

L'alta tecnologia per lo sviluppo, il lavoro e la sicurezza dell'Italia

## **Integrazione del mercato europeo della difesa e collaborazione transatlantica**

P. F. Guarguaglini

*Presidente e Amministratore Delegato di Finmeccanica*

Roma, Residenza di Ripetta - 18 gennaio 2006

Le difficoltà di crescita dell'Unione europea riflettono un modello industriale ed economico non più adatto al mondo attuale, che è caratterizzato da un rapido progresso tecnologico e da una competizione globale.

Gli Stati Uniti hanno puntato decisamente sulla tecnologia e sull'efficienza, mentre Cina e India fanno non solo dell'aggressività e del lavoro a basso costo, ma anche dell'istruzione, i loro cavalli di battaglia.

E l'Europa? Dopo la redazione dell'agenda di Lisbona secondo cui l'Europa dovrebbe diventare entro il 2010 "l'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo, in grado di realizzare una crescita economica sostenibile con nuovi e migliori posti di lavoro e una maggiore coesione sociale", in realtà non è accaduto nulla.

Per partecipare alla competizione, e possibilmente vincerla, occorre investire per creare e sviluppare un'economia fondata sull'innovazione, sulla tecnologia e sul fattore umano.

Quello che vale per l'Europa, vale a maggior ragione per l'Italia.

Questo deve essere un impegno del Paese, una scelta della sua classe politica.

Le risorse non sono illimitate e quindi occorre decidere quali sono le priorità e su quelle investire. Se si vuole mantenere l'Italia nel novero dei Paesi dotati di e in grado di sviluppare tecnologie avanzate, bisogna investire su questi settori, sacrificandone altri; se questo non interessa, allora si deve rinunciare all'alta tecnologia. È fondamentale però fare delle scelte, non fare di tutto un po'.

Innovazione e tecnologia sono i fattori che oggi guidano l'economia mondiale. Una recente ricerca condotta da Finmeccanica e ST Microelectronics insieme allo studio Ambrosetti mostra come un aumento dell'1% di spesa in Ricerca & Sviluppo porta, nel giro di due anni, ad un aumento di circa lo 0.5% della produttività del lavoro (in prodotto per addetto).

Se si guarda alla misura in cui il Pil generato in un certo settore è in grado di influenzare il resto del mondo produttivo, si scopre che alcuni settori (tessile, abbigliamento, alimentare) di per sé importanti (11,5% del Pil mondiale) non forniscono alcun contributo verso l'esterno. Al contrario, microelettronica, spazio, difesa e sicurezza, che sono responsabili direttamente solo dell'1,7% del Pil mondiale, influenzano positivamente oltre il 50% del Pil mondiale.

Se ripensiamo agli anni del rilancio nel dopoguerra, crescita e sviluppo erano parole d'ordine in grado di mettere d'accordo tutti, a destra e a sinistra. C'era nel Paese una tensione condivisa verso la crescita, verso il cambiamento in meglio.

Sotto questo profilo, oggi le cose sono cambiate, e in peggio.

L'ultima classifica della Commissione Europea sull'innovazione pone l'Italia al 17° posto su 25 ( *Il Sole 24 Ore*, 13 gennaio 2006).

Secondo questo rapporto, i nostri maggiori punti deboli sono la carenza di condizioni strutturali che favoriscano l'innovazione e lo scarso sforzo imprenditoriale. Alla base di queste debolezze ci sono almeno due fattori importanti.

Da un lato, l'insufficiente qualità e quantità di istruzione scientifica (65% di laureati in materie scientifiche rispetto alla media UE). È innegabile che al giorno d'oggi, in Italia, vengono preferite dai giovani lauree che offrono migliori prospettive in termini di carriera (giurisprudenza, economia) a percorsi che si presentano più lunghi e tortuosi, come quelli necessari per entrare nel mondo della ricerca.

Dall'altro, non bisogna dimenticare che l'innovazione tecnologica è un processo che costa: vive di grandi investimenti e di grandi progetti. In altre parole, esso nasce sì dalla disponibilità di risorse umane e di istruzione, ma anche da un sistema produttivo che sappia utilizzare tali risorse e produca risultati. E ciò avviene se esiste la grande industria.

Grandi progetti implicano grandi investimenti che possono essere gestiti e messi a frutto solo dalla grande industria.

Il settore dell'aerospazio, difesa e sicurezza si presta molto bene allo sviluppo e alla realizzazione di grandi programmi di collaborazione internazionale.

Nel settore spaziale, per esempio, il programma di radionavigazione satellitare Galileo costituisce un caso interessante, sia in positivo, sia in negativo.

In positivo, perché è un programma di ampio respiro, in grado di mettere in moto processi produttivi e sviluppi tecnologici importanti e di dare impulso all'intero settore spaziale europeo.

In negativo, perché è stato condotto finora in modo inefficiente, accumulando gravi ritardi e mettendo in evidenza i limiti dell'Europa nella gestione di grandi programmi comunitari.

Nella gara per il concessionario, ad esempio, anche se è stato riconosciuto che il miglior progetto era quello del consorzio di cui faceva parte Finmeccanica (con la francese Alcatel e le spagnole Aena e Hispasat), si è giunti ad una soluzione solo con un accordo globale, che includesse anche il gruppo franco-tedesco Eads, riflettendo così il peso di questi due Paesi in seno alla Commissione.

Anche nel settore della difesa e sicurezza si possono realizzare grandi programmi, ma bisogna che vengano premiati i prodotti migliori e le eccellenze tecnologiche, piuttosto che preservati gli equilibri politici.

La 'difesa' in Europa è ancora concepita come 'difesa nazionale' piuttosto che come un vero sistema integrato, basato su grandi programmi di collaborazione. Gli Stati tendono ancora a privilegiare le proprie industrie nazionali, piuttosto che favorire una reale competizione.

La frammentazione dà luogo ad inutili sprechi e duplicazioni e limita le possibilità di crescita dei grandi Gruppi, a causa della limitatezza dei *budget* nazionali, impedendo loro di raggiungere la massa critica necessaria per competere efficacemente nell'arena internazionale.

L'Agenzia Europea per la difesa potrà svolgere un ruolo essenziale verso la realizzazione di un mercato unico della difesa e sicurezza. Tuttavia, se non vi sarà anche la volontà politica e militare di unire gli sforzi per realizzare grandi programmi comuni, rischia di rimanere un mercato asfittico.

L'unificazione del mercato e lo sviluppo di programmi comuni è fondamentale sia per i clienti, sia per l'industria. Infatti, i *budget* della difesa dei Paesi europei, e quello dell'Italia in modo particolare, sono molto inferiori rispetto a quello degli Stati Uniti, specialmente per quello che riguarda le attività di Ricerca & Sviluppo, e non consentono programmi autonomi eccessivamente ambiziosi.

La necessità aumentare il volume dei ricavi, in modo da poter reinvestire in attività di Ricerca & Sviluppo e mantenere un adeguato livello di eccellenza tecnologica senza però penalizzare eccessivamente gli utili, spinge le aziende ad indirizzare i propri *business* ove sono le maggiori risorse, e cioè principalmente verso il mercato statunitense.

Come affrontano questa esigenza le diverse industrie europee?

Si può fare la scelta di BAE Systems, che ha spostato decisamente il baricentro delle proprie attività sul mercato nordamericano, diventando sostanzialmente un soggetto US.

Oppure si può seguire la strada di Finmeccanica, che si è orientata ad acquisire nuovi spazi sul mercato statunitense.

Finmeccanica ha una lunga tradizione di cooperazione transatlantica, come dimostrano, per esempio, il programma di difesa anti-missile MEADS o la partecipazione al consorzio TIPS per il programma NATO di sorveglianza AGS. Recentemente, tuttavia, ha affiancato alle collaborazioni internazionali la partecipazione a programmi nazionali US, anche attraverso una maggior presenza sul territorio (si vedano gli insediamenti in Pennsylvania e in North Carolina), secondo una precisa strategia.

Finmeccanica si è indirizzata prima al mercato UK, con l'acquisizione del 100% di AgustaWestland e con l'intesa con BAE Systems, che ha portato alla creazione del raggruppamento SELEX. In questo modo è diventata il secondo Gruppo nel settore della Difesa e Sicurezza nel Regno Unito e ha potuto sfruttare questa posizione per proporsi sul mercato statunitense.

Il successo dell'US101 nella gara per l'elicottero presidenziale US e la partecipazione alla gara per il velivolo da trasporto tattico per la US Army con il C27J sono i primi due elementi di una strategia che punta ad una sempre maggiore internazionalizzazione di Finmeccanica.

Questa strategia, che nasce da esigenze principalmente industriali, può costituire una solida base per il conseguimento di una maggiore autonomia dell'Unione Europea, così come può contribuire al consolidamento della collaborazione transatlantica.

Infatti, un'industria europea capace di operare stabilmente sul mercato statunitense non può che crescere sotto il profilo della competitività e del *know-how*, con beneficio per i programmi nazionali e comunitari.

E d'altra parte, il fatto che l'industria europea venga selezionata come fornitore di importanti sistemi per l'Amministrazione US costituisce un elemento concreto e positivo nello sviluppo dei rapporti transatlantici.