://www.archiviodisarmo.it/view/c5jJGoKEsFYVMPGie9Vu_unYo88_tn6BnS9qohiQ8NM/03-19.pdf

di guerra e delle lentezze di risoluzione dei conflitti, allungati a dismisura proprio dalla presenza di grandi quantità di armi leggere.

Esistono diverse motivazioni che aiutano a spiegare questa grande proliferazione di armi leggere nel mondo. Questi tipi di armi posseggono infatti dei vantaggi indiscutibili che giustificano la loro presenza, in particolar modo in mano a gruppi insurrezionali, terroristici, ribelli e numerosi altri tipi di attori non statali perlopiù impegnati in attività illegali. Già nel sopracitato Documento ONU del 1997 venivano riportate alcune delle motivazioni che cercavano di spiegare proprio la elevatissima diffusione di armi leggere in mano a gruppi paramilitari non statali. Le principali individuate dal Documento sono:

1. Lo scarso bisogno di queste armi di ricevere manutenzione, cosa che le rende particolarmente adatte per azioni di guerriglia molto prolungate;
2. La semplicità con cui queste possono essere nascoste e camuffate. Questo elemento aiuta sia il traffico e il trasferimento anche verso contesti per le quali sarebbe vietata l'esportazione, sia la condotta di azioni sotto copertura;
3. La minore complessità di fabbrica e il relativo minor costo – in particolare se si tratta di armi usate o fabbricate in grandi quantità – rendono le armi leggere facilmente acquistabili anche da attori non statali e non sovvenzionati da potenze esterne;
4. La presenza di arsenali di armi abbandonate da potenze occupanti o da Stati che non riescono più ad avere il controllo del territorio locale;
5. Una mancanza di standard condivisi per quel che riguarda la vendita e la produzione di queste armi[13].

Quest'ultimo punto in particolare dimostra come il traffico commerciale di armi leggere, tanto quello legale quanto quello illegale, fosse già individuato nel Documento del 1997 come causa di un aumento della morte di civili e di sofferenza generale, in particolare nelle fasce più deboli della società, come donne e bambini. Al tempo della scrittura del Documento erano ben chiare sia la portata che queste armi avevano all'interno dei conflitti sia i limiti posti dall'inesistenza di una regolamentazione comune sul traffico di armi.

Come si è notato anche più su, anche dall'Unione Europea sono recentemente arrivati dei segnali di riconoscimento della pericolosità e della gravità che il commercio di armi leggere provoca a livello globale. All'interno della Direttiva del 2020, viene individuato un ulteriore elemento proprio delle armi leggere che le rende degli strumenti particolarmente utili per attività illecite, ovvero quello di poter essere facilmente trasformate a partire da armi fabbricate per altri scopi. In un'ottica di uniformazione dell'intera zona europea per un'identificazione precisa delle armi, già una Direttiva del 2008 prescriveva l'obbligo di segnalare le armi fabbricate sul suolo europeo e destinate ad uso civile tramite codici identificativi alfanumerici riportati sulle armi e sulle munizioni, in modo da risalire facilmente al paese e alla fabbrica di produzione.

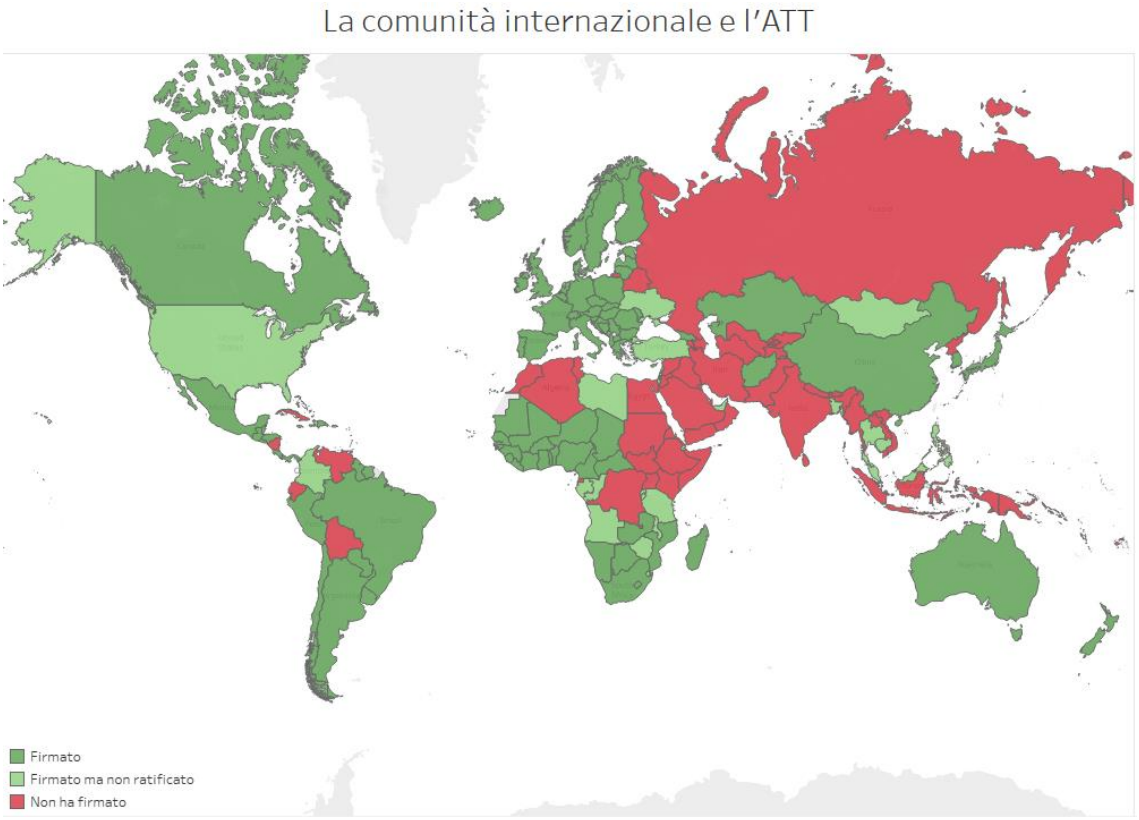
[13] Assemblea Generale ONU. (1997, Agosto 27). Documento A/52/298., pp.12-13.

Questo ha senz'altro reso più semplice l'identificazione della provenienza di armi e di munizioni in situazioni di conflitto, come il già citato caso dei proiettili italiani in Myanmar ha dimostrato, e pur tuttavia non è stato abbastanza per impedire il commercio illecito di armi leggere. Ancora una volta, dunque, appare importante ribadire l'importanza per il nostro paese di una legge che governi e regoli il traffico di armi piccole e leggere, che permetta una semplice identificazione di tutti i percorsi commerciali che prendono questi strumenti, dalla fabbrica all'utilizzatore finale.

Negli ultimi anni, comunque, dei passi avanti sono stati effettivamente fatti verso una regolamentazione comune del commercio di armi leggere a livello internazionale. Nel corso degli anni 2000 sia l'Assemblea Generale sia il Consiglio di Sicurezza hanno emesso una serie di risoluzioni per raggiungere questo scopo a livello globale. Il risultato più importante di questa rinnovata attenzione da parte delle Nazioni Unite è stata l'entrata in vigore, il 24 dicembre 2014, dell'*Arms Trade Treaty* (ATT). All'articolo 1, è specificato che l'obiettivo di tale trattato è quello di "stabilire un alto standard internazionale per la regolamentazione, o il miglioramento della regolamentazione sul commercio internazionale di armi convenzionali" e "prevenire e sradicare il commercio illecito di armi". Lo stesso articolo, specifica che tra gli scopi ci sono quelli di "contribuire alla pace, sicurezza e stabilità, regionali ed internazionale", e di "ridurre la sofferenza umana"[14]. L'ATT è al momento firmato da 110 Stati, dei quali 31 però non lo hanno ancora ratificato (*Mappa 1).*

*A*ttualmente, l'organo dell'ONU che vigila sul commercio di armi leggere è l'UNODA (*United Nations Office for Disarmament Affairs*), nato nel 2007 dall'originale Centro per gli Affari del Disarmo, che si batte proprio perché venga raggiunto il disarmo generale degli Stati membri anche tramite la smobilitazione di gruppi non statali armati e supporto nel difficile processo di reintegrazione di questi all'interno della società civile[15].

[14] Nazioni Unite. (2014, Dicembre 24). The Arms Trade Treaty, Art. 1.
[15] https://www.un.org/disarmament/about/



Mappa 1. Elaborazione grafica a cura di Archivio Disarmo

3. Il ruolo dell'Italia nelle esportazioni di armi leggere

All'interno del ricchissimo mercato globale di esportazione di armi leggere, l'Italia gioca un ruolo di primissimo piano sulla scena internazionale. Il nostro paese è infatti tra i maggiori esportatori di armi leggere, tanto da essere stato il secondo produttore mondiale nel 2015, ultima data per i quali esistono dei dati disponibili (Leoni, 2017). Tuttavia, come si è più volte ribadito, non esiste nel nostro paese una normativa relativa al commercio di armi leggere che imponga dei precisi confini o dei limiti legislativi di export per le aziende italiane. La legge 185/90 ad esempio, vieta l'esportazione di armi da guerra verso paesi in situazioni di conflitto o vero i quali vigano embarghi internazionali. La stessa legge, escludendo di fatto dalle proprie norme le armi leggere, lascia le maglie più larghe per quel che concerne il commercio e il trasporto nei confronti di quelle fattispecie vietate proprio dalla norma per le armi da guerra (Donati, 1996). Ciò è dovuto anche al fatto che le norme che disciplinano le armi leggere, o ad uso comune, fanno ancora riferimento a testi di legge di decine di anni fa e non sono stati aggiornati per conformarsi totalmente alle nuove disposizioni internazionali.

Per affrontare lo studio del commercio di armi leggere italiano, si seguirà qui la tradizionale divisione operata dall'Archivio Disarmo per la conduzione di questo studio nel corso degli anni che prevede la divisione delle categorie di armi leggere in tre gruppi

principali: (i) pistole e fucili[16], (ii) munizioni[17] ed (iii) esplosivi[18]. Per l'ottenimento dei dati dell'esportazioni delle categorie ci si servirà dei codici Istat con i quali sono classificate le diverse tipologie di armi all'interno dei tre gruppi per incrociarli con i relativi dati delle vendite per l'anno 2020, consultabili presso l'apposito motore di ricerca online[19]. Il risultato così ottenuto ci permetterà di osservare da vicino sia quanto generi il mercato italiano di armi leggere in totale, sia qual è l'insieme di armi leggere che genera più proventi per il mercato italiano e infine quali sono le principali regioni e paesi importatori di materiale italiano.

Nel 2020, il commercio italiano di armi leggere ha generato proventi per un totale di 534.606.581€. Prendendo in considerazione e comparando i totali dei tre diversi gruppi (*Figura* 1), si nota che l'insieme più redditizio, che rappresenta da solo più dei tre quarti dei guadagni annuali, è quello di "pistole e fucili" con un giro di guadagni per più di 400 milioni di euro. Questo è sicuramente il gruppo che contiene più elementi al suo interno, anche se, come si vedrà, sono soprattutto poche e specifiche categorie che generano la maggior parte dei guadagni.

[16] L'insieme pistole e fucili comprende le seguenti 9 categorie Istat e relativi codici: rivoltelle e pistole (escluse pistole e rivoltelle per il tiro a salve, pistole a chiodo per mattatoi, pistole a molla, ad aria compressa o a gas, sfollagente, pistole e mitragliatrici da guerra, codice 9302); armi da fuoco caricabili soltanto dalla canna (codice 93031000); fucili e carabine da caccia o da tiro sportivo con almeno una canna liscia (escluse armi da fuoco caricabili soltanto dalla canna, fucili, carabine e pistole a molla, ad aria compressa o a gas, sfollagente, codice 930320); fucili e carabine da caccia o da tiro sportivo, diversi da quelli delle voci precedenti (codice 93033000); armi da fuoco e congegni simili che usano la deflagrazione della polvere (esclusi fucili e carabine da caccia o da tiro sportivo, pistole, rivoltelle, armi da guerra, codice 93039000); fucili, carabine e pistole a molla, ad aria compressa o a gas, sfollagente ed altre simili (codice 93040000); parti ed accessori di rivoltelle e pistole n.n.a.(codice 93051000); parti ed accessori di fucili e carabine della voce 9303 (codice 93052000); parti ed accessori degli oggetti delle voci 9303 o 9304, n.n.a. (ad esclusione di fucili e carabine della voce 9303, codice 93059900).

[17] Il gruppo munizioni comprende le seguenti 4 categorie Istat e relativi codici: cartucce per fucili o carabine a canna liscia (codice 93062100); parti di cartucce per fucili a canna liscia, pallini di piombo per carabine ad aria compressa e pistole (codice 93062900); cartucce e loro parti per fucili o carabine a canna rigata, per rivoltelle e pistole e cartucce per la rigatura o pistole a chiodi per mattatoi, e loro parti (codice 930630); munizioni e proiettili, diversi dalle cartucce, e loro parti, esclusi quelli da guerra (codice 93069090).

[18] La categoria esplosivi comprende i seguenti 3 elementi Istat e relativi codici: polveri propellenti (codice 36010000); esplosivi, preparati (esclusa polvere da sparo, codice 36020000); micce di sicurezza; cordoni detonanti; inneschi e capsule fulminanti, accenditori; detonatori elettrici (escluse spolette per granate e bossoli, anche con capsule, codice 360300).

[19] Il motore di ricerca è raggiungibile al sito https://www.coeweb.istat.it/default2.htm. La rilevazione dei dati sulle esportazioni è stata effettuata nei mesi di agosto e settembre 2021 e si riferiscono al periodo gennaio-dicembre 2020.

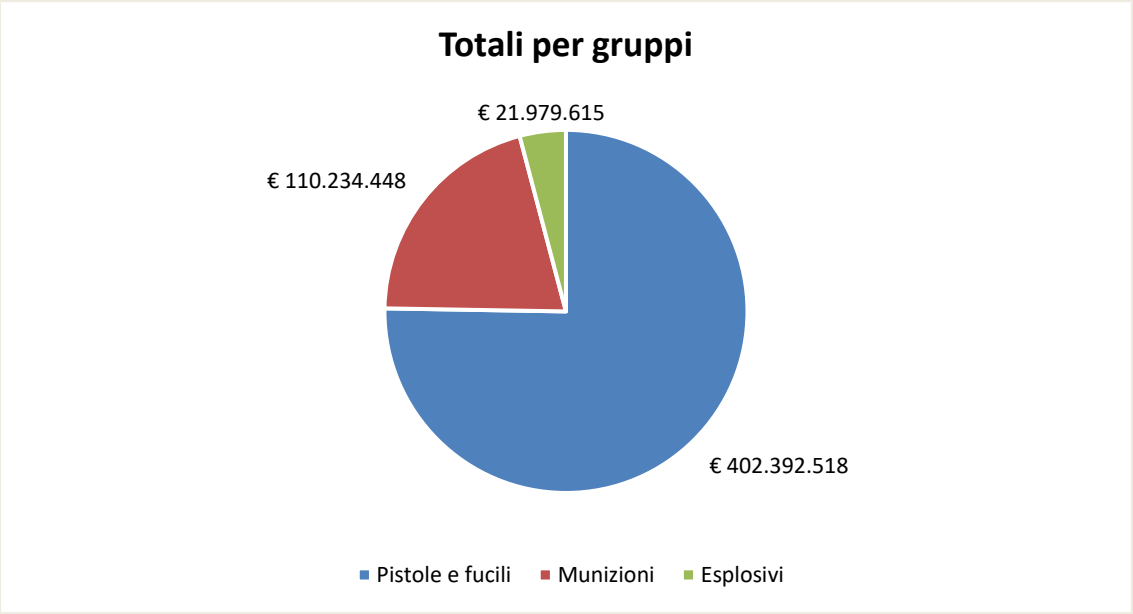


Fig. 1. Elaborazione grafica a cura di Archivio Disarmo

Segue poi il gruppo delle munizioni, che invece registra entrate per un totale di 110 milioni, mentre l'esportazione delle categorie degli esplosivi è quella che accumula le entrate minori con un totale guadagnato per l'anno 2020 di 29 milioni di euro.

Geograficamente (*Figure* 2 e 3), le principali destinazioni delle tre categorie di armi leggere italiane sono le Americhe (263.703.394€) e l'Europa (210.519.549€) che da sole rappresentano la quasi totalità delle importazioni. I restanti continenti rappresentano, invece, sempre delle percentuali minori per quel che riguarda l'acquisto di armi leggere: l'Asia spende 41 milioni di euro mentre Africa e Oceania si attestano entrambe intorno ai 9 milioni.

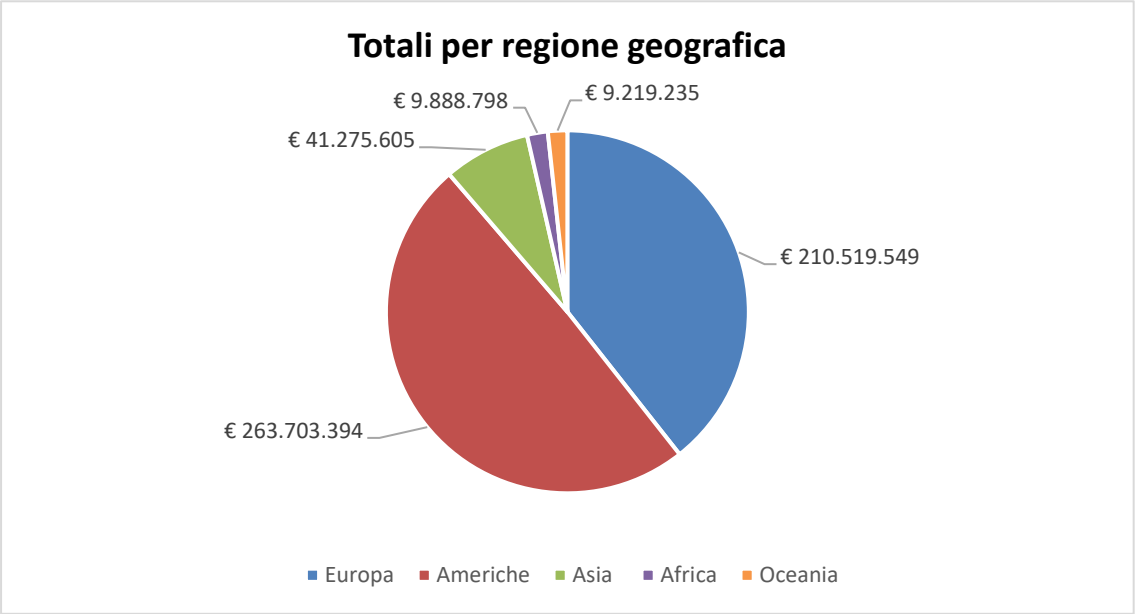


Fig. 2. Elaborazione grafica a cura di Archivio Disarmo

Le esportazioni nei confronti dei paesi americani sono divise tra America settentrionale e centro meridionale. La prima è quella che importa di più in assoluto (249.999.198€), data la presenza degli Stati Uniti che, come si vedrà in dettaglio tra poco, sono i primi importatori in assoluto di materiale italiano. Il resto delle importazioni americane è diretto principalmente verso Brasile (5.467.713€) e Messico (3.397.192€)[20]. Il continente europeo si divide invece tra gli Stati appartenenti all'Unione Europea, considerata a 27 membri post-Brexit, e quelli extraeuropei. Con un totale di generale di 140.601.994€, i paesi all'interno dell'Unione acquistano molto di più rispetto ai secondi che spendono, invece, circa la metà per l'acquisto di armi leggere italiane (69.917.555€). Le importazioni della regione asiatica sono per la maggior parte spinte dalla regione del Medio Oriente che ne rappresenta più della metà con importazione per un totale di 24.071.580€, con Turchia (15.058.927€) e Arabia Saudita (6.064.034€) tra i primi compratori. Altri compratori asiatici importanti sono il Giappone (4.612.009€), la Corea del Sud (1.728.897€), la Cina (1.401.687€) afferenti alla sub-regione dell'Asia Orientale. In Africa, il già relativamente basso numero di esportazioni è diretto nei confronti di pochi Stati, tra i più importanti la Tunisia (2.620.760€), il Sudafrica (2.959.721€) e il Marocco (1.743.227€). In Oceania, la spesa è catalizzata quasi interamente nei confronti dell'Australia, che importa materiale italiano per un totale di 5.831.284€.

[20] Sull'importantissimo giro commerciale e di utilizzo di armi leggere in Stati Uniti e Brasile si rimanda alla lettura di due ricerche a cura di Archivio Disarmo: Srour, M. & Scalfari, E., 2016. Gli Stati Uniti, l'Italia e le armi da fuoco. Archivio Disarmo - Sistema Informativo a Schede, Febbraio. Disponibile al link: https://www.archiviodisarmo.it/view/o2JT_XALVgmdCNLxpUSxfkcF96cnQoWRD4BY2ynBgIM/sis-febbraio-2016.pdf e Stefanini, R., 2006. Il Referendum brasiliano per la proibizione della vendita di armi da fuoco ai privati. Archivio Disarmo - Sistema Informativo a Schede, gennaio-febbraio. Disponibile al link: https://www.archiviodisarmo.it/view/x4lNoJKCSkwOSm1ZZzPtfHfruR2JW_a8ksLyYOE5bSw/2006-1-stefanini.pdf .

A livello assoluto, gli Stati Uniti rappresentano il principale partner commerciale italiano, primi importatori sia del gruppo di pistole e fucili, sia di quello delle munizioni. In Europa, invece, i principali importatori di armi leggere italiane sono la Francia, il Regno Unito, la Germania e la Spagna. Al di fuori degli Stati Uniti e degli Stati europei, i principali importatori sono invece rappresentati da Turchia, Arabia Saudita, Russia e Australia.

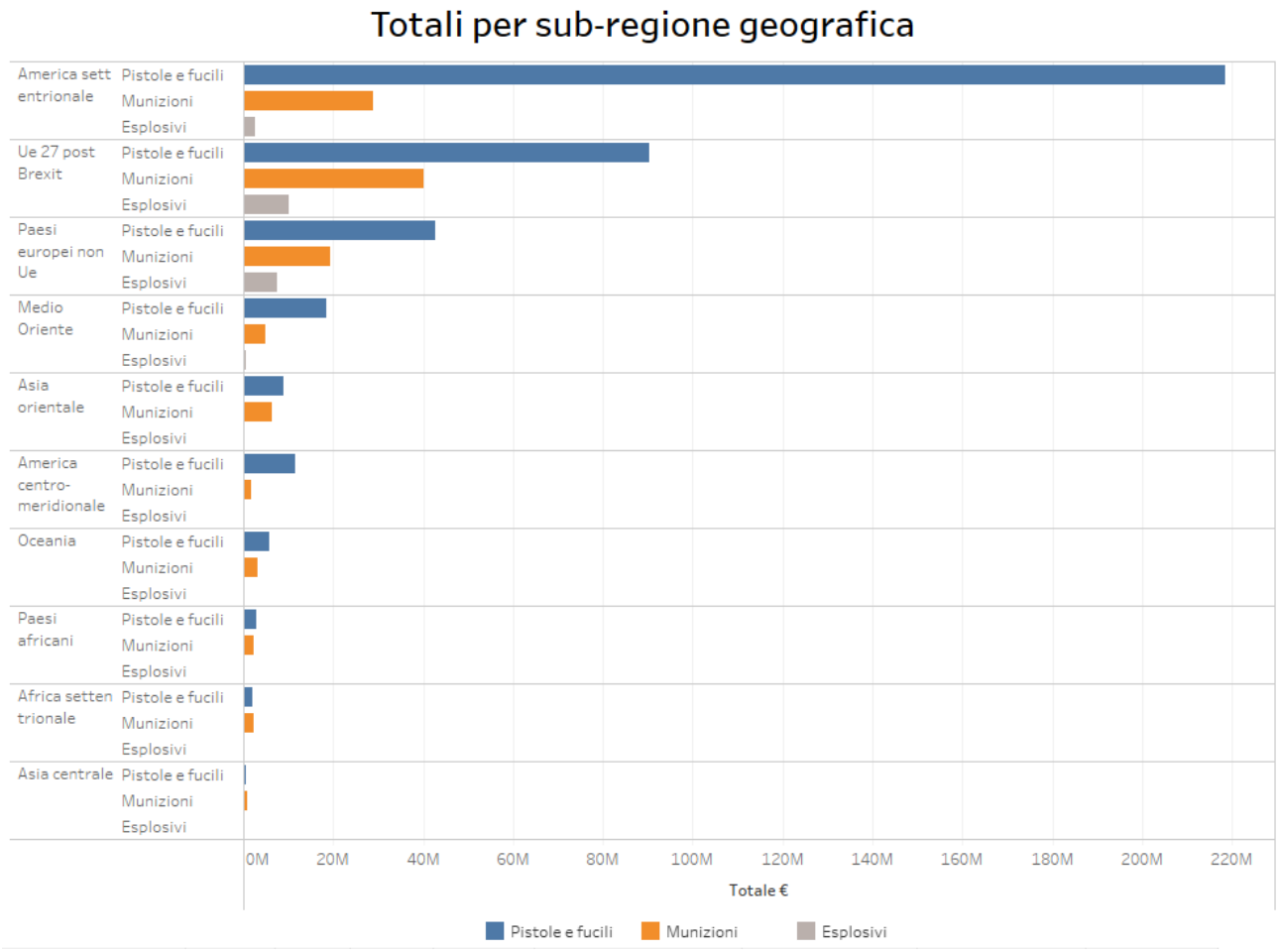


Fig. 3. Elaborazione grafica a cura di Archivio Disarmo

3.1 Pistole e fucili

Come si è visto, il gruppo che ha accumulato più guadagni è quello comprendente pistole e fucili. Il totale delle esportazioni accumulato nel solo 2020 da parte degli elementi in questo gruppo è di 402 milioni di euro. La categoria che ha realizzato più guadagni è quella di "fucili e carabine da caccia o da tiro sportivo con almeno una canna liscia" che rappresenta quasi la metà dell'intero monte delle esportazioni annuali (221.680.463€). Ai fucili da caccia e per attività sportive seguono "pistole e rivoltelle" (54.757.673€) e "accessori per pistole e rivoltelle" (45.658.069€). La categoria che invece ha totalizzato i minori proventi è quella di "Fucili, carabine e pistole a molla, ad

aria compressa o a gas, sfollagente ed altre armi" con poco più di un milione di euro di esportazioni.

A livello geografico, invece, come è possibile evincere dai dati (*Figura* 4), la regione che al mondo importa più materiale italiano sono le Americhe, trainate fortemente dagli Stati Uniti – che da soli importano armi leggere appartenenti alla categoria di pistole e fucili italiane per un valore di circa 210 milioni di euro. In seconda posizione si posiziona il continente europeo che invece importa pistole e fucili italiani per un valore complessivo di 133 milioni di euro, di cui 22 solo dalla Francia, prima importatrice del materiale italiano in Europa. Terza regione importatrice con poco più di 28 milioni di euro è l'Asia, i cui primi acquirenti sono la Turchia e l'Arabia Saudita, entrambe con importazioni pari a circa 6 milioni di euro. Chiudono l'Oceania e l'Africa, rispettivamente con un'importazione dal valore di circa 6 e 5 milioni. Le importazioni di questi ultimi continenti rientrano quasi esclusivamente in quelle delle prime tre categorie, in particolar modo "fucili da caccia o sportivi" e "pistole e rivoltelle".

Nelle tre categorie più proficue, le Americhe si confermano sempre come la prima regione importatrice. È da segnalare però che l'Europa supera le Americhe diventando primo importatore in alcune delle altre categorie minori per le quali le importazioni raggiungono anche picchi di 18 milioni di euro.

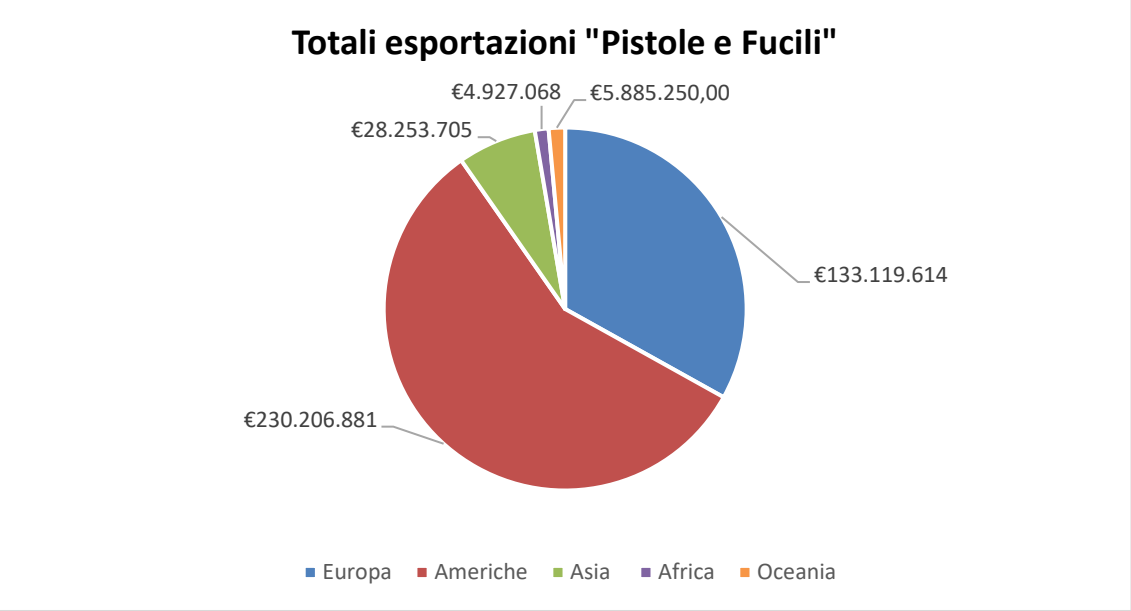


Fig. 4. Elaborazione grafica a cura di Archivio Disarmo

3.2 Munizioni

Nell'ambito delle munizioni invece il totale accumulato dalle diverse categorie del gruppo è di 110 milioni di euro. Come prevedibile visti i dati del gruppo di "pistole e

fucili", la categoria che ottiene il totale maggiore è quella di "Cartucce per fucili o carabine a canna liscia" che da sola guadagna più della metà dell'intero giro di esportazioni con un totale di 72 milioni di euro. Seguono poi "Parti di cartucce per fucili da caccia a canna liscia; pallini di piombo per carabine ad aria compressa e pistole" con introiti per 31 milioni e chiudono la lista "cartucce e loro parti per fucili o carabine a canna rigata, per rivoltelle e pistole e cartucce per la rigatura o pistole a chiodi per mattatoi, e loro parti" con esportazioni per un valore di circa 6 milioni di euro. Nell'anno 2020 non si registrano invece vendite per la categoria di "Munizioni e proiettili, diversi dalle cartucce, e loro parti, esclusi quelli da guerra".

A differenza delle pistole e fucili, il continente che importa più munizioni italiane è l'Europa (*Figura 5*), per più della metà delle vendite totali e un giro di quasi 60 milioni di euro. Secondo posto per le Americhe, che importano munizioni per più di 30 milioni, ancora una volta trainate dalla spesa dei soli Stati Uniti, che rimangono comunque il primo paese importatore in assoluto, con poco meno di 28 milioni di euro di importazioni. Seguono poi l'Asia con poco più di 12 milioni di euro, con la sola Turchia che importa munizioni per più di 4 milioni di euro, l'Africa con quasi 5 milioni e l'Oceania con 3.

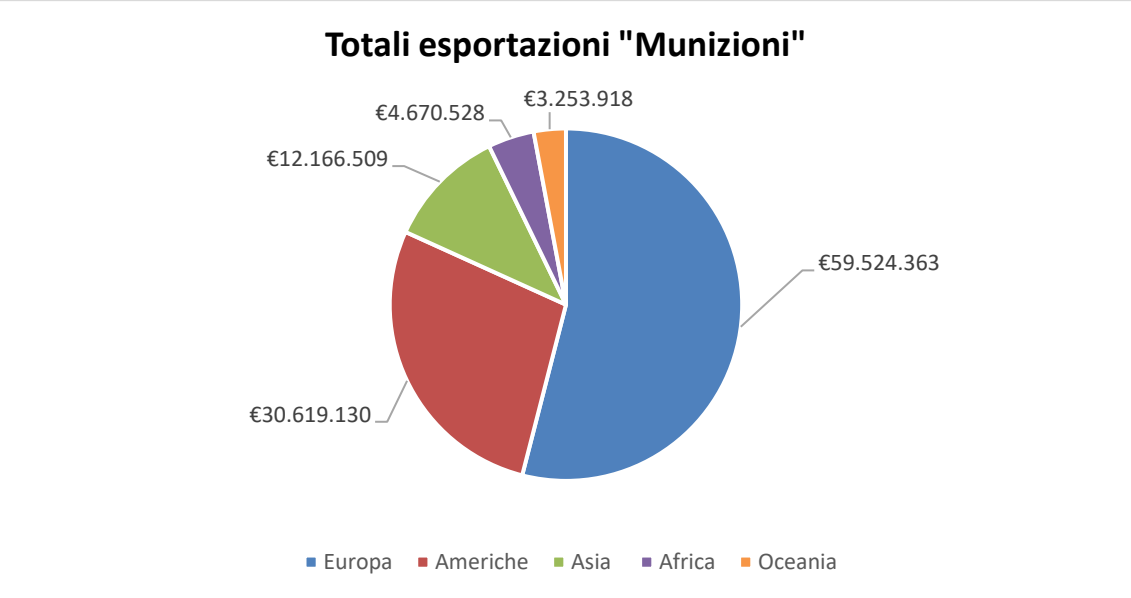


Fig. 5. Elaborazione grafica a cura di Archivio Disarmo

3.3 Esplosivi

Infine, il gruppo esplosivi è quello che genera il minor giro di introiti. Il totale sommato da tutte le categorie totalizza infatti esportazioni per poco meno di 22 milioni di euro. La categoria che genera più proventi è quella delle "Micce di sicurezza; cordoni detonanti; inneschi e capsule fulminanti, accenditori; detonatori elettrici (escluse

spolette per granate e bossoli, anche con capsule)" che da sola genera più della metà dell'intero gruppo con proventi per circa 13 milioni di euro. A questa categoria fanno seguito le "Polveri propellenti" con guadagni per poco meno di 8 milioni. Chiudono infine il gruppo gli "Esplosivi, preparati (esclusa polvere da sparo)" con un totale guadagnato di 737 mila euro per il 2020.

Anche per questo gruppo, come per il precedente, si conferma l'Europa come prima regione importatrice (*Figura* 6), con un totale di importazione di quasi 18 milioni di euro. Seguono le Americhe con circa 3 milioni di euro, ancora una volta quasi totalmente dagli USA, e gli altri tre continenti per i quali le importazioni di esplosivi italiani non superano il milione. È interessante notare come i primi tre importatori di materiale esplosivo italiano siano, nell'ordine, Francia (6.639,833€), Turchia (3.940,341€) e Russia (2.603,926€). Per questo gruppo, gli Stati Uniti (2.430,364€) rappresentano solo i quarti importatori, nonostante il fatto che, come si è visto, sono invece primi sia nell'importazione di pistole e fucili, sia di munizioni.

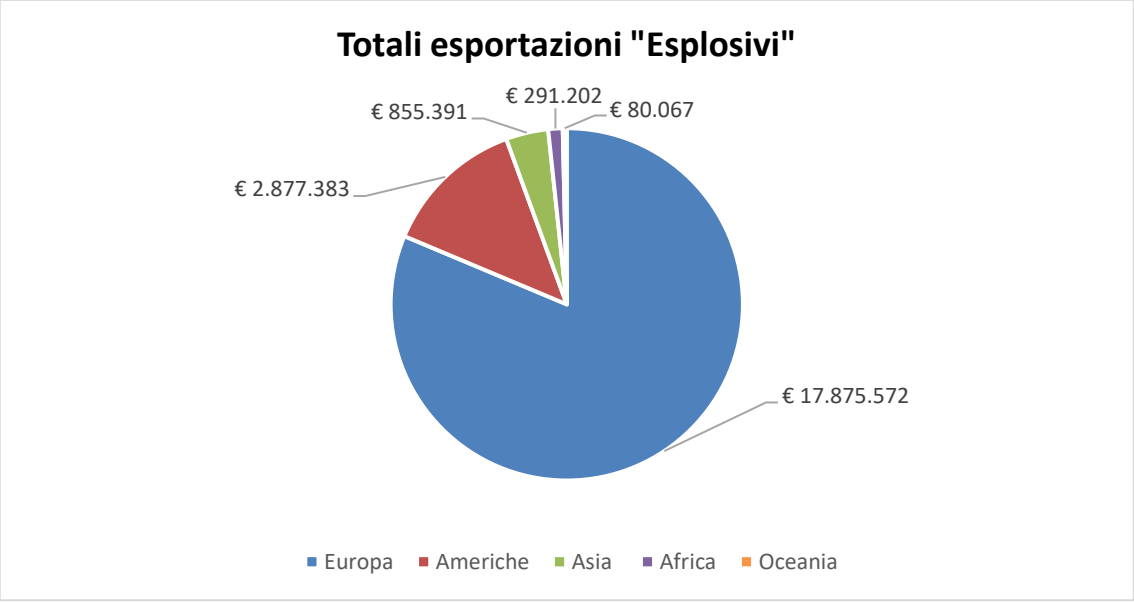


Fig. 6. Elaborazione grafica a cura di Archivio Disarmo

Conclusioni

L'importanza della questione delle armi piccole e leggere sul piano internazionale non deve indurre a credere che l'insicurezza causata dall'elevato numero di queste sia esclusiva di paesi in situazioni di crisi o di guerra. Infatti, si è già visto l'elevato numero di licenze rilasciate per le armi leggere presenti oggi nel nostro paese, e non sorprenderà dunque constatare come, solo in Italia, questo tipo di armi abbiano rappresentato nel quinquennio 2015-2019 un decimo degli omicidi volontari commessi nel nostro paese, tutti avvenuti con armi leggere legalmente detenute[21].

Entrando nel merito del commercio di armi piccole e leggere italiane, l'ultima rilevazione sul fenomeno condotta da Archivio Disarmo nel 2017 e relativo alle esportazioni dell'anno precedente aveva rilevato che il totale dei proventi generati dal commercio di armi piccole e leggere italiane era stato di 579.480.606€ (Leoni, 2017). Tale risultato era allora in linea con quello degli anni precedenti, per i quali il totale delle esportazioni si attestava sempre intorno ai 500 milioni di euro. La precedente edizione di questo studio condotto nel 2014 e relativo ai dati delle esportazioni per l'anno 2012, aveva rilevato un totale di guadagni per l'export di armi leggere per quell'anno pari a 496.721.620€ (Stella & Tedeschi, 2014).

Nonostante comunque una leggerissima flessione nei guadagni, probabilmente dovuta in parte al periodo di pandemia da Covid-19, durante la quale, si ricorda, le fabbriche italiane per la produzione di armi sono rimaste aperte, l'esportazione italiana del 2020 appare dunque perfettamente in linea con quella dell'ultimo decennio sia per quel che riguarda il totale accumulato, sia le fonti dirette del guadagno. Anche per quello che riguarda le proporzioni tra i tre insiemi, infatti, queste sembrano decisamente rispettate. Il gruppo di pistole e fucili rappresenta sempre la maggior fonte di guadagno per il nostro paese, seguito dal gruppo delle munizioni e poi da quello degli esplosivi.

Anche sul piano geografico, le Americhe si confermano i primi importatori della maggior parte della produzione di armi leggere del nostro paese, spinte in particolar modo dalle importazioni degli Stati Uniti. Segue il continente europeo, che mantiene la propria posizione come seconda regione di importazione di armi leggere italiane. Gli acquirenti principali europei – Francia, Regno Unito e Germania – mantengono lo stesso livello di importazione di diversi anni fa. La presenza del Regno Unito tra i primi paesi importatori dimostra che la Brexit non ha avuto ancora un effetto sulle esportazioni di armi piccole e leggere. Tuttavia è ancora presto per poter valutare l'impatto che l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea possa aver avuto sul commercio e la questione dovrà essere studiata più approfonditamente nei prossimi anni. L'Asia si riconferma il terzo continente per esportazioni, che, pur non raggiungendo i livelli dei primi due mercati, mantiene un discreto giro di importazione di armi piccole e leggere italiane. Africa e Oceania, infine, si confermano invece i continenti verso i quali le armi leggere

[21] https://ilmanifesto.it/armi-troppe-licenze-pochi-controlli/?fbclid=IwAR2gz3eE1Lm9hF7Mhgth55fzIYbZQkPwG4cnUll7R82YrV2IDKVEXc-EJ2g

italiane godono di minor mercato a livello globale, almeno per quel che riguarda il commercio legale.

In definitiva, le esportazioni di armi leggere italiane si mantengono stabili, seguendo un generale trend di crescita dell'ultimo decennio. Questo significa che, indipendentemente dai governi e dalle congiunture internazionali, il mercato di armi leggere italiane gode di un alto livello di fiducia a livello internazionale. Il nostro paese appare comunque sempre strettamente legato al cosiddetto "mondo occidentale" – Stati Uniti ed Europa – per le proprie esportazioni, anche se, come si è visto, intrattiene importanti scambi commerciali anche con paesi di altre aree geografiche fra i quali Russia, Turchia e alcuni paesi del Golfo.

Bibliografia

Calchi Novati, G., 2001. I conflitti etnici e le armi leggere. *Archivio Disarmo - Sistema Informativo a Schede*, Gennaio.

Donati, M., 1996. La legge 185/90 e le armi leggere. *Archivio Disarmo - Sistema Informativo a Schede* , Aprile.

Ianni, A. & Pasquarelli, M. C., 2016. Le esportazioni di armi dall'UE nel 2014 e dall'Italia nel 2015. *Archivio Disarmo - Sistema Informativo a Schede*, Luglio.

Istituto di Ricerche Internazionali Archivio Disarmo, 2019. Il traffico illecito di armi piccole e leggere nel Mediterraneo allargato. *IRIAD REVIEW. Studi sulla pace e sui conflitti.*, Marzo.

Jenzen-Jones, N. & Schroeder, M., 2018. *An Introductory Guide to the Identification of Small Arms, Light Weapons, and Associated Ammunition.* Geneva: Small Arms Survey.

Lamanna, A., 2015. Armi leggere, guerre pesanti. Rapporto 2015. *Archivio Disarmo - Sistema Informativo a Schede*, Aprile.

Leoni, V., 2017. Armi leggere, guerre pesanti. Rapporto 2017. *Archivio Disarmo - Sistema Informativo a Schede*, Agosto, pp. 1-28.

Nazioni Unite, 2014. *The Arms Trade Treaty.* s.l.:s.n.

Rainelli, S., 2012. Le armi leggere nel mondo. *Archivio Disarmo - Sistema Informativo a Schede*, Gennaio.

Simoncelli, M., 2001. *Armi leggere e guerre pesanti. Il ruolo dell'Italia nella produzione e nel commercio internazionale.* s.l.:Edizioni Rubbettino.

Srour, M. & Scalfari, E., 2016. Gli Stati Uniti, l'Italia e le armi da fuoco. *Archivio Disarmo - Sistema Informativo a Schede*, Febbraio.

Stefanini, R., 2006. Il Referendum brasiliano per la proibizione della vendita di armi da fuoco ai privati. *Archivio Disarmo - Sistema Informativo a Schede*, Gennaio-Febbraio.

Stella, M. & Tedeschi, V., 2014. Speciale Export Armi 2014. *Archivio Disarmo - Sistema Informativo a Schede*, Dicembre.

Varisco, A. E., 2008. Le armi leggere e di piccolo calibro: commercio mondiale e traffici illeciti. *Archivio Disarmo - Sistema Informativo a Schede*, Maggio.

Appendice A – Export italiano armi piccole e leggere 2020
Totali Aree Regionali (Euro)

Aree regionali[22]	Pistole e fucili	Munizioni	Esplosivi
Africa	4.927.068	4.670.528	291.202
Africa settentrionale	2.097.584	2.248.559	81.794
Altri paesi africani	2.829.484	2.421.969	209.408
Americhe	230.206.881	30.619.130	2.877.383
America centro-meridionale	11.632.946	1.820.711	250.539
America settentrionale	218.573.935	28.798.419	2.626.844
APEC	248.124.814	41.927.687	5.608.574
Area del Mediterraneo	16.792.323	7.814.168	4.324.858
ASEAN	5.817.573	1.470.402	158.441
Asia	28.253.705	12.166.509	855.391
Asia centrale	643.496	888.435	17.981
Asia orientale	9.062.799	6.302.356	288.958
BRICS	18.943.573	4.331.328	3.142.232
CEFTA	1.819.046	1.173.618	508.949
COMESA	108.960	221.422	15.688
Comunità Andina	575.939	640.135	1.200
EDA	4.119.028	1.968.666	166.047
EFTA	5.329.478	1.798.788	63.236
Europa	133.119.614	59.524.363	17.875.572
Unione europea 28	105.789.774	48.854.993	10.648.085
Unione europea 27 post Brexit	90.282.042	40.088.723	10.231.229
Paesi europei non Ue	42.837.572	19.435.640	7.644.343
Medio Oriente	18.547.410	4.975.718	548.452
MERCOSUR	5.664.070	413.108	240.560

[22]APEC= Cooperazione Economica Asiatico-Pacifica; ASEAN= Associazione delle Nazioni del Sud-est asiatico; BRICS= Brasile Russia India Cina Sudafrica; CEFTA= Accordo centroeuropeo di libero scambio; COMESA= Mercato comune dell'Africa orientale e meridionale; EDA= Corea del Sud, Hong Kong, Malaysia, Singapore, Taiwan, Thailandia; EFTA= Associazione europea di libero scambio; MERCOSUR= Mercato Comune dell'America Meridionale; NAFTA= Accordo nordamericano per il libero scambio; NIEs= Nuove Economie Industriali (Corea del Sud, Taiwan, Singapore e Hong Kong); OPEC= Organizzazione dei Paesi esportatori di petrolio; SACU= Unione doganale dell'Africa meridionale

NAFTA	221.617.631	29.151.915	2.626.844
NIEs	960.498	1.183.757	21.012
Oceania e altri Territori	5.885.250	3.253.918	80.067
OPEC	11.563.525	4.555.885	99.029
SACU	2.492.540	310.665	205.844

Appendice B – Export italiano armi piccole e leggere 2020

Totali Paesi (Euro)

Paesi	Pistole e fucili	Munizioni	Esplosivi
Albania	159.004	-	-
Algeria	-	-	33.042
Andorra	7.987	2.246	3.391
Angola	-	-	-
Antigua e Barbuda	-	-	-
Arabia Saudita	6.064.034	2.646	3.075
Argentina	803.829	35.276	-
Armenia	17.764	-	-
Australia	3.531.890	2.232.393	67.001
Austria	3.450.750	1.399.444	17.210
Azerbaigian	-	91.161	-
Bahrein	-	-	-
Bangladesh	22.216	3.142	-
Belgio	3.883.576	3.415.065	155.292
Belize	-	-	
Bhutan	-	-	-
Bielorussia	2.740	-	-
Bolivia	-	-	-
Bosnia-Erzegovina	300.935	197.344	-
Botswana	21.010	-	-
Brasile	4.849.321	377.832	240.560
Bulgaria	1.083.470	390.133	900
Burkina Faso	-	-	-
Cambogia	141.080	-	-
Camerun	2.749	109.935	-
Canada	8.472.163	877.993	196.480
Cile	541.260	384.513	8.779
Cina	259.999	1.053.408	88.280
Cipro	1.562.881	1.183.828	94.177
Colombia	214.851	-	1.200

Corea del Sud	849.009	864.494	15.394
Costa Rica	43.019	-	-
Croazia	450.483	377.273	30.704
Curaçao	-	-	-
Danimarca	1.729.906	616.903	42.549
Ecuador	59.985	-	-
Egitto	-	-	15.688
El Salvador	-	-	-
Emirati Arabi Uniti	85.335	1.761.582	59.348
Estonia	277.945	237.758	8.250
Filippine	833.522	16.615	-
Finlandia	3.627.379	1.081.266	10.749
Francia	22.335.189	7.463.738	6.639.833
Georgia	39.193	-	-
Germania	16.425.229	6.013.398	396.654
Giamaica	-	-	-
Giappone	1.990.377	2.594.789	26.843
Gibuti	-	-	-
Giordania	816.332	19.930	-
Grecia	2.081.462	2.372.137	685.276
Groenlandia	-	-	-
Guatemala	1.631.417	-	-
Honduras	-	-	-
Hong Kong	6.280	14.074	-
India	303.535	315.004	3.622
Indonesia	1.655.219	663.113	7.788
Iraq	-	-	-
Irlanda	125.195	780.200	-
Islanda	366.030	51.749	-
Israele	2.663.309	396.085	4.750
Kazakhstan	91.993	264.173	-
Kenya	17.066	-	-
Kirghizistan	-	-	-
Kosovo	116.375	-	-

Kuwait	5.338.951	2.040.973	-
Lettonia	111.493	225.397	3.629
Libano	3.256.408	65.315	267.269
Libia	15.220	-	-
Lituania	195.393	154.641	154.175
Lussemburgo	87.817	-	-
Macedonia del Nord	278.438	-	-
Madagascar	23.000	-	-
Malaysia	254.767	596.649	59.410
Mali	-	62.984	-
Malta	267.879	420.455	74.184
Marocco	1.091.642	651.585	-
Messico	3.043.696	353.496	-
Mongolia	60.469	-	-
Montenegro	229.152	139.216	-
Mozambico	114.367	-	-
Namibia	-	28.318	-
Nepal	-	-	-
Norvegia	1.907.607	984.459	32.125
Nuova Caledonia	140.868	107.887	-
Nuova Zelanda	2.212.492	913.638	13.066
Oman	234.318	496.220	207.050
Paesi Bassi	1.008.070	625.173	1.219
Pakistan	30.345	3.169	-
Panama	-	-	-
Paraguay	-	-	-
Perù	301.103	640.135	-
Polonia	2.616.297	709.941	508.948
Portogallo	3.538.414	607.967	912
Qatar	31.766	101.806	6.960
Regno Unito	15.507.732	8.766.270	416.856
Repubblica ceca	5.186.739	1.001.685	805.114
Repubblica dominicana	-	-	-
Repubblica islamica dell'Iran	-	-	-

Repubblica moldova	360.575	222.417	-
Repubblica unita di Tanzania	54.200	-	-
Romania	7.905.869	273.029	-
Russia	11.059.188	2.302.737	2.603.926
Senegal	-	12.640	-
Serbia	374.567	614.641	508.949
Seychelles	4.837	-	-
Singapore	26.117	-	5.618
Slovacchia	403.119	312.641	84.239
Slovenia	826.559	125.781	43.646
Spagna	7.164.702	8.186.815	41.288
Sri Lanka	-	-	-
Stati Uniti	210.101.772	27.920.426	2.430.364
Sud Africa	2.471.530	282.347	205.844
Svezia	2.531.980	1.289.171	431.928
Svizzera	3.055.841	762.580	31.111
Taiwan	79.092	305.189	-
Thailandia	2.903.763	188.260	85.625
Togo	71.888	8.925	-
Trinidad e Tobago	133.545	-	-
Tunisia	990.722	1.596.974	33.064
Turchia	6.834.336	4.284.250	3.940.341
Turkmenistan	113.110	286.175	-
Ucraina	2.277.065	1.107.731	107.644
Ungheria	1.404.246	824.884	353
Uruguay	10.920	-	-
Uzbekistan	82.297	16.772	14.359
Vietnam	3.105	5.765	-
Zambia	48.837	221.422	-

Fonte: Coeweb Istat

Claudio Ciani

Un nuovo Medio Oriente? Dall'accordo segreto Sykes-Picot al progetto per un "Nuovo secolo americano"

(Mimesis, 2019, pp. 120, € 12)

Il Medio Oriente così come lo vediamo - e lo concepiamo immaginandolo - oggi ha origine con l'accordo segreto Sykes-Picot. Il piano venne siglato all'indomani della fine della Grande Guerra, quando Francia e Regno Unito si misero al tavolo delle trattative per spartirsi i territori dell'ormai sconfitto Impero Ottomano. Fu così che tutte le terre prima appartenenti alla Sublime Porta vennero suddivisi in sfere di influenza – quando non di controllo diretto – di Londra e Parigi. Il risultato fu la creazione di Stati caratterizzati da enormi differenze interne sul piano etnico e religioso. Questa spartizione forzata dei territori del Levante rappresenta, per Claudio Ciani, uno dei principali motivi dell'atavica instabilità politica della regione, insieme al fatto che l'accordo Sykes-Picot diede un'importante spinta alla costituzione dello Stato di Israele. Proprio sul tema del sionismo il volume conduce poi un'approfondita analisi e individua i piani politici finalizzati alla divisione dei paesi circostanti Israele in territori "*sconvolti da lotta intestine etnico-religiose*". "*Sciiti contro sunniti, curdi contro turchi, cirenaici contro tripolitani, alawiti contro sunniti*": ecco il contenuto del Piano Yinon, cui Ciani dedica il secondo capitolo del libro. Un progetto sostenuto anche dall'attuale Presidente degli Stati Uniti Joe Biden quando copriva la carica di vicepresidente, in un periodo in cui veniva promossa la divisione dell'Iraq in tre "regioni autonome": curda, sunnita e sciita. Le divisioni etniche e i conflitti settari interni ai Paesi arabi avrebbero

distratto quei governi dalla questione palestinese: in questo senso il Piano Yinon puntava alla creazione di una "cinta di sicurezza" intorno a Tel Aviv.

I programmi per la costituzione del nuovo Medio Oriente, però, non possono essere elaborati senza citare il famoso "Scontro di civiltà" teorizzato da Samuel Huntington subito dopo il crollo dell'Unione Sovietica e la fine del mondo bipolare. Secondo il politologo americano, nel mondo sorto a seguito della caduta del Muro le ideologie di tipo strettamente politico non sarebbero più state il principale motivo di conflitti internazionali. Al loro posto sarebbero intervenuti fattori come l'identità nazionale e l'appartenenza culturale. In estrema sintesi, Huntington arriva a concepire un futuro in cui lo "scontro finale" sarà tra mondo occidentale e mondo islamico poiché "*Un elemento determinante delle civiltà è costituito dalla religione*". E il problema della religione torna inevitabilmente a coinvolgere Israele, la sicurezza che questo chiede per sé e il sostegno fornitogli da altre potenze nel tentativo di "balcanizzare" i territori del Levante per indebolirli. A tal proposito, l'autore parla dei piani israeliani per la destabilizzazione della Siria e poi del Libano come effetto a cascata della caduta del regime baathista di Saddam Hussein in Iraq. L'operazione israeliana in Siria e Libano avrebbe dovuto svolgersi con il sussidio di Turchia e Giordania e la sua principale ragion d'essere derivava dal fatto che il regime di Damasco sembrava avere pericolose intenzioni espansioniste nei territori limitrofi. Rendendo presente il fatto che Ankara e Amman avrebbero dovuto affiancare Tel Aviv nell'operazione di costruzione del "Regno israeliano", Claudio Ciani non manca di segnalare come, a partire dall'intensificarsi del conflitto siriano scoppiato nel 2011, proprio "*il movimento di ribelli in Siria e il contrabbando di armi attraverso i confini giordano e turco, divennero un grave problema per Damasco*".

Il denso (seppur di poche pagine) libro di Claudio Ciani si conclude poi con la disamina di alcuni documenti del Piano per un nuovo secolo americano, un *think tank* neoconservatore nato negli Stati Uniti alla fine del secolo scorso nel quale "*si propugnava apertamente la costituzione di un impero americano nel Medio Oriente (…) attraverso, in particolare, l'eliminazione delle "minacce" rappresentate da Iraq, Siria e Iran*".

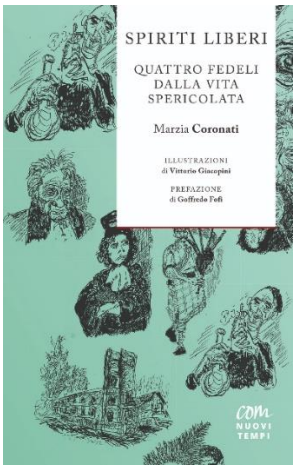
Il Medio Oriente, lo Stato di Israele e l'imperialismo statunitense sono i temi su cui il volume si concentra maggiormente, a volte rivelando inquietanti particolari dei piani orditi dalle grandi potenze per tenere sotto scacco una regione di fondamentale importanza nell'ambito delle relazioni internazionali. Uno scacco ottenuto tramite <<*la millenaria politica del divide et impera*>> che fino ad ora ha portato a disastrosi risultati, specialmente in termini di violenze sui civili e perdita di vite umane.

Giovanni Esperti

Marzia Coronati

Spiriti liberi. Quattro fedeli dalla vita spericolata

(Com Nuovi Tempi, 2021, pp. 80, € 12)



Che cosa vuol dire credere? Che cosa vuol dire avere fede nelle proprie idee e non arrendersi davanti alle difficoltà? In quest'opera di Marzia Coronati, quattro personaggi, quattro fedeli, si troveranno a dover difendere i propri ideali ed i propri principi dai preconcetti sociali e a dover rispondere delle proprie azioni davanti alle istituzioni o alle comunità che li circondano. Tre uomini e una donna che, nonostante le avversità dei loro tempi, non piegheranno mai la testa, ma andranno sempre avanti per la loro strada con le loro convinzioni come stelle polari, con la consapevolezza di come la loro costanza e ferma convinzione possano fare la differenza e lasciare il segno. La loro fede, che insieme all'altruismo rappresenta uno dei tanti fili rossi che accomuna le quattro storie, li accompagnerà fino alla fine e sarà allo stesso tempo motore e fine stesso delle loro azioni.

Il primo protagonista di questo viaggio è Giovanni Battista Franzoni, ecclesiastico italiano che si ritroverà concretamente a partire dalla fine degli anni Sessanta a fianco degli ultimi, gli operai. Franzoni visse in un contesto sociale e storico piuttosto complesso e articolato: sono anni politicamente duri per la società e le istituzioni italiane, chiamate a doversi schierare, data la situazione di tensione allora esistente, con le ideologie di uno dei due blocchi. Franzoni pagherà cara questa sua vicinanza alle forze socialiste e proletarie italiane, tanto da essere ridotto allo stato laicale dal Vaticano, non prima però di aver denunciato in una lettera la compromessa situazione di alcuni ambienti della Chiesa con i poteri politici e finanziari. Ma la sua forza e le sue idee non lo abbandonarono mai fino alla fine dei suoi giorni.

Questa tenacia lo accomuna a Lidia Pöet, avvocatessa italiana valdese. Questa donna diverrà un simbolo della lotta delle donne nel neonato stato italiano per la

rivendicazione dei propri diritti e dell'uguaglianza sul piano sostanziale tra i due sessi. Sin da subito si scontra con la forte pressione sociale che voleva le donne relegate al focolare domestico o tutt'al più come maestre di scuola. Ma Lidia non si arrende, studia e si laurea in Giurisprudenza all'Università di Torino 1881, seconda donna a conseguire un titolo universitario in Italia e prima nel campo giuridico, in un paese fortemente provato dall'analfabetismo. A causa della forte resistenza esercitata da giudici e avvocati non venne inserita nell'Ordine, nonostante che ci fossero voci favorevoli crescenti sia in quell'ambiente sia nell'opinione pubblica. Trascorrerà molti anni a lavorare per la tutela delle donne, delle carcerate in particolare, e prestò servizio nella Croce Rossa durante il primo conflitto mondiale. Solamente con la legge Sacchi del 1919 venne concessa l'autorizzazione per le donne di entrare nei pubblici uffici: così Lidia Pöet diverrà ufficialmente avvocatessa nel 1922.

Il terzo protagonista di quest'opera è invece Tullio Vinay, pastore valdese che passerà tutta la sua vita ad aiutare gli emarginati ed i giovani. Riconosciuto come "Giusto fra le nazioni" dallo Stato di Israele nel 1982 per l'aiuto prestato a molti ebrei per tutto il periodo delle leggi razziali e durante la Seconda Guerra Mondiale, fonderà negli anni postbellici "Agàpe", un centro volto alla riconciliazione dei popoli. Trasferitosi a Riesi in Sicilia nel 1961, si dedicò alla realizzazione del "Monte degli Ulivi", un polo di aggregazione e di formazione per i giovani del luogo, vittime dell'immobilismo sociale del loro territorio e di ritorsioni mafiose. Negli anni Settanta, oltre ad essere eletto nella Sinistra Indipendente al Senato, fu testimone della pesante violazione dei diritti umani nel Vietnam del Sud da parte di Thieu, denunciando inoltre la collaborazione della Chiesa vietnamita con il regime. A lui Archivio Disarmo da anni dedica un premio per tesi di laurea.

Questo mosaico storico e narrativo si conclude con la figura del chimico Mario Alberto Rollier, antifascista italiano nonché uno dei padri fondatori del Movimento Federalista Europeo nel 1943. Attivo sin dal 1939 per la lotta al nazifascismo in Europa, divenne un personaggio di rilievo nel fronte partigiano e nel Partito d'Azione (1942-1947). Aderì al Manifesto di Ventotene e ipotizzò una federazione europea di nazioni e Chiese per liberare il continente dalla forte pressione esercitata contemporaneamente da Usa e Urss.

Un'opera in cui l'altruismo e la perseveranza, veri e propri fili conduttori di questo testo, legano i destini dei quattro "spiriti liberi", un testo ricco di spunti di riflessione che ripercorre con gli occhi di chi le ha vissute alcune delle vicende più importanti del secolo scorso, dal genocidio degli Armeni alla guerra civile spagnola, dai regimi nazifascisti in Europa alla crisi del Vietnam, andando anche a descrivere una cornice sociale a volte contraddittoria, altre volte fortemente dinamica, a volte oppressiva, delle altre più aperta.

Andrea Pantarelli

PUBBLICAZIONI RECENTI DI IRIAD REVIEW

AGOSTO 2021	*Turkmenistan e la nuova via delle armi*	*B. Gallo*
	Affiliazione clanica, state-building e fenomeno elettorale in Somaliland	*L. Pisicoli*
LUGLIO 2021	*Giovani e new-media. Una ricerca-azione sperimentale*	*F Farruggia, D. Foschi*
GIUGNO 2021	*L'occupazione del Kashmir*	*F. Gortan*
	La rilevanza dell'atto politico di Stato nei casi giudiziari riguardanti operazioni con droni armati	*M. Malinconi*
MAGGIO 2021	*Sahara Occidentale: il conflitto irrisolto*	*L. Pisicoli*
	Uno sguardo veloce all'export italiano di armamenti nel 2020	*D. Foschi*
	Responsabilità sociale degli scienziati, alcune riflessioni	*G. Colombetti*
MARZO-APRILE 2021	*Sicurezza informatica, armi nucleari e stabilità strategica*	*D. Latella*
	L'export di armi dall'Europa al Medio Oriente e Nord Africa nell'anno 2019	*S. Carocci*
	Il programma nucleare iraniano: dal Joint Comprehensive Plan of Action ai nostri giorni	*P. Bencivenga*
FEBBRAIO 2021	*Il Mali: tra conflitti interni e intervento internazionale*	*A. Massanisso*
	L'era dei droni e le guerre che verranno	*B. Gallo*

IRIAD
ISTITUTO DI RICERCHE INTERNAZIONALI
ARCHIVIO DISARMO