

Allianz Research | 02 Giugno 2025

Sviluppare la strategia difensiva dell'Europa: cinque leve da considerare

(L. Subran, J. Gröschl, A. Holzhausen, A. Kuhanathan, M. Latorre, M. Lemerle, B. Griesbach, A. Boata, H. Krichene, G. Kirvalidze)

Sintesi

- **L'Europa è sulla strada di una ricostruzione a lungo attesa della sua base industriale della difesa** Anni di frammentazione, investimenti insufficienti e dipendenze esterne hanno eroso la sua capacità di equipaggiare e sostenere le proprie forze armate. Lo slancio (geo)politico per il riarmo è ora forte, ma la regione ha bisogno di ottenere finanziamenti, strategia e attuazione corretti. Se l'Europa vuole raggiungere un'autentica autonomia strategica, non solo deve spendere di più, ma deve spendere in modo intelligente, coerente e tenendo presente la sovranità industriale. A tal fine, suggeriamo cinque modi con leve sia a breve che a lungo termine, facendo il punto sui progetti provenienti da altri paesi e sottolineando le insidie che l'Europa deve evitare.
- **1: Aumentare la spesa per la difesa e mettere al sicuro il denaro** Le carenze dell'Europa nella produzione della difesa derivano da finanziamenti incoerenti e insufficienti. L'UE spende solo circa il 2,2% del suo PIL per la difesa, quindi gli investimenti in ricerca e sviluppo e la capacità produttiva sono in grave ritardo rispetto agli Stati Uniti e persino agli esportatori di medie dimensioni come la Corea del Sud. Una spesa pari al 3% del PIL tra il 1993 e il 2023 avrebbe richiesto agli Stati membri dell'UE di stanziare 416 miliardi di dollari in più all'anno in termini di PPP del 2020 per la difesa. Le soluzioni a breve termine vanno dall'attingere ai fondi NGEU o fare appello al Meccanismo europeo di stabilità (MES), ma gli Stati devono stare attenti a non cadere in una trappola del debito e assicurarsi finanziamenti a lungo termine per la difesa. Raccomandiamo che l'Europa garantisca un Fondo europeo per la difesa più forte e adeguatamente finanziato nel lungo periodo. Quando spende, la regione dovrebbe essere consapevole dell'accaparramento nazionale di fondi, evitare esplosioni di spesa una tantum e stare lontana dall'investire in piattaforme legacy.
- **2: Acquistare European First e allineare gli obiettivi industriali** Gli appalti in Europa rimangono nazionali, duplicati e inefficienti. Gli Stati dell'UE gestiscono 17 tipi di carri armati e oltre 20 tipi di jet da combattimento, contro un modello principale negli Stati Uniti. Gli appalti congiunti rimangono al di sotto del 20% della spesa totale e nell'ultimo decennio quasi la metà delle importazioni di armi dell'Europa proveniva dagli Stati Uniti. Questa dipendenza dalle importazioni è visibile anche a livello aziendale. Il settore della difesa europeo è altamente frammentato con una serie di piccoli operatori e le più grandi aziende della difesa in Europa hanno in media l'84% dei fornitori con sede all'estero (contro solo il 32% delle aziende statunitensi). Israele o la Corea del Sud offrono progetti, con politiche di approvvigionamento che consentono al governo di agire sia come pianificatore industriale che come acquirente. Programmi statunitensi come l'F-35 (cioè l'approvvigionamento congiunto e multinazionale) sono un altro esempio. Sulla base del "Buying European Defense Act" proposto dalla Commissione europea, suggeriamo che la regione dovrebbe orientarsi verso acquisti coordinati e obiettivi di collaborazione. La recente Security and Defense Partnership, che dà al Regno Unito l'accesso ai meccanismi dell'UE per lo sviluppo e l'acquisto congiunto di attrezzature militari, è una spinta per l'ambizione della regione in quanto consente ai giganti della difesa del Regno Unito di prendere parte al programma europeo di riarmo. A lungo termine, l'Europa ha bisogno di integrare i mercati e standardizzare i programmi per mobilitare le imprese in tutta l'UE e rafforzare un'industria a livello regionale. Nell'attuazione

di tali politiche si dovrebbe evitare di "piantare bandiere" rispetto all'interoperabilità, ai pregiudizi nazionali nei contratti e di minare la partecipazione degli Stati membri più piccoli.

- **3: Armare l'Europa su larga scala e ricostruire una catena di approvvigionamento completa della difesa** L'industria della difesa europea è altamente concentrata, con pochi attori molto grandi e un numero maggiore di fornitori di livello 2 e 3. Si stima che nel 2025 ci siano 2.500-3.000 aziende del settore in Europa, ma questo dato si confronta con le 60.000 aziende che si occupano della difesa negli Stati Uniti. Poiché gran parte della catena di approvvigionamento si trova al di fuori della propria base nazionale, il trasferimento di una catena di approvvigionamento completa nella regione è impegnativo e si stima che l'UE impiegherà dai tre ai cinque anni per raddoppiare le proprie capacità di attrezzature. Per raggiungere questo obiettivo, i governi europei devono collaborare strettamente con gli attori industriali. Paesi come gli Stati Uniti, la Corea del Sud e Israele sono riusciti a guidare con successo le loro industrie verso la crescita sia a livello nazionale che nei mercati globali attraverso una stretta integrazione con le agenzie governative. A breve termine, raccomandiamo che l'Europa aumenti la produzione con un approccio pragmatico (cioè che includa un partenariato strategico con fornitori/paesi non UE) e accumuli scorte il più possibile. Nei prossimi cinque anni, dovrebbe consolidare le industrie e garantire le catene di approvvigionamento lavorando a stretto contatto con l'industria e assicurandosi che le PMI, e in particolare le aziende non legate alla difesa, possano cambiare rotta e partecipare a un ecosistema a livello regionale. Dovrebbe essere evitata un'eccessiva dipendenza da pochi paesi per la produzione, la burocrazia dovrebbe essere ridotta per le produzioni strategiche e i paesi dovrebbero anche resistere a distribuire enormi assegni ai campioni nazionali.
- **4: Innovare per dominare e costruire un ecosistema tecnologico a duplice uso all'avanguardia** L'Europa è all'avanguardia nell'innovazione tecnologica della difesa. La sua attività di ricerca e sviluppo nel settore della difesa è di circa 9,5 miliardi di euro all'anno con un'integrazione limitata del dual-use (rispetto ai 140 miliardi di dollari degli Stati Uniti). Gli Stati Uniti sono leader nell'intelligenza artificiale, nel cyber e nell'aerospaziale grazie alle sinergie civili-militari (ad esempio SpaceX, Palantir, laboratori del MIT). Allo stesso modo, il programma israeliano Talpiot e le unità di ricerca e sviluppo d'élite hanno creato startup e sistemi di difesa missilistica di livello mondiale. Il centro di ricerca statale della Corea del Sud ha incubato tecnologie di base successivamente commercializzate da aziende private. A breve termine, l'Europa deve aumentare i finanziamenti per la ricerca e lo sviluppo e mobilitare i programmi esistenti orientandoli verso la ricerca a duplice uso. A lungo termine, la ricerca e lo sviluppo a duplice uso dovrebbero essere istituzionalizzati attraverso poli di innovazione, acceleratori di tecnologie per la difesa e ricerca industriale. I governi dovrebbero cofinanziare le tecnologie emergenti (ad esempio l'intelligenza artificiale, la quantistica, ecc.) con le ricadute civili. Anche lo sviluppo della forza lavoro STEM e i meccanismi di condivisione della proprietà intellettuale a livello transfrontaliero sono fondamentali per l'autonomia a lungo termine. Per raggiungere questo obiettivo, l'Europa dovrebbe evitare i finanziamenti a compartimenti stagni, stare lontana da programmi costosi "lunari", includere le start-up e le piccole imprese che spesso hanno una maggiore capacità di innovazione e assicurarsi di fermare la fuga di talenti.
- **5: Unificare il comando attraverso una governance coesa** Senza un allineamento delle politiche, anche l'aumento della spesa e degli sforzi rischia di essere sprecato. L'Europa non dispone di regole unificate per le esportazioni, di una pianificazione condivisa, di norme di interoperabilità o di un quadro normativo comune. L'industria europea della difesa soffre di una governance frammentata, di una scarsa applicazione degli impegni congiunti, di controlli divergenti sulle esportazioni e di disaggregazione industriale. Anche i processi di approvvigionamento devono essere accelerati e semplificati per aumentare l'efficienza. Al contrario, gli Stati Uniti beneficiano di una pianificazione centralizzata, di un approvvigionamento unificato e di una politica di esportazione coerente. Per costruire un "comando unificante", l'Europa ha bisogno di una leadership istituzionale più forte, di meccanismi di coordinamento vincolanti e di strategie industriali consolidate.

Un cambio di paradigma nella difesa

Gli Stati membri dell'UE stanno lavorando attivamente per aumentare la spesa per la difesa, con la Germania in testa. La Germania ha votato per eliminare dal bilancio ordinario la spesa per la difesa superiore all'1% del PIL. Si prevede che la mossa aumenterà la spesa per la difesa dall'attuale 2,1% del PIL a oltre il 3%, finanziata dal debito, un approccio fattibile data la solida posizione fiscale della Germania. L'aumento è essenziale per modernizzare l'esercito e si prevede che aumenterà significativamente il PIL a breve termine, poiché la spesa per la difesa sarà anticipata, con un passaggio alla crescita di +0,4 punti percentuali all'anno. Mentre alcuni fondi possono essere utilizzati per l'acquisto di attrezzature per la difesa straniera, una parte significativa andrà a beneficio della grande industria della difesa tedesca. Tuttavia, questo effetto potrebbe essere temporaneo ed è probabile che svanisca dopo il 2027 a causa dell'aumento dei tassi di interesse e del costo del lavoro dovuto all'aumento della spesa fiscale. La Francia sta valutando la possibilità di aumentare il suo bilancio per la difesa fino al 3,5% del PIL, anche se i vincoli fiscali rappresentano una sfida. L'Italia prevede di spendere l'1,6% del PIL per la difesa nel 2025 e sta esplorando alternative ai tagli alla spesa sociale o all'aumento delle tasse. La Spagna prevede di aumentare la spesa per la difesa dall'1,3% al 2% del PIL in anticipo rispetto al suo obiettivo per il 2029, aggiungendo 10 miliardi di euro all'anno, ma rimane il paese che spende di meno tra i 32 membri della NATO e guarda all'UE per soluzioni finanziarie.

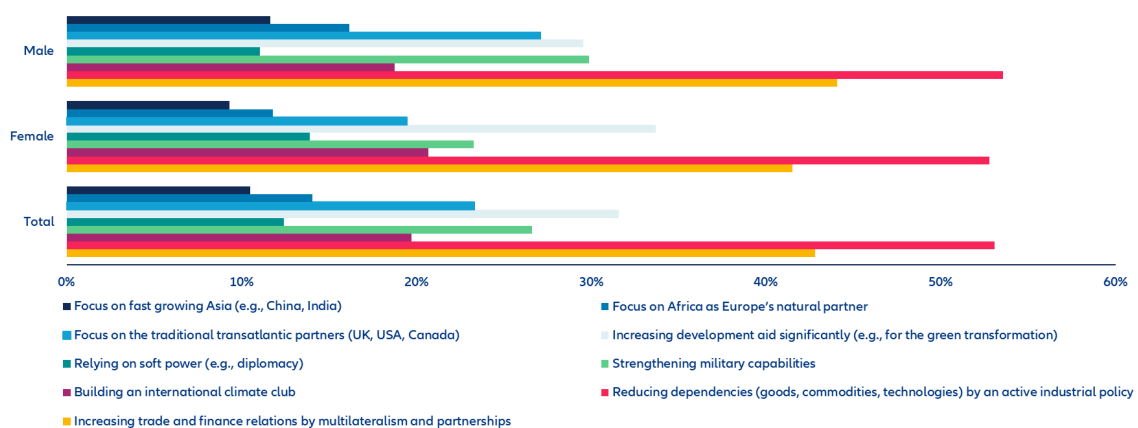
La difesa e la sicurezza stanno emergendo come priorità assolute sia nella politica che nella percezione pubblica. L'estate scorsa, ben dopo l'invasione russa dell'Ucraina ma prima della rielezione di Donald Trump alla presidenza degli Stati Uniti, abbiamo intervistato 6.000 partecipanti in Germania, Francia, Italia, Spagna, Polonia e Austria sull'idea di una "Europa sovrana", un'Europa indipendente e autonoma che determina il proprio destino. La reazione è stata piuttosto mista. Sebbene il 35% degli intervistati approvasse l'idea – e significativamente più uomini (42%) che donne (27%) – la maggior parte era scettica (37%) o contraria (14%).¹ Le risposte sono state simili quando ai partecipanti è stato chiesto quali fossero le priorità di politica estera dell'UE. Il rafforzamento delle capacità di difesa era solo al quarto posto, dopo l'appello a rafforzare gli aiuti allo sviluppo. Anche in questo caso, c'è un netto divario di genere: per gli uomini la difesa è al terzo posto con il 30%, appena davanti agli aiuti allo sviluppo, mentre per le donne è molto indietro con il 23%. Allo stesso tempo, nel 2024 entrambi i sessi credevano ancora fortemente nei partenariati e nel multilateralismo (figura 1). Dopo le elezioni americane, il quadro è cambiato radicalmente. Ora, "difesa e sicurezza" sono la priorità assoluta sia per gli uomini che per le donne, secondo l'ultimo Eurobarometro.² Ciò significa che l'UE si trova di fronte a un cambiamento politico di vasta portata, poiché la difesa ha svolto solo un ruolo minore nella politica europea negli ultimi decenni.

¹ E il 14% non voleva impegnarsi. 2024_05_29-Allianz-Pulse-AZ.pdf.

² Indagine Eurobarometro EP Inverno 2025 - Marzo 2025 - Indagine Eurobarometro.

Figura 1: Pronto a difendersi?

A suo avviso, quali sono le politiche più importanti su cui la nuova Commissione europea dovrebbe concentrarsi per costruire un'Europa più forte nel mondo? (massimo tre risposte possibili)



Fonte: Allianz Pulse 2024

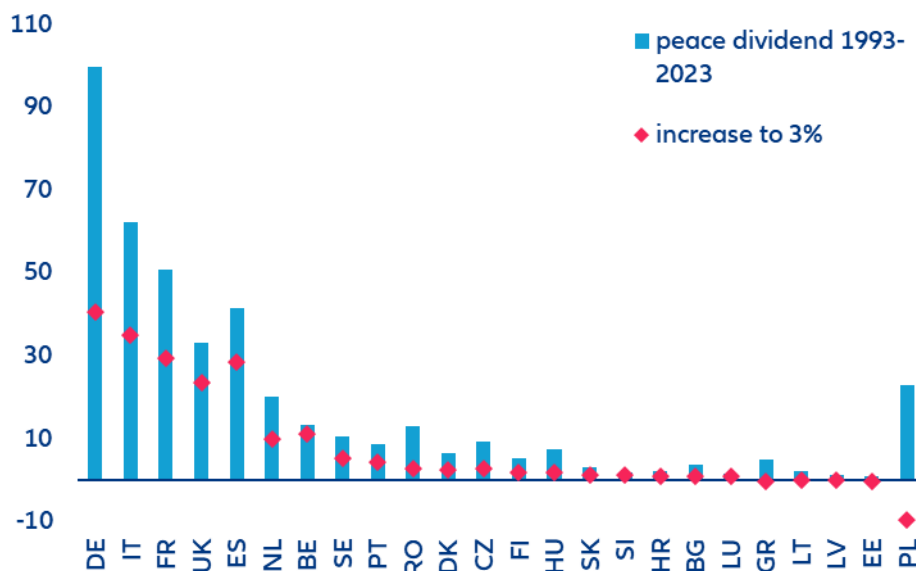
Tuttavia, l'Europa deve affrontare diversi rischi per ottenere la sovranità della difesa. Decenni di investimenti insufficienti, appalti frammentati e disaggregazione industriale hanno reso il continente eccessivamente dipendente da fornitori esterni e mal preparato per un conflitto prolungato ad alta intensità. Mentre le recenti iniziative segnano un cambiamento nella volontà politica, delineiamo cinque leve politiche per costruire un settore della difesa europeo forte e autonomo. Queste leve sono priorità che si basano sulle attuali proposte delle istituzioni dell'UE e dei governi nazionali. Le raccomandazioni riguardano sia i fondamentali fondamentali (ossia il finanziamento, la produzione, gli appalti) sia alcuni dei fattori abilitanti: ecosistemi dell'innovazione, strutture di governance e integrazione civile-militare. Chiediamo inoltre un forte coordinamento tra le istituzioni dell'UE e gli Stati membri, in particolare i pesi massimi – Francia, Germania, Italia e Spagna. L'autonomia strategica non può essere decretata; deve essere ingegnerizzata: scalando gli investimenti, acquistando prodotti europei, armandosi su larga scala, innovando più rapidamente e unificando il comando.

1: Aumentare la spesa per la difesa e mettere al sicuro il denaro.

I paesi europei hanno risparmiato collettivamente miliardi di euro all'anno negli ultimi decenni – un dividendo di pace del dopoguerra – poiché hanno tagliato la spesa per la difesa e liberato risorse per altre priorità, compresi i sistemi di welfare. Mentre l'UE spende ora solo circa il 2,2% del suo PIL per la difesa, i leader europei stanno discutendo apertamente di aumentare la spesa fino al 3% del PIL o più nel prossimo decennio, un livello che non si vedeva nell'Europa continentale dalla fine degli anni '60. Una spesa a questo livello tra il 1993 e il 2023 avrebbe richiesto agli Stati membri dell'UE di stanziare 416 miliardi di dollari in più all'anno per la difesa in termini di parità di potere d'acquisto (PPP) nel 2020. Per la Germania, che nel 2024 ha speso il 2,1% del PIL per la difesa, l'aumento sarebbe stato di 99,8 miliardi di dollari all'anno nello stesso periodo (Figura 2), all'incirca equivalente alla spesa pubblica annuale per alloggi e servizi locali. Per l'Italia, il dividendo annuale della pace negli ultimi 30 anni è di 62,2 miliardi di dollari, per la

Francia di 50,9 miliardi di dollari, per la Spagna di 41,2 miliardi di dollari e per il Regno Unito di 33,2 miliardi di dollari. Nella maggior parte dei casi si tratta di una cifra superiore a quella necessaria per aumentare la spesa per la difesa al 3%.

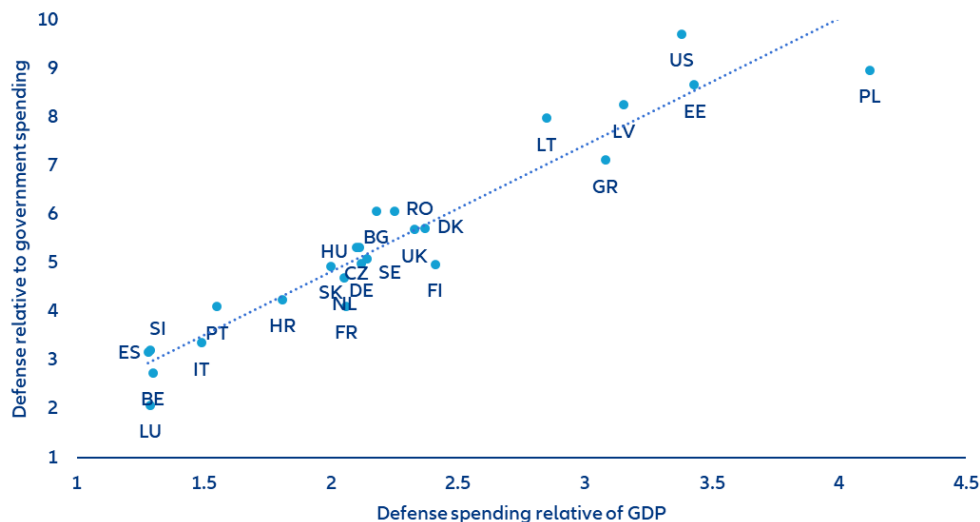
Figura 2: Media dei dividendi di pace del dopoguerra nel periodo 1993-2023 (nel 2020 PPA miliardi di dollari) e aumento necessario al 3% della spesa per la difesa (nel 2024 miliardi di dollari)



Fonti: SIPRI, NATO, WDI, LSEG Datastream, Allianz Research

E' una questione di priorità: l'UE ora spende molto di più per il welfare che per la guerra. L'Europa ha goduto dei suoi anni di basse spese militari grazie a un lungo periodo di protezione dagli Stati Uniti. I paesi europei hanno dovuto destinare tra il 4% e il 5% della loro spesa pubblica alla difesa per raggiungere l'obiettivo del 2% della NATO nel 2024 (Figura 3). Ciò implica che oltre il 95% dei fondi pubblici era ancora disponibile per altri settori strategici. In tutta l'UE la quota della protezione sociale nella spesa pubblica totale è aumentata, passando dal 31,9% nel 1995 al 40,4% alla vigilia della pandemia nel 2019, per poi scendere al 37,1% nel 2024. La spesa pubblica tedesca per la protezione sociale, che include l'assistenza sociale e le pensioni ma esclude l'assistenza sanitaria, è stata del 19,7% del PIL nel 2023, più del doppio rispetto all'8,0% degli Stati Uniti. In Francia, la differenza è ancora maggiore, pari al 23,4%. Per quanto vitali, gli stati sociali europei non hanno la crescita economica per sostenerli. Invertire il declino decennale della spesa militare – dimezzata dal 1963 e che solo di recente ha raggiunto il 2% del PIL – richiederebbe tagli alla spesa sociale o un maggiore indebitamento, entrambi fattori che pongono grandi sfide per molte nazioni europee.

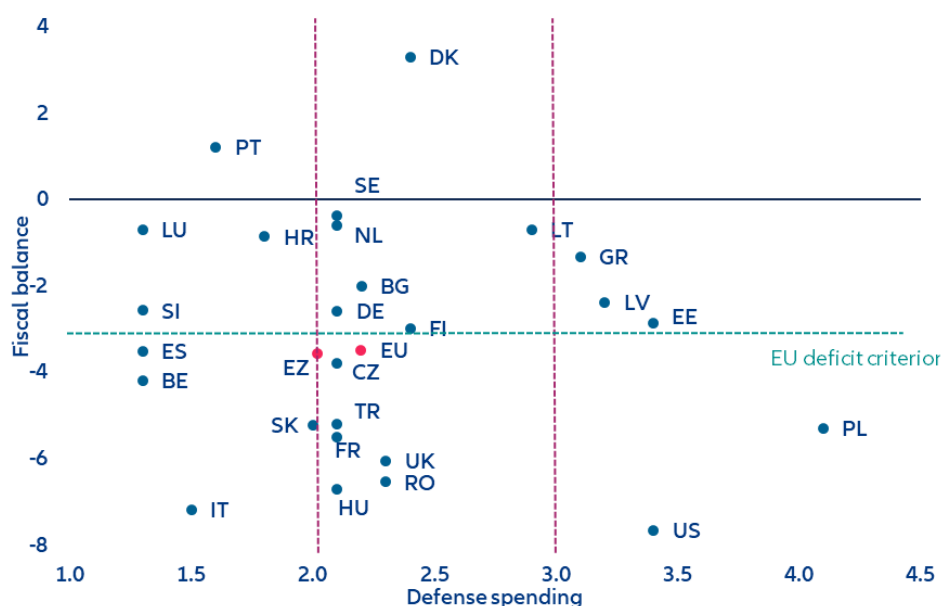
Figura 3: Importanza della spesa per la difesa nei bilanci pubblici, in %



Fonti: AMECO, NATO, Allianz Research

I vincoli fiscali rendono difficile per molti paesi europei permettersi una spesa per la difesa più elevata, soprattutto perché la maggior parte delle attrezzature militari viene importata e non stimola necessariamente la crescita. Attualmente, solo due dei dieci paesi più grandi dell'UE spendono più del 3% del PIL per la difesa e sono in linea con gli Stati Uniti. Mentre la Germania ha recentemente risolto il suo vincolo fiscale, almeno per la spesa per la difesa, esentando tutto il >1% dal freno all'indebitamento, molti paesi europei faranno fatica a raggiungere un obiettivo più alto senza violare le regole del deficit dell'UE, in particolare Francia, Spagna, Belgio e Italia (Figura 4). L'aumento della spesa militare dal 2,2% del PIL dell'UE in media nel 2024 al 3% del PIL richiede una spesa annua del +0,8% del PIL per la Germania e fino al +1,25% del PIL per la Spagna. Sulla base dei numeri del 2024, l'aumento strutturale della spesa pubblica potrebbe aggirarsi intorno ai 107,6 miliardi di euro all'anno in tutta l'UE, da 11,4 miliardi di euro in Francia, 13,7 miliardi di euro in Germania e 16,5 miliardi di euro in Spagna a 19,5 miliardi di euro in Italia. Vi è il rischio che ciò porti a disavanzi di bilancio più elevati, a meno che non siano compensati da altre misure.

Figura 4 - Spesa per la difesa e saldo di bilancio, in % del PIL 2024



Fonti: BCE, Nato, LSEG Datastream, Allianz Research

L'obiettivo recentemente proposto dalla NATO del 5% del PIL per la spesa per la difesa entro il 2032 – che comprende il 3,5% per le spese militari e l'1,5% per le infrastrutture e la sicurezza informatica – rappresenta un aumento sostanziale degli obiettivi di sicurezza collettiva dell'Europa. Per molti paesi

dell'UE, anche raggiungere l'obiettivo del 3,5% di spesa per la difesa richiederà un notevole sforzo fiscale. La Germania, ad esempio, dovrebbe aumentare il suo budget per la difesa di circa 63,5 miliardi di dollari ai livelli del 2024, mentre l'Italia e la Francia richiederebbero rispettivamente altri 46,5 miliardi di dollari e 44,9 miliardi di dollari. Alcuni paesi, come la Polonia, la Lituania e l'Estonia, hanno già annunciato piani ambiziosi, con la Lituania che prevede il 5-6% del PIL entro il 2026 e l'Estonia che punta a superare il 4% entro lo stesso arco di tempo. La Germania ha annunciato l'intenzione di aumentare gradualmente la spesa per la difesa di +0,2 punti percentuali all'anno, con l'obiettivo di raggiungere il 3,5% entro il 2032. Questo potrebbe costare altri 9 miliardi di euro all'anno, oltre all'attuale 2,1% del PIL. Tuttavia, altri, soprattutto quelli che partono da una base bassa come Spagna, Belgio e Slovenia, si trovano ad affrontare lacune superiori a 2 punti percentuali. Per colmare questi divari sarà necessaria una crescita economica robusta o una redistribuzione dei bilanci nazionali politicamente impegnativa. Per le economie con vincoli fiscali come l'Italia, l'Ungheria e la Romania, ciò potrebbe essere particolarmente impegnativo, soprattutto alla luce delle continue pressioni di consolidamento.

Al fine di far fronte a questo rapido aumento degli investimenti nella difesa senza violare le regole di bilancio dell'UE, la Commissione europea ha proposto l'attivazione coordinata della clausola di salvaguardia nazionale nell'ambito del Patto di stabilità e crescita. Questo meccanismo consente agli Stati membri di superare temporaneamente i loro obiettivi di bilancio fino all'1,5% del PIL all'anno per la spesa per la difesa tra il 2025 e il 2028. A maggio 2025, 16 paesi dell'UE, tra cui Belgio, Bulgaria, Croazia, Repubblica ceca, Danimarca, Estonia, Finlandia, Germania, Grecia, Ungheria, Lettonia, Lituania, Polonia, Portogallo, Slovacchia e Slovenia, avevano chiesto di invocare questa clausola. Tuttavia, altri, come Francia, Italia e Spagna, non hanno ancora presentato domanda formale, sebbene la Spagna abbia annunciato aumenti della spesa per la difesa. La clausola fornisce ai paesi la flessibilità necessaria per aumentare la spesa per la difesa di fronte alle crescenti minacce alla sicurezza. La Commissione europea sta attualmente valutando queste richieste e dovrebbe formulare raccomandazioni finali entro luglio 2025. Questa iniziativa evidenzia la necessità di un delicato equilibrio tra il mantenimento della prudenza fiscale e il rafforzamento urgente della prontezza di difesa dell'Europa.

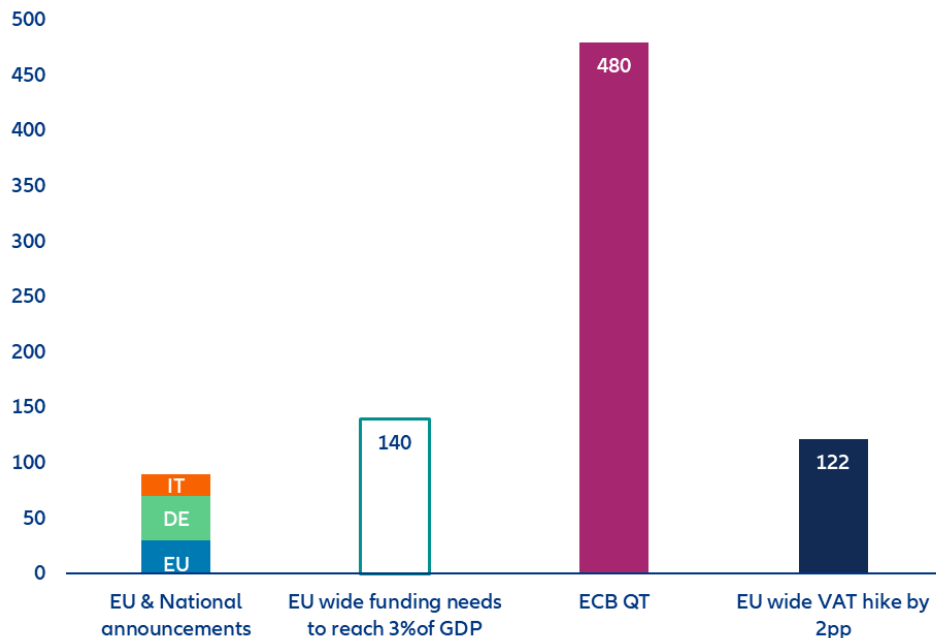
È tempo di mettere al sicuro i soldi. Una soluzione a breve termine consiste nel riutilizzare i restanti 90 miliardi di euro (0,6% del PIL dell'UE) dal fondo Next Generation EU (NGEU) per le spese militari, offrendo prestiti temporanei agli Stati membri con elevati costi di finanziamento fino al 2026. Nel maggio 2025, la Commissione UE ha segnalato una maggiore flessibilità nella riallocazione dei fondi all'interno dei piani nazionali. La Polonia potrebbe creare un precedente, che dovrebbe ottenere l'approvazione per spostare 6 miliardi di euro dai progetti di transizione verde alle iniziative di difesa a duplice uso. I fondi saranno gestiti attraverso un veicolo speciale sotto la banca di sviluppo polacca per aggirare efficacemente la scadenza di spesa del 2026. L'espansione del ruolo di istituzioni come KfW, CDC o Cassa potrebbe quindi offrire anche ad altri governi un percorso simile per guadagnare tempo pur rimanendo all'interno delle regole dell'UE. L'effetto leva sul Meccanismo europeo di stabilità (MES) potrebbe attivare uno specifico strumento di prestito diretto al sostegno della spesa militare, ma può sostituire solo temporaneamente l'emissione di debito interno. Ma l'UE ha svelato una tabella di marcia per migliorare le sue capacità di difesa alla luce delle crescenti minacce alla sicurezza esterna. Un elemento chiave della nuova strategia è il piano ReArm Europe, che incoraggia l'aumento della spesa per la difesa per ridurre la dipendenza dalla sicurezza degli Stati Uniti. Il quadro finanziario comprende prestiti congiunti dell'UE garantiti dal bilancio dell'UE, denominati SAFE (Security and Action for Europe), con un massimale iniziale di 150 miliardi di euro. Inoltre, una clausola di salvaguardia dal Patto di stabilità e crescita consente agli Stati membri di escludere fino all'1,5% della spesa per la difesa dalla clausola di valutazione del debito nazionale, una soluzione temporanea, che lascia irrisolte le questioni relative al finanziamento a lungo termine. Il piano prevede anche l'allentamento delle attuali regole di finanziamento dell'UE, la mobilitazione di capitali privati e l'adeguamento dei regolamenti della Banca europea per gli investimenti (BEI) per la ricerca e lo sviluppo nel settore della difesa, la promozione di appalti congiunti per ridurre la duplicazione e l'attuazione di un "Buy European Defense Act" per rafforzare le industrie locali della difesa. L'ambizione dell'UE è quella di generare fino a 800 miliardi di euro di finanziamenti per la difesa, subordinati all'impegno degli Stati membri nei confronti dell'iniziativa. Sebbene gli strumenti finanziari e gli incentivi dell'UE abbiano il potenziale per guidare il progresso, non sono una soluzione autonoma.

Ma l'UE non dovrebbe cadere nella trappola del debito. Il debito in essere dell'UE aumenterà ulteriormente con l'emissione aggiuntiva di Next Generation EU e potenzialmente con la spesa per la difesa, ponendo una minaccia ai futuri bilanci dell'UE. I restanti finanziamenti di Next Generation EU richiederanno un'ulteriore emissione di obbligazioni per circa 300 miliardi di euro fino al 2026. Se questo denaro non viene reindirizzato verso la difesa, potrebbero aggiungersi altri 140 miliardi di euro. Sebbene fattibile, ciò significa anche che l'UE dovrà fare spazio nel suo bilancio per un maggiore servizio del debito in futuro. Un calcolo del back of the envelope di un totale di 1 trilione di euro di debito in essere a un tasso di interesse ipotizzato del 3% porterebbe a 30 miliardi di euro di servizio del debito all'anno. Ciò equivale a uno sbalorditivo 20% delle entrate dell'UE nel 2025, un forte aumento rispetto a quasi zero nel 2020, quando il debito era più basso e i tassi di interesse vicini allo zero.³

Mentre il finanziamento del debito con risorse dell'UE o nazionali sembra plausibile nel breve periodo, a un certo punto si dovrà trovare una soluzione strutturale aumentando le tasse o tagliando la spesa altrove. Un'opzione potrebbe essere quella di aumentare l'IVA nell'UE collettivamente. Un calcolo del retro della dotazione suggerisce che l'IVA media dovrebbe essere aumentata di circa 2,3 punti percentuali, portandola al 24 per cento, per finanziare 120 miliardi di euro di spesa annua (figura 5). Tuttavia, l'attuazione di una tale mossa avrebbe implicazioni economiche e sociali significative, con potenziali incidenze negative sulla spesa dei consumatori, sulle operazioni commerciali e sulla crescita economica complessiva. Di conseguenza, l'emissione di nuovo debito sembra la strada più probabile a breve termine. Sebbene ciò sollevi preoccupazioni sulla sostenibilità del debito e sul potenziale aumento dei rendimenti obbligazionari, ricordando le tensioni durante la crisi dell'Eurozona, la Banca centrale europea (BCE) detiene ancora un notevole margine di manovra. Ad esempio, la BCE sta attualmente riducendo il proprio bilancio attraverso un inasprimento quantitativo (QT) a un ritmo di 40 miliardi di euro al mese, o 480 miliardi di euro all'anno. La semplice interruzione del QT compenserebbe ampiamente il previsto aumento delle emissioni nette dovuto all'aumento della spesa per la difesa. Ciò suggerisce che la BCE potrebbe stabilizzare i mercati, se necessario, senza ricorrere immediatamente a un quantitative easing politicamente sensibile. In sintesi, mentre la sfida del finanziamento è reale, la combinazione di una politica flessibile della BCE e di un'emissione misurata di debito può rendere gestibile l'obiettivo di spesa per la difesa.

Figura 5: spesa annua già annunciata rispetto a quella necessaria, in miliardi di euro

³ EUR1 trilione sarebbe l'importo del debito emesso solo dall'UE (cioè escludendo il MES/EFSF) se il restante NGEU fosse finanziato più ulteriori EUR140 miliardi per la difesa.



Fonti: Allianz Research

I nostri consigli

La difesa europea deve subire un'impennata eccezionale della spesa per rafforzare le capacità e l'autonomia. Nonostante l'aumento dei budget, l'Europa spende ancora molto meno per la ricerca e lo sviluppo e l'approvvigionamento nel settore della difesa rispetto ai concorrenti globali. Un significativo aumento dei finanziamenti, allocato in modo intelligente, è la leva fondamentale che abilita tutti gli altri.

- **Nel breve periodo, l'Europa deve impegnarsi a favore di una spesa più elevata e di nuovi strumenti di finanziamento.** Tutti gli Stati membri dovrebbero raggiungere almeno il benchmark del 2% del PIL, con attori importanti come la Germania che fanno leva sui fondi speciali (100 miliardi di euro) e la Francia che rispetta la legge di programma militare 2024-2030 da 413 miliardi di euro votata nel 2023. Per garantire gli ulteriori 500 miliardi di euro che la Commissione europea ha stimato necessari per soddisfare le esigenze di capacità nel prossimo decennio, l'UE e gli Stati membri devono trovare strumenti di finanziamento innovativi e sostenibili.
- **A lungo termine, l'Europa deve realizzare investimenti sostenibili e coordinati.** L'UE dovrebbe istituzionalizzare il finanziamento della difesa nei suoi bilanci e quadri finanziari. Ciò potrebbe includere un Fondo europeo per la difesa permanente oltre il 2027 (sulla base dell'attuale FES da 8 miliardi di euro). Gli Stati membri dovrebbero inoltre prevedere livelli di spesa "superiori al 2%" entro il 2030 per colmare in modo credibile i divari critici. I contributi nazionali dovrebbero essere coordinati per evitare sovrapposizioni: ad esempio, Francia e Italia potrebbero sincronizzare gli investimenti nei cantieri navali e la Germania e la Spagna nei sistemi di combattimento a terra. A lungo termine, l'allineamento degli sforzi di bilancio a livello dell'UE garantirà finanziamenti stabili per la modernizzazione, riducendo la dipendenza da incentivi nazionali ad hoc.
- **I paesi devono stare alla larga dalle implementazioni nazionaliste e dalle esplosioni di spesa a breve termine.** Gli Stati membri dovrebbero resistere all'idea di incanalare la loro spesa per la difesa in progetti puramente nazionali. Gli investimenti e le partnership transfrontaliere sono fondamentali per sviluppare un forte ecosistema europeo della difesa. Allo stesso modo, i paesi non dovrebbero investire in piattaforme legacy, anche se sviluppate a livello nazionale. Un'altra trappola da evitare è un'esplosione della spesa a breve termine: i paesi devono evitare una spesa per la difesa una tantum simile a quella di uno stimolo. Ciò è particolarmente rilevante in quanto il panorama geopolitico e in particolare la politica estera degli Stati Uniti potrebbero cambiare nei prossimi anni.

Riquadro 1: Colmare il divario – il ruolo del capitale privato

Mentre la difesa è un bene pubblico, ci sono molte opportunità per il capitale privato di aiutare a ricostruire le capacità militari. Per cominciare, gli investimenti del settore privato possono liberare le risorse governative necessarie per le priorità della difesa, investendo di più in altri settori, come l'istruzione o le infrastrutture civili. In effetti, il capitale è abbondante. Il mercato europeo degli investitori istituzionali è profondo, con una dimensione totale di 16 trilioni di euro. Ma solo il 5% (le compagnie di assicurazione: 2%) è destinato all'equity infrastrutturale. In Canada, ad esempio, è del 10%.

Inoltre, la difesa non è solo carri armati... Significa anche indipendenza nelle materie prime strategiche, nei prodotti intermedi (ad esempio per i prodotti farmaceutici), nell'energia e nelle infrastrutture (ad esempio le telecomunicazioni). Pertanto, la trasformazione verde e digitale fa parte della transizione dell'UE verso la difesa, con un ruolo importante per gli investitori istituzionali. L'aumento degli investimenti infrastrutturali da parte delle istituzioni dell'UE potrebbe ridurre significativamente l'onere finanziario delle infrastrutture per lo Stato: uno stanziamento del 10% per le infrastrutture libererebbe 800 miliardi di euro di capitale aggiuntivo.

... E le guerre di oggi sono ibride. La resilienza delle infrastrutture critiche fa parte della trasformazione della difesa in Europa e gli assicuratori hanno un ruolo importante da svolgere in questo senso. Gli assicuratori possono fornire soluzioni complete per la mitigazione e la prevenzione dei rischi. Tali misure di resilienza sono fondamentali per ridurre il rischio degli investimenti, mantenere i progetti bancabili e assicurabili e mobilitare così i trilioni di euro necessari per la trasformazione.

Ma ci sono una serie di ostacoli da superare prima che possano essere liberati investimenti privati su larga scala nella difesa e nelle infrastrutture. Gli strumenti finanziari non mancano di certo. I partenariati pubblico-privati, la finanza mista, le garanzie o le emissioni obbligazionarie lavorano per qualsiasi tipo di investimento strategico per un Paese, compresa la difesa. Ma i progetti adatti sono rari. La chiave è rappresentata da rendimenti corretti per il rischio competitivi a livello internazionale, come modelli di business o concessioni con rischi di prezzo e volume limitati/definiti. Le istituzioni multilaterali (ad esempio BEI, KfW) potrebbero svolgere un ruolo cruciale in questo senso e la BEI ha già cambiato rotta nel maggio 2024, non escludendo più l'industria della difesa. Ma queste istituzioni devono concentrarsi su progetti (rischiosi) che sono difficili da finanziare con capitali privati. In caso contrario, gli investitori privati potrebbero essere esclusi dai progetti che sono già finanziariamente sostenibili. Semplificare e velocizzare le procedure amministrative, di pianificazione e di approvazione è fondamentale. Le autorità locali spesso non dispongono della necessaria capacità di pianificazione.

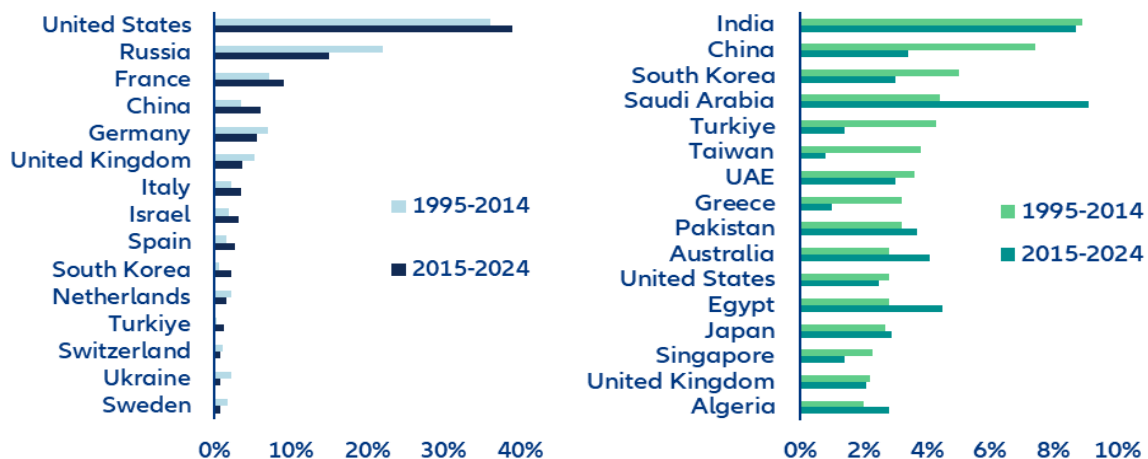
E l'elefante nella stanza: il reporting di sostenibilità. Sulla carta, le norme dell'UE in materia di finanza sostenibile non sono particolarmente restrittive. Escludono in primo luogo le cosiddette "armi controverse" come le mine antiuomo, la cui produzione (finora) non ha avuto (finora) un ruolo importante in Europa. Più decisive sono le restrizioni autoimposte, per ragioni di reputazione, che spesso includono anche le armi nucleari (che non sono tra le armi controverse). Di conseguenza, nel 2021 circa il 14 per cento di tutti gli asset retail in gestione era soggetto a restrizioni agli investimenti nella produzione di armi. La cifra comparabile per gli Stati Uniti è dell'1%.⁴ Pertanto, per sbloccare gli investimenti privati, sono necessari ulteriori chiarimenti e indicazioni dalla regolamentazione dell'UE (ad esempio SFDR) su come trattare con le aziende della difesa, non ultime le armi nucleari. Un approccio attivo potrebbe promuovere i criteri ESG negli investimenti nel settore della difesa per attrarre investitori responsabili e quindi alleviare le preoccupazioni sulla reputazione dei proprietari e dei gestori di asset privati.

⁴ Le [norme sulla sostenibilità non sono un ostacolo al finanziamento della difesa dell'UE, ma i timori sulla reputazione lo sono](#).

2: Acquistare prima l'Europa e allineare gli obiettivi industriali.

Una sfida è rappresentata dal fatto che la maggior parte dei prodotti militari viene importata dall'estero e la produzione militare è concentrata in un numero limitato di paesi. Questi paesi potrebbero beneficiare di un aumento della domanda per le loro esportazioni di difesa, ma se tutti i paesi aumentano la spesa per la difesa, la perdita attraverso le importazioni sarà inferiore. Gli Stati Uniti e la Russia da soli hanno rappresentato il 54% delle esportazioni globali di armi nell'ultimo decennio e sette paesi hanno esportato oltre l'80% di tutte le armi globali (Stati Uniti, Russia, Francia, Cina, Germania, Italia e Regno Unito). Rispetto al periodo 1995-2014, gli Stati Uniti hanno addirittura aumentato la loro quota di +3 punti percentuali, passando dal 36% al 39% (figura 6, a sinistra), mentre la Russia ha perso dal 22% all'attuale 15%. Un'espansione della spesa per la difesa potrebbe comportare sostanzialmente più importazioni di armi, ma dato il cambiamento nella politica estera degli Stati Uniti, queste potrebbero rivolgersi ad altre fonti. Per quanto riguarda le importazioni, i primi cinque importatori (Arabia Saudita, India, Qatar, Egitto, Ucraina) rappresentano il 32% delle importazioni globali di armi (Figura 6, a destra), ma gli Stati membri dell'UE importano anche quasi l'80% delle loro attrezzature militari.

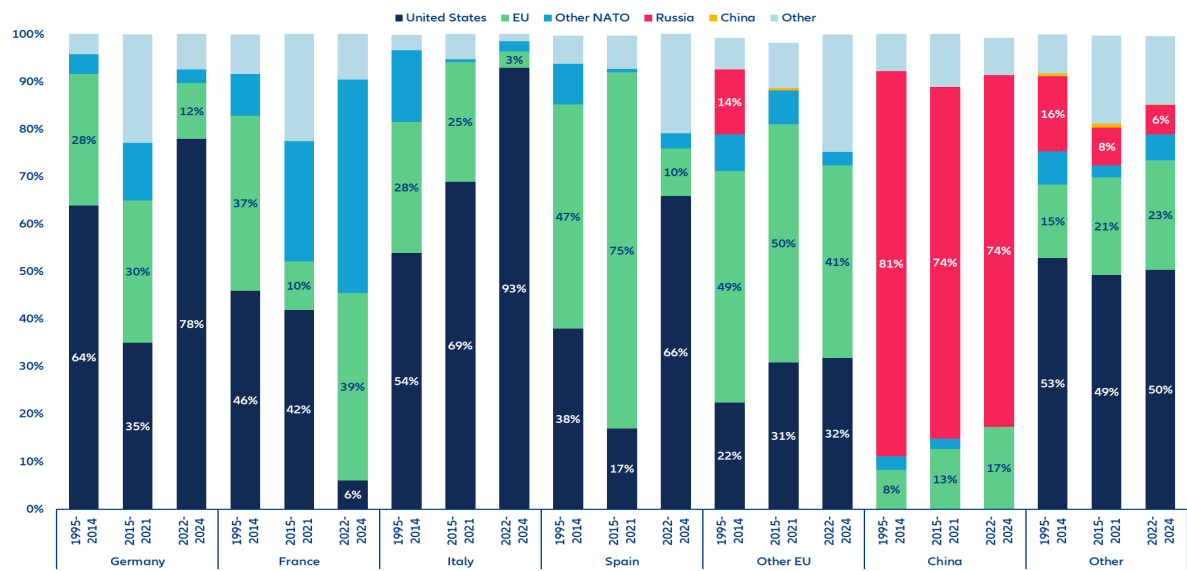
Figura 6: Primi 15 esportatori di armi (a sinistra) e importatori (a destra), in % del totale delle esportazioni/importazioni di armi



Fonti: SIPRI, Allianz Research

La dipendenza dell'Europa dalle importazioni di difesa, in particolare dagli Stati Uniti, potrebbe non durare a lungo. Nell'ultimo decennio, quasi la metà delle importazioni di armi dell'Europa proveniva dagli Stati Uniti, rispetto al 45% tra il 1995 e il 2014. Un terzo proveniva dall'Europa, che aveva una quota maggiore del 38% rispetto al periodo precedente, mentre circa il 10% proveniva da altri membri della NATO. Mentre la Francia ha ridotto la sua dipendenza dagli Stati Uniti negli ultimi anni (dal 46% al 42% dopo l'invasione della Crimea e poi al 6% dopo l'invasione dell'Ucraina, Figura 7), paesi come la Germania (+14 punti percentuali), l'Italia (+22 punti percentuali), la Slovacchia (+72 punti percentuali), la Danimarca (punti +44 punti percentuali) e i Paesi Bassi (punti +39 punti percentuali) hanno aumentato la loro dipendenza dagli Stati Uniti. Alla luce dei recenti cambiamenti nella politica estera degli Stati Uniti, molti paesi stanno cercando di ridurre la loro dipendenza dalle importazioni statunitensi per i pezzi di ricambio e gli aggiornamenti del software. Tuttavia, ridurre la dipendenza potrebbe rivelarsi difficile se le esportazioni di difesa degli Stati Uniti diventassero parte di un quid pro quo per evitare i dazi sulle importazioni statunitensi. Allo stesso modo, gli Stati Uniti potrebbero limitare le loro esportazioni di difesa per concentrarsi sul proprio rafforzamento della difesa contro la Cina. Tuttavia, a breve termine, i governi potrebbero non avere altra scelta se non quella di aumentare le importazioni poiché non hanno la capacità di produrre di più a livello nazionale.

Figura 7 - Dipendenza dai fornitori di armi, in % delle esportazioni totali



Fonti: SIPRI, Allianz Research. Note: Altri paesi includono KOR, PHL, JPN, ISR, IND, IDN.

Le catene di approvvigionamento del settore della difesa in Europa sono particolarmente complesse, guidate da una combinazione di rigorosi standard normativi, competenze specialistiche e la necessità di un coordinamento a lungo termine tra più parti. Queste catene di approvvigionamento si estendono in numerosi paesi, con fornitori che forniscono componenti, tecnologie e servizi altamente specializzati che devono aderire a rigorosi standard di qualità. Molti di questi componenti coinvolgono anche informazioni classificate o sensibili. La complessità degli appalti per la difesa, dagli aerei militari ai sistemi navali, dalle munizioni avanzate alle soluzioni di sicurezza informatica, richiede una perfetta integrazione in diversi settori, tra cui quello aerospaziale, elettronico e manifatturiero.

Questo livello di complessità è meno pronunciato negli Stati Uniti. Quando si confrontano le dieci maggiori aziende della difesa sia in Europa che negli Stati Uniti, è evidente che la catena di approvvigionamento della difesa europea è molto più frammentata e intricata. Le imprese europee di questo settore si affidano in genere al doppio dei fornitori rispetto alle loro controparti americane (tabella 1). Inoltre, le catene di approvvigionamento e le operazioni di produzione della difesa degli Stati Uniti sono più centralizzate. Mentre l'84% (in media) dei fornitori delle aziende europee ha sede all'estero, solo il 32% dei fornitori delle aziende statunitensi è straniero. Allo stesso modo, le aziende statunitensi mantengono una base manifatturiera più concentrata, con solo il 27% dei loro impianti di produzione situati all'estero, rispetto al 67% delle aziende europee.

Tabella 1: Dipendenza e complessità della catena di approvvigionamento per area geografica, primi 10 attori per regione

Company	Country	Number of Suppliers	% of suppliers domiciled abroad	No. Company facilities	% of Comp. facilities abroad
Airbus	France	2398	80%	107	82%
Safran	France	177	86%	340	64%
Rolls-Royce	UK	146	88%	63	73%
Rheinmetall	Germany	50	82%	109	60%
BAE Systems	UK	232	87%	180	71%
Thales	France	124	81%	93	84%
Leonardo	Italy	110	84%	109	53%
Dassault Aviation	France	57	68%	39	62%
SAAB	Sweden	53	87%	72	54%
MTU Aero Engines	Germany	36	94%	14	65%
Lockheed Martin	US	236	36%	80	11%
Boeing		345	54%	183	44%
Northrop Grumman		276	23%	112	13%
Raytheon Technologies (RTX)		314	41%	198	39%
General Dynamics		152	37%	116	22%
L3Harris Technologies		115	30%	104	33%
Huntington Ingalls Industries		33	25%	30	17%
Textron		119	44%	142	45%
TransDigm		34	32%	131	37%
Kratos Defense		21	0%	33	12%

Fonte: Bloomberg, Allianz Research

L'attuale guerra commerciale potrebbe comportare rischi per le imprese europee, data la loro esposizione ai fornitori internazionali. In effetti, tariffe più elevate si traducono direttamente in costi di produzione più elevati. Inoltre, poiché molte di queste aziende si affidano a una rete globale di subappaltatori, sono effettivamente più vulnerabili a ritardi e interruzioni nelle varie fasi della produzione. Inoltre, fattori politici come gli aggiustamenti commerciali, i bilanci della difesa e le sanzioni internazionali aggiungono ulteriore incertezza, influenzando il flusso di materiali e tecnologie critiche. La crescente enfasi sulla sicurezza informatica e sulla resilienza della supply chain, soprattutto in risposta alle tensioni geopolitiche e alle minacce in evoluzione, ha portato molte aziende a riconsiderare le loro strategie di approvvigionamento globale. Questo cambiamento ha incoraggiato gli investimenti in catene di approvvigionamento più localizzate e sicure. Di conseguenza, la gestione di queste complessità richiede non solo l'innovazione tecnologica, ma anche un'efficace gestione del rischio e una forte collaborazione con i partner internazionali.

L'Europa può imparare dai paesi che sono riusciti a far crescere la loro industria della difesa attraverso forti politiche di approvvigionamento interno. Negli Stati Uniti, i grandi e consistenti bilanci della difesa dal 1945 hanno garantito un mercato per gli appaltatori nazionali. I contratti cost-plus garantivano i profitti degli appaltatori, mentre leggi come il Defense Production Act e le disposizioni "Buy American" assicuravano che la produzione critica rimanesse a terra. I contratti di appalto pluriennali e i flussi di finanziamento stabili hanno dato all'industria la fiducia necessaria per investire nella capacità. Ciò impedisce i cicli boom-bust che possono erodere le capacità dopo i picchi di guerra. Ad esempio, la continua domanda attraverso programmi come la flotta di sottomarini nucleari della marina e il programma spaziale Apollo della NASA ha segnalato alle aziende che gli investimenti in queste aree sarebbero stati premiati, contribuendo al dominio degli Stati Uniti nelle tecnologie spaziali e nella missilistica. Un altro esempio è la strategia di approvvigionamento di Israele, che è stata guidata da minacce esistenziali e shock delle importazioni. Dopo l'embargo francese sulle armi del 1967, Israele lanciò una politica di "indipendenza dalle munizioni" per produrre localmente le principali armi. Il governo divenne il principale cliente per i nuovi sistemi nazionali come il missile antinave Gabriel e i battelli lanciamissili Saar, che furono sviluppati e acquistati per soddisfare le esigenze urgenti quando le forniture estere furono interrotte.

Questo impegno statale ad acquistare progetti locali (ad esempio il programma di carri armati Merkava avviato dopo un embargo britannico) ha segnalato una domanda affidabile per l'emergente industria della difesa israeliana, consentendole di crescere. Anche se l'aiuto militare degli Stati Uniti alla fine è diventato significativo, Israele ha spesso diretto parte di quegli aiuti verso l'approvvigionamento interno, sostenendo le industrie locali e equipaggiando le sue forze armate. Allo stesso modo, la Corea del Sud ha utilizzato gli appalti per la difesa come strumento di sviluppo industriale. Di fronte all'aggressività della Corea del Nord e all'incerto sostegno degli Stati Uniti, Seoul ha riversato risorse nella difesa nei decenni della Guerra Fredda, spendendo fino al 6,4% del PIL negli anni '60 e '80. Questo enorme budget è stato in gran parte incanalato verso programmi di produzione nazionale, dalle armi di fanteria alle navi da guerra, nell'ambito di una strategia guidata dal governo. Anche negli ultimi anni, il ministero della Difesa della Corea del Sud (attraverso la Defense Acquisition Program Administration) coordina la maggior parte degli appalti e ha l'autorità di favorire l'industria locale ove possibile. Gestendo centralmente i requisiti e consolidando gli ordini, DAPA invia segnali chiari alle aziende sudcoreane sulla domanda futura, consentendo alle aziende di aumentare la produzione di carri armati, artiglieria e navi militari con la fiducia in acquisti sostenuti dal governo.

La difesa "Brexin" è una spinta per la regione. Il Partenariato per la Sicurezza e la Difesa offre al Regno Unito l'accesso ai meccanismi dell'UE per lo sviluppo e l'acquisto congiunto di attrezzature militari, un cambiamento significativo dopo che la Brexit aveva escluso le aziende britanniche da queste iniziative. I giganti della difesa del Regno Unito come BAE Systems e Rolls-Royce possono ora prendere parte al programma di riarmo europeo. In base all'accordo, Bruxelles e Londra "esploreranno rapidamente" come il Regno Unito può cooperare nel piano SAFE/"ReArm Europe". In termini pratici, l'industria britannica può ora fare offerte per contratti congiunti finanziati dall'UE e formare consorzi con partner europei per progetti all'avanguardia. Questo è un vantaggio per il settore della difesa del Regno Unito, che apre l'accesso all'ondata di investimenti militari dell'Europa continentale. Inoltre, allinea le strategie di approvvigionamento: piuttosto che competere separatamente, il Regno Unito e i paesi dell'UE possono coordinare le acquisizioni per ottenere un valore migliore e l'interoperabilità delle apparecchiature. Ad esempio, la Gran Bretagna e la Germania hanno annunciato l'intenzione di sviluppare congiuntamente un nuovo missile d'attacco di precisione a lungo raggio insieme ad altri Stati dell'UE. I finanziamenti per la difesa in tutta Europa sono destinati ad aumentare di pari passo con questa partnership. Il Fondo europeo per la difesa dell'UE e i programmi correlati (come la legge sugli appalti comuni e l'iniziativa per la produzione di munizioni) sono ora potenzialmente aperti alla partecipazione del Regno Unito. La cooperazione di Londra con gli strumenti finanziari dell'UE per la sicurezza, tra cui il Fondo europeo per la pace in Ucraina, consente di mettere in comune le risorse in modo più efficace per le priorità condivise. Dal punto di vista geopolitico, l'accordo posiziona l'Europa come un attore più unito. Risolvendogli attriti post-Brexit, consente al Regno Unito e all'UE di presentare un fronte comune sulle questioni di sicurezza globale.

Le nostre raccomandazioni sulle norme

Gli appalti europei per la difesa rimangono altamente frammentati lungo i confini nazionali, causando duplicazioni, costi più elevati e problemi di interoperabilità. I paesi dell'UE gestiscono 178 diversi sistemi d'arma rispetto ai soli 30 degli Stati Uniti (ad esempio, 17 tipi di carri armati principali in Europa contro 1 negli Stati Uniti). Storicamente, circa l'80% dei contratti per la difesa sono stati nazionali, privi di economie di scala. In che modo l'UE può creare un vero mercato unico della difesa attraverso appalti collaborativi e una pianificazione comune?

- **Coordina gli acquisti e raggiungi gli obiettivi di collaborazione.** Gli Stati membri dovrebbero immediatamente raggruppare gli ordini per le esigenze urgenti (munizioni, difese aeree, ecc.) tramite l'Agenzia europea per la difesa o consorzi ad hoc. Una recente iniziativa dell'UE in materia di munizioni ha evidenziato questa necessità dopo che solo la metà di un milione di proiettili promessi è stata consegnata in un anno a causa di una produzione non coordinata. In risposta, l'UE sostiene gare d'appalto congiunte per munizioni e missili per ricaricare rapidamente le scorte. Tutti i paesi, in particolare Francia, Germania, Italia e Spagna, devono sfruttare questi meccanismi invece di correre separatamente per gli acquisti standard. L'Agenzia europea per la difesa ha fissato un parametro di riferimento secondo cui il 35%-40% della spesa per le attrezzature è

destinata ad appalti congiunti; nel 2022 si trattava solo del 18%. Raggiungere l'obiettivo del 35% nei prossimi anni attraverso l'acquisto coordinato di sistemi da combattimento, navali e terrestri è fondamentale. Ad esempio, Spagna e Germania potrebbero consolidare un ordine congiunto di veicoli corazzati piuttosto che perseguire progetti paralleli.

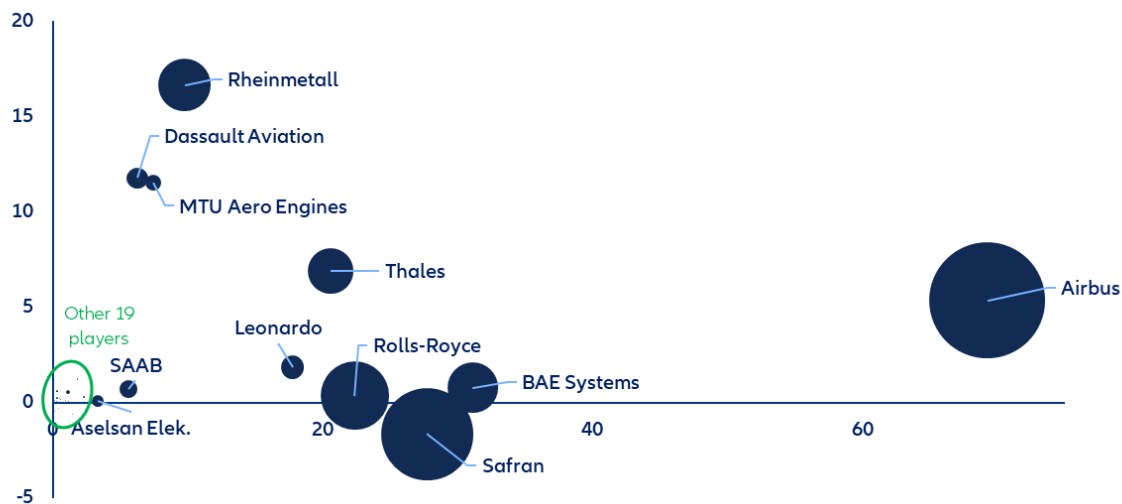
- **A lungo termine, l'Europa ha bisogno di integrare i mercati e standardizzare i programmi.** L'UE dovrebbe muoversi verso un quadro unificato per gli appalti nel settore della difesa entro il 2030. Ciò include l'armonizzazione dei requisiti e delle tempistiche militari in modo che i grandi progetti siano co-sviluppati fin dall'inizio. Programmi di punta come il caccia Future Combat Air System (FCAS) (guidato da Francia, Germania, Spagna) e il carro armato Main Ground Combat System (MGCS) (franco-tedesco) stabiliscono un modello: mettono in comune la ricerca e lo sviluppo, condividono i costi e serviranno più nazioni, riducendo i sistemi ridondanti. La Commissione europea ha lanciato i "Progetti di difesa di comune interesse europeo" – simili agli IPCEI industriali – per sostenere tali mega-progetti collaborativi con fondi dell'UE. Nel corso del tempo, l'Europa dovrebbe razionalizzare intorno a un nuovo jet da combattimento, un carro armato principale, un progetto di fregata standard, ecc., per il blocco. Le strutture di appalto congiunte (potenzialmente un'EDA allargata o una nuova agenzia centrale per l'acquisizione) potrebbero coordinare questi sforzi, dalla definizione dei requisiti alla stipula dei contratti. Un sistema di approvvigionamento più integrato ridurrà i costi unitari (il raddoppio di un ordine potrebbe ridurre i costi di produzione di circa il 20%) e garantirà che le forze in tutta Europa possano operare insieme senza problemi.
- **I paesi più grandi dovrebbero astenersi dal giocare "da soli" e coinvolgere gli Stati membri più piccoli.** Alcuni grandi paesi come la Francia, la Germania o l'Italia possono insistere su varianti nazionali per piattaforme comuni, ma al fine di mantenere i costi e l'efficienza operativa, i paesi dovrebbero astenersi dal "piantare bandiere" sull'interoperabilità. Dovrebbero essere evitati anche pregiudizi interni nei contratti, il "contenuto europeo" dovrebbe essere favorito rispetto al "contenuto nazionale". Infine, le norme in materia di appalti devono garantire la partecipazione dei paesi più piccoli dell'UE ai progetti.

3: Armare l'Europa per scalare e ricostruire una catena di approvvigionamento completa della difesa.

La difesa è un settore molto concentrato con alte barriere all'ingresso. Il settore della difesa in Europa è un'industria di alta qualità e tecnologicamente avanzata, sostenuta da un complesso ecosistema di contratti governativi, collaborazioni multinazionali e tecnologie all'avanguardia. Le capacità di difesa dell'Europa sono ampie e guidate da una combinazione di imprese statali e appaltatori della difesa del settore privato specializzati in un'ampia gamma di settori, tra cui aerospaziale, sottomarini, sicurezza informatica, sistemi terrestri, armi, piattaforme navali, tecnologie di difesa avanzate e software e manutenzione (Tabella 2). Si stima che nel 2025 ci siano 2.500-3.000 aziende nel settore della difesa in Europa, ma questo si confronta con le 60.000 aziende negli Stati Uniti⁵. Ma a differenza di altri settori industriali, la difesa è dominata da pochi grandi attori chiave. Le prime cinque società del settore rappresentano il 68% del fatturato totale del settore e il 71% della capitalizzazione di mercato (Figura 8). Ciò è il risultato di elevate barriere all'ingresso, tra cui requisiti patrimoniali sostanziali, quadri normativi rigorosi e la necessità di competenze specialistiche in tecnologie avanzate. Inoltre, i contratti di difesa sono in genere assegnati attraverso relazioni governative a lungo termine, che richiedono una vasta esperienza e la capacità di soddisfare esigenze di difesa complesse e spesso riservate. La dipendenza del settore dalla produzione su larga scala, dalle autorizzazioni di sicurezza e dalla continua ricerca e sviluppo consolida ulteriormente la quota di mercato tra le aziende consolidate con le risorse per investire nell'innovazione e assicurarsi contratti multimiliardari. Questo crea un ambiente naturale per un numero limitato di potenti appaltatori multinazionali della difesa per guidare il settore. Invece di competere, ogni azienda tende a specializzarsi nel soddisfare esigenze specifiche per governi e clienti.

⁵ A partire dal 2021, compresi tutti gli appaltatori e i subappaltatori

Figura 8: Imprese europee che operano nel settore militare, asse X = ricavi / asse Y = EPS / dimensione della bolla = dati sulla capitalizzazione di mercato in EUR



Fonti: Bloomberg, Allianz Research

Tabella 2: Ricavi e esposizione del settore di attività all'industria militare delle imprese europee

	% Revenue related to defense activities	Business segment									
		Planes	Helicopters	Aircraft Engines	Satellites	Land Vehicles	Weapons	Systems	Electronics	Cybersecurity	Maintenance
Aerostar		X					X		X		X
Airbus		X	X	X	X			X	X		X
Altinay Savunma			X				X	X	X		
Aselsan Elek.							X	X	X	X	
Avio				X					X		X
Avon Tech.								X	X		
BAE Systems		X	X	X		X	X	X	X	X	X
Chemring							X	X	X		
Cohort							X	X	X		
Dassault Aviation		X		X				X	X		X
Exosens								X	X		
FACC				X					X		
Figeac-Aero		X		X					X		X
Leonardo		X	X	X	X		X	X	X	X	X
Lisi								X	X		
MilDef						X	X	X	X		
Montana Aeros.		X						X	X		
Montana Tech.								X	X		
MTU Aero Engines				X					X		X
OHB					X			X	X		
QuinetIQ							X	X	X	X	
Renk						X	X		X		
Rheinmetall		X		X		X	X	X	X		X
Rolls-Royce				X				X	X		X
SAAB		X	X	X		X	X	X	X	X	X
Safran		X	X	X	X		X	X	X		X
SDT Uzay & Sabunma					X		X	X	X		
Senior								X	X		
Thales		X	X	X	X		X	X	X	X	X
Theon Int.							X	X	X		

Fonte: Dati aziendali, Allianz Research

Riquadro 2: Vincitori e vinti derivanti da una maggiore spesa per la difesa

L'aumento della spesa per la difesa andrà a beneficio di alcuni settori più di altri. Alcuni settori sperimenteranno un aumento diretto della domanda, mentre altri potrebbero vedere benefici indiretti o addirittura svantaggi relativi (Tabella 3). In generale, i vincitori saranno le industrie che forniscono beni e servizi militari (o i loro input). La produzione e le attrezzature per il trasporto della difesa sono i beneficiari più ovvi di budget più elevati per la difesa. L'approvvigionamento governativo di attrezzature militari si

traduce direttamente in nuovi ordini per le aziende aerospaziali e della difesa. In Europa, ciò significa un aumento della produzione di jet da combattimento, aerei da trasporto, elicotteri, carri armati, veicoli corazzati, navi militari e relativo hardware. Le industrie di attrezzature per il trasporto pesante sono fondamentali per l'approvvigionamento della difesa: veicoli militari, aerei e altri sistemi di trasporto costituiscono circa il 60% del valore di input della produzione di armi⁶. Pertanto, una maggiore spesa per la difesa si traduce direttamente in una maggiore produzione per questi produttori. Prendendo in considerazione solo i 150 miliardi di euro di SAFE, ciò significherebbe circa 90 miliardi di euro per le attrezzature di trasporto e 60 miliardi di euro per gli altri settori che contribuiscono alla spinta della difesa. Queste cifre approssimative non tengono conto del moltiplicatore fiscale e si collocano nella fascia di stime inferiore. Oltre all'assemblaggio finale, ci sono anche ampi vantaggi per la catena di approvvigionamento: un programma di jet da combattimento coinvolge centinaia di fornitori di componenti (produttori di motori, avionica, ecc.). Con l'aumento dei volumi di produzione, queste aziende registrano un aumento delle vendite e possibilmente delle economie di scala. Un rafforzamento della difesa richiederà materie prime sostanziali e input di base, in particolare metalli. Acciaio, alluminio, titanio e compositi sono necessari per qualsiasi cosa, dagli scafi delle navi e dalle armature dei carri armati ai telai degli aerei e alle munizioni. Il settore metallurgico e minerario europeo è destinato a guadagnare con l'espansione della produzione militare. Nuovi carri armati o navi da guerra porteranno a ordini di lamiere d'acciaio e leghe di alta qualità dai produttori di acciaio. Allo stesso modo, l'aumento della produzione di missili e munizioni aumenta la domanda di sostanze chimiche (esplosivi, propellenti) e metalli come il rame (per involucri ed elettronica). I moderni sistemi di difesa sono dotati di elettronica avanzata: sensori, radar, apparecchiature di comunicazione, semiconduttori e software. Pertanto, un aumento della spesa per la difesa stimolerà il settore elettronico e tecnologico dell'Europa. L'analisi input-output indica che circa il 40% del valore della produzione di armi⁷ proviene dal settore dell'elettronica e delle apparecchiature ottiche (computer, avionica, sensori ottici ecc.), sottolineando quanto questo settore sia importante per la difesa. I governi spesso finanziano progetti di ricerca e sviluppo nel settore della difesa con l'industria, che possono aiutare in particolare le aziende di elettronica e software a sviluppare tecnologie all'avanguardia. Un beneficiario spesso trascurato di una maggiore spesa per la difesa è il settore delle costruzioni. L'espansione delle forze armate e le nuove attrezzature spesso richiedono investimenti in infrastrutture: le basi devono essere ampliate o modernizzate, devono essere costruite nuove strutture di addestramento, i depositi e le caserme aggiornati e le infrastrutture di trasporto migliorate per spostare le risorse militari. Ciò è particolarmente rilevante in quanto il recente piano di spesa della Germania include sia la difesa che le infrastrutture. Inoltre, l'aumento delle esigenze di sicurezza potrebbe guidare gli investimenti nelle infrastrutture informatiche e spaziali (data center, stazioni satellitari di terra), coinvolgendo ancora una volta lavori di costruzione e installazione tecnologica. Infine, con più truppe e attrezzature da spostare, la domanda di servizi logistici e di trasporto può aumentare. Ciò include il trasporto militare (aereo, terrestre, marittimo) che spesso utilizza appaltatori o attrezzature civili. L'accumulo di difesa europea può comportare l'assunzione di compagnie di trasporto per esercitazioni di dispiegamento di truppe, l'aumento della spedizione di rifornimenti o l'utilizzo del trasporto ferroviario/stradale per scopi militari.

I settori non collegati alla difesa potrebbero vedere pochi cambiamenti, mentre quelli che dipendono da una spesa pubblica alternativa potrebbero rimetterci. Settori come la vendita al dettaglio, i beni di consumo e l'ospitalità non sono finanziati direttamente dai bilanci militari. Ci potrebbe essere un lieve effetto di secondo impatto se la produzione della difesa creasse posti di lavoro e redditi che i lavoratori poi spendono nei negozi e nei ristoranti, ma questo effetto è diffuso e modesto. Pertanto, la maggior parte dei settori orientati al consumo rimane neutrale, senza né una spinta diretta né un danno diretto dai bilanci della difesa. Il settore sanitario merita una menzione perché compete per le risorse del bilancio pubblico. Se l'aumento della spesa per la difesa è finanziato da bilanci complessivi più elevati, allora la salute può continuare inalterata. Tuttavia, se le spese per la difesa spiazzano altre spese pubbliche, potrebbe trovarsi

⁶ Stamegna et al. (2024), « L'impatto economico della spesa per gli armamenti in Germania, Italia e Spagna », *Economia della pace, scienza della pace e politiche pubbliche*, 30(4)

⁷ Ibid

di fronte a finanziamenti più limitati. La produzione di beni strumentali non destinati alla difesa potrebbe essere influenzata negativamente. Un forte aumento della domanda guidato dalla difesa potrebbe portare a un esaurimento delle risorse in alcune aree. Ad esempio, ingegneri e tecnici qualificati potrebbero essere sottratti ai progetti civili. Settori come l'ingegneria civile, le startup tecnologiche o la produzione avanzata di prodotti civili potrebbero trovarsi di fronte a mercati del lavoro più ristretti e salari più alti a causa delle assunzioni aggressive degli appaltatori della difesa. Ciò potrebbe ostacolare leggermente la crescita di quei settori non della difesa, che lottano con la fidelizzazione dei talenti o l'inflazione dei costi. Allo stesso modo, segmenti come lo sviluppo immobiliare e i progetti di edilizia civile potrebbero vedere un impatto negativo marginale dagli effetti collaterali dell'accumulo di difesa.

Tabella 3: Sintesi degli impatti settoriali per l'aumento della spesa per la difesa

Sector	Demand impact	Transmission channel
Defense & Transport Equipment	Strongly Positive	Direct procurement orders for military aircraft, tanks, ships etc.
Metals & Chemicals	Positive	Intermediate demand rises for raw materials and components.
Electronics & ICT	Positive	Technology procurement and R&D funding increase. Government-funded military R&D (e.g. in AI, encryption, avionics) creates innovation that can transfer to the civilian tech sector.
Construction & Infrastructure	Positive	Infrastructure investment for defense facilities.
Transport & Logistics Services	Positive	Operational spending increases for moving troops and equipment. Maintenance services for new equipment also create business for technical service providers.
Consumer Goods & Retail	Neutral	Little direct link to defense spending.
Healthcare	Neutral to Slight Negative	Potential budget reallocation could decrease revenues . Fewer resources for hospitals or social security would be a negative impact.
Other Manufacturing (Non-defense capital goods)	Neutral to Slight Negative	Crowding-out of capacity - tighter labor and input markets, potentially raising costs.
Real Estate & Construction (civilian projects)	Neutral to Slight Negative	Macroeconomic side-effects . A defense-driven deficit increase could put upward pressure on interest rates, increasing financing costs for real estate development and non-defense construction.

Fonte: Allianz Research

L'aumento della produzione militare dell'UE dal 25 al 100 per cento non può essere raggiunto da un giorno all'altro. Stimiamo che ci vorranno dai tre ai cinque anni perché l'UE raddoppi le sue capacità di equipaggiamento, sulla base di un rapporto realistico di allocazione del 35%-50% con un bilancio della difesa del 3% del PIL. Il calendario potrebbe essere ridotto se l'UE aumentasse ulteriormente la spesa e assegnasse costantemente un rapporto elevato tra il proprio bilancio (40-50%) e gli investimenti in capacità, compresi l'approvvigionamento di attrezzature e la ricerca e lo sviluppo. I prodotti militari hanno solitamente tempi di produzione lunghi (per le armi leggere e le munizioni potrebbero essere di tre mesi e per i carri armati un minimo di sei mesi; per i missili, aerei, elicotteri, sistemi di difesa aerea e navi militari richiede in media dai due ai tre anni ed è ad alta intensità di manodopera (Tabella 4). Inoltre, anche l'assunzione e l'addestramento di nuove truppe (le stime vanno da 150K a 300K aggiuntive) richiede molto tempo. Sebbene sia economicamente fattibile per l'Europa aumentare le proprie capacità militari in modo indipendente, permangono diversi ostacoli, tra cui le potenziali restrizioni all'esportazione degli Stati Uniti e la dipendenza dai servizi di intelligence e satellitari statunitensi. Inoltre, le capacità nucleari dell'Europa sono significativamente sminuite da quelle della Russia, sottolineando l'importanza strategica del sostegno degli Stati Uniti.

Tabella 4: Un'analisi approfondita della produzione di prodotti militari

Armi leggere e di piccolo calibro	1 mese	Medio	Può essere prodotto in serie in fabbriche consolidate.
Munizioni e proiettili di artiglieria	1 mese	Medio	Le linee di produzione ad alta velocità possono sfornare migliaia di prodotti al giorno.
Veicoli corazzati da combattimento	6 mesi	Alto	Le linee di produzione esistenti possono ridurre i tempi, ma l'assemblaggio richiede molta manodopera.
Cisterne	1 anno	Alto	La produzione di massa è difficile da raggiungere a causa di un mix di complessi sistemi meccanici ed elettronici.
Missili e munizioni guidate	1-2 anni	Alto	Limitato da vincoli di produzione elettronica e di testate.
Navi militari (fregate, cacciatorpediniere)	2-3 anni	Alto	Gli sforzi in tempo di guerra possono ridurre i tempi di costruzione, ma la costruzione navale rimane lenta.
Sottomarini	4-5 anni	Alto	Gli sforzi in tempo di guerra possono ridurre i tempi di costruzione, ma la costruzione navale rimane lenta.
Aerei da combattimento (caccia, bombardieri, droni)	1 anno	Alto	La velocità di assemblaggio dipende dalle parti esistenti e dalla forza lavoro addestrata.
Aereo da trasporto	2 anni	Alto	La velocità di assemblaggio dipende dalle parti esistenti e dalla forza lavoro addestrata.
Elicotteri	1-2 anni	Alto	Può essere accelerato se si utilizzano progetti e catene di approvvigionamento preesistenti.
Sistemi di difesa aerea (SAM, radar)	2 anni	Alto	Alcuni sistemi radar e missilistici possono essere assemblati più velocemente con i componenti in magazzino.
Satelliti militari	2 anni	Alto	Il lungo processo di test dovuto alla tecnologia di alta precisione coinvolta pesa sui tempi di consegna
Armi nucleari e sistemi strategici	5 anni	Molto alto	Richiede la lavorazione dell'uranio/plutonio, che richiede anni anche in tempo di guerra.
Sistemi di guerra informatica ed elettronica	6 mesi	Medio	I sistemi basati su software possono essere sviluppati più velocemente, ma l'integrazione richiede tempo.

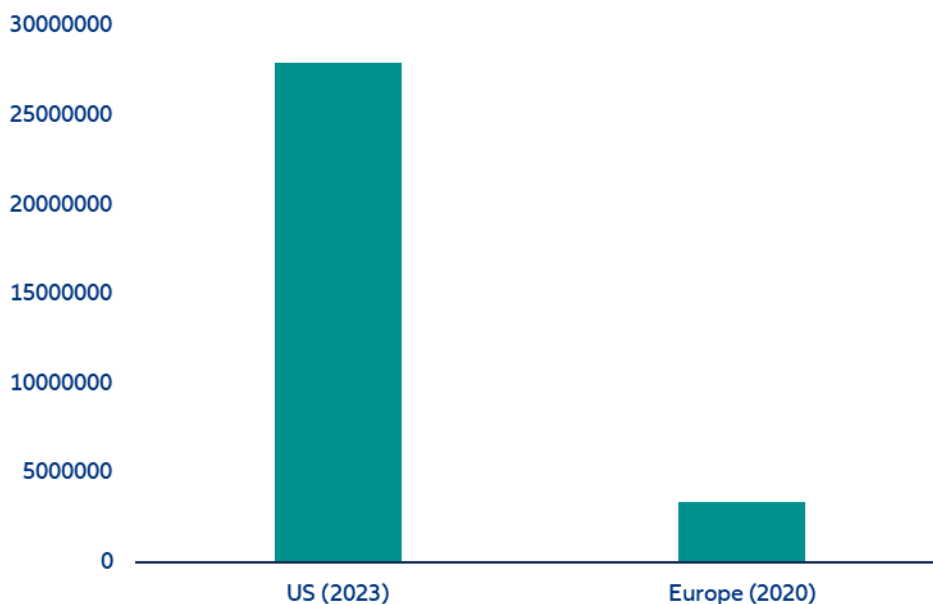
Fonti: dati societari, Allianz Research

Riquadro 3: Nessuna energia, nessuna difesa

La produzione della difesa è ad alta intensità energetica. Dall'alimentazione di fabbriche e acciaierie al rifornimento di aerei, data center e sistemi radar, l'accesso sicuro e ininterrotto all'energia è un fattore fondamentale per la prontezza militare e l'autonomia industriale. Anche se spesso viene inquadrata come una questione civile, la resilienza energetica è una variabile strategica, soprattutto in tempi di guerra, interruzioni della catena di approvvigionamento o rapida scalabilità della produzione. Un singolo carro armato o jet da combattimento richiede migliaia di kilowattora di elettricità e calore durante la produzione. I picchi di produzione, come durante i conflitti o le campagne di riarmo, esercitano un'enorme pressione sulle reti nazionali, sulle raffinerie e sui sistemi logistici. La base industriale della difesa degli Stati Uniti è distribuita su un territorio vasto e ricco di energia, con uno stretto accesso al petrolio nazionale, al gas naturale e all'elettricità a basso costo rispetto all'Europa. Gli appaltatori della difesa beneficiano dell'accesso diretto ai gasdotti e alla rete in stati come il Texas, l'Oklahoma e la Virginia. Inoltre, il Dipartimento della Difesa degli Stati Uniti è uno dei maggiori consumatori istituzionali di energia al mondo, con significative capacità interne per la logistica del carburante, l'approvvigionamento energetico di base e l'energia di emergenza. In Europa, il quadro è più limitato. I principali centri di produzione della difesa in Francia, Germania e Italia dipendono da reti nazionali alimentate da diversi mix, alcuni ad alto consumo nucleare (Francia), altri dipendenti da combustibili fossili o rinnovabili (Germania), con un'elevata esposizione al gas naturale importato. La crisi energetica del 2022 ha rivelato la fragilità di questo sistema: l'industria tedesca ha dovuto affrontare l'impennata dei prezzi del gas dopo l'interruzione dei flussi dei gasdotti russi, mentre l'Italia si è affrettata a garantire le forniture di GNL. I produttori di difesa, come altre

industrie pesanti, hanno dovuto fare i conti con picchi di costi e forniture incerte, mentre i governi europei chiedevano un rapido riarmo e sostegno militare all'Ucraina.

Figura 9: Consumo di elettricità per la difesa negli Stati Uniti e in Europa, in MWh



Fonti: DoD, EDA, Allianz Research

L'energia operativa, il carburante necessario per alimentare veicoli, aerei, navi e generatori, è un altro input essenziale per la proiezione della forza. L'esercito americano ha fatto della logistica energetica una competenza fondamentale, con catene di approvvigionamento di carburante dedicate (carburante per aviazione JP-8, diesel specifico per l'esercito), riserve petrolifere strategiche e infrastrutture di rifornimento in tutto il mondo. La Defense Logistics Agency (DLA) gestisce vaste scorte e quadri contrattuali per garantire che le forze statunitensi non manchino mai di carburante, anche in contesti schierati in avanti. Le forze armate europee hanno una profondità energetica operativa più limitata. Mentre la messa in comune della NATO aiuta a coordinare alcune riserve di combustibile, i singoli Stati membri gestiscono tipicamente la propria logistica del combustibile, portando a inefficienze, standard incompatibili e scorte di breve durata. Durante le operazioni ad alto ritmo, questo diventa un ostacolo. Le prolungate campagne corazzate o aeree europee spesso si basano sul supporto logistico degli Stati Uniti o della NATO. Inoltre, molte forze armate dell'UE dipendono da catene di approvvigionamento commerciali di carburante vulnerabili alle interruzioni.

L'Europa ha bisogno di costruire la resilienza energetica se vuole seriamente difendere l'energia. Gli Stati Uniti hanno trattato l'indipendenza energetica come una priorità per la sicurezza nazionale sin dallo shock petrolifero del 1973. Questa mentalità ha plasmato la sua posizione di difesa: la resilienza energetica è progettata da zero, dalle infrastrutture rinforzate e dalle microreti nelle basi ai sistemi di alimentazione di backup presso le strutture critiche per la difesa. Al contrario, l'Europa ha iniziato a trattare l'energia come una questione di sovranità solo dopo l'invasione dell'Ucraina da parte della Russia. Il piano REPowerEU dell'UE mira a ridurre la dipendenza dai combustibili fossili russi, ma il passaggio alle energie rinnovabili e alle importazioni di GNL è ancora in corso. Molti siti industriali rilevanti per la difesa rimangono collegati a sistemi di rete esposti a rischi esterni di prezzo e fornitura. Inoltre, la mancanza di una pianificazione integrata della sicurezza energetica a livello dell'UE ostacola una risposta coordinata alle crisi. Se l'Europa vuole costruire una base industriale sovrana per la difesa, deve abbinare il riarmo alla resilienza energetica. Ciò include (i) dare priorità all'accesso all'energia per la produzione di difesa nella pianificazione di emergenza nazionale, (ii) sviluppare riserve energetiche strategiche sia per l'industria che per l'uso operativo, (iii) investire in energia in loco sicura e rinforzata (ad esempio piccolo nucleare

modulare, idrogeno, stoccaggio di batterie) nei nodi militari-industriali critici e (iv) allineare la pianificazione degli appalti della difesa con una disponibilità realistica di energia, in particolare durante le ondate di guerra. La futura capacità di difesa dell'Europa dipenderà non solo dai bilanci e dalle fabbriche, ma anche dai kilowatt e dai barili necessari per mantenerle in funzione.

La stretta collaborazione tra governi e industria è un segno distintivo delle nazioni di successo, anche se eseguite in modo diverso. Il complesso militare-industriale degli Stati Uniti opera in gran parte attraverso appaltatori privati, ma con una forte guida e sostegno federale. Durante la Guerra Fredda, il governo perseguì una politica industriale implicita per la difesa, finanziando la capacità (ad esempio, pagando gli strumenti di fabbrica nei programmi aeronautici) e proteggendo il settore dalle normali forze di mercato. Nel corso del tempo, questo ha creato una rete di appaltatori e fornitori principali che sono strettamente integrati con il Pentagono. Una conseguenza di questa collaborazione è la capacità di mobilitare un'enorme produzione industriale quando necessario (ad esempio, il rapido aumento della produzione di missili per l'Ucraina nel 2022). Il modello statunitense si fida dell'innovazione privata, ma la rafforza con il coordinamento governativo, come si vede in programmi congiunti come il caccia F-35 (uno sforzo di sviluppo multinazionale, pubblico-privato) e l'emergere di SpaceX, che è stato catalizzato dai contratti di lancio della NASA e dell'Air Force.

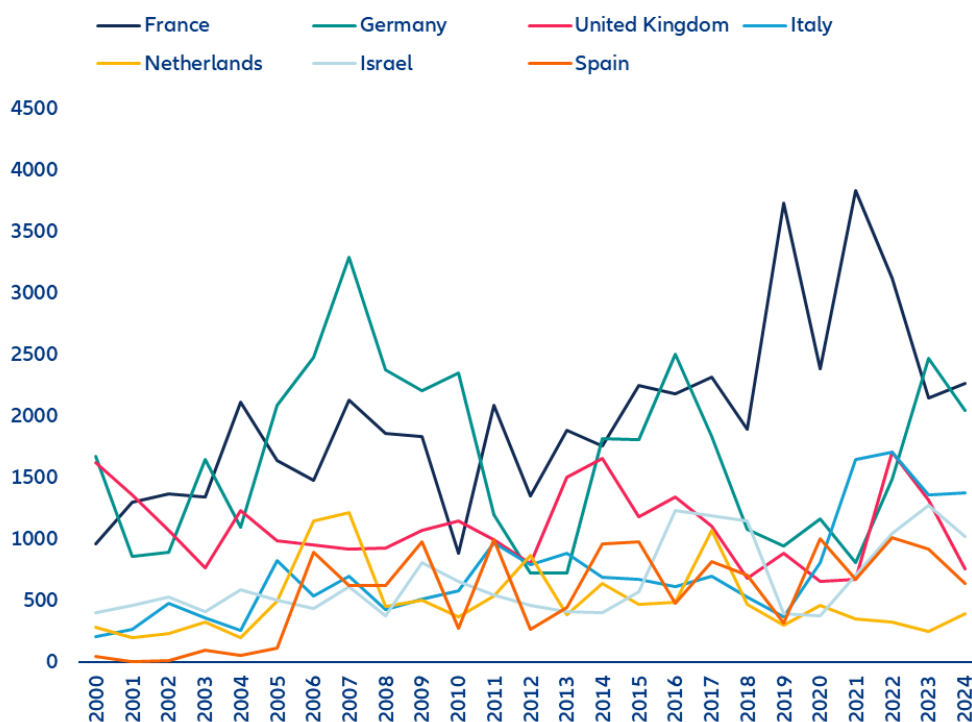
Allo stesso modo, l'industria della difesa israeliana è nata essenzialmente all'interno del settore pubblico e successivamente commercializzata. Negli anni '50, Israele consolidò i suoi laboratori di armi pre-indipendenza in Israel Military Industries (IMI) sotto il Ministero della Difesa, esplicitamente per creare posti di lavoro e autosufficienza. IMI, IAI e Rafael sono stati a lungo gestiti dal governo o di proprietà, garantendo l'allineamento strategico con le esigenze nazionali. Questa stretta integrazione ha fatto sì che l'esercito, il ministero della difesa e gli ingegneri lavorassero fianco a fianco, ad esempio veterani dell'aeronautica e scienziati hanno collaborato ai progetti dell'IAI per costruire il jet Kfir e il missile Gabriel. Mentre queste aziende statali ottennero notevoli successi (il fucile mitragliatore Uzi della IMI divenne un successo globale negli anni '60), il modello aveva anche limiti di efficienza e finanziamenti. Dopo che il costoso caccia Lavi fu cancellato nel 1987, Israele si ristrutturò: l'IMI fu scorporata dal controllo diretto del governo e infine privatizzata, e furono adottate altre pratiche commerciali.

La Corea del Sud ha perseguito una politica industriale apertamente guidata dallo Stato per costruire il suo settore della difesa. Non solo ha sfruttato l'eccezione di sicurezza nelle regole commerciali per proteggere la produzione nazionale di armi, ma Seoul ha attivamente pianificato e alimentato le principali aziende della difesa. Il governo designava i conglomerati (*chaebol*) per entrare nella produzione della difesa – ad esempio, Hyundai Heavy Industries per le navi militari, Daewoo per i veicoli corazzati – spesso fornendo licenze per produrre progetti statunitensi o europei come passo di apprendimento. Tre agenzie dedicate ancorano la collaborazione pubblico-privato: ADD per la ricerca e lo sviluppo, DAPA per gli appalti e le banche politiche per la finanza. Il DAPA, in particolare, funge da sportello unico tra gli utenti finali militari e l'industria, gestendo i contratti e negoziando anche accordi di compensazione in modo che gli accordi con l'estero vadano a beneficio dell'industria locale. I sei principali appaltatori della difesa in Corea del Sud oggi (Hanwha, KAI, Hyundai Rotem, LG Nex1, Hyundai Heavy Industries, Poongsan) sono cresciuti grazie a questo sistema guidato e a frequenti partnership pubblico-privato.

Sfruttare le esportazioni e l'integrazione globale è anche la chiave per migliorare la competitività delle industrie della difesa. Gli Stati Uniti sono stati a lungo il primo esportatore di armi al mondo per volume, dominando i mercati chiave. Incorporando la vendita di armi nelle strutture dell'alleanza (ad esempio, standardizzando la NATO sulle attrezzature statunitensi), gli Stati Uniti assicurano che le loro industrie raggiungano economie di scala e vantaggi in termini di interoperabilità. Anche se alleati come la Corea del Sud diventano produttori, spesso rimangono integrati (acquistando motori o avionica statunitensi), mantenendo l'industria americana incorporata nelle catene globali del valore. La strategia degli Stati Uniti allinea la politica estera con gli obiettivi dell'industria, utilizzando le esportazioni sia per rafforzare i partner che per sostenere la propria base manifatturiera. Uno dei risultati è il dominio americano in settori di fascia alta come gli aerei militari e le munizioni intelligenti, dove nessun concorrente ha eguagliato la combinazione di prestazioni e supporto a tutto spettro fornito dagli esportatori statunitensi. Per Israele, l'orientamento all'esportazione è stato una necessità fin dall'inizio. Con un piccolo mercato interno, le aziende israeliane si sono rivolte a clienti esteri per raggiungere la scala. Negli anni '80, Israele era già tra

i principali esportatori di armi, con le principali aziende che facevano affidamento sulle esportazioni per oltre la metà delle loro vendite (ad esempio, il 75% delle vendite delle industrie aerospaziali israeliane erano esportazioni entro il 1989). Il governo ha facilitato questo marketing aggressivo dei sistemi israeliani all'estero e, quando necessario, navigando in modo flessibile tra i vincoli geopolitici. Ad esempio, Israele ha venduto il caccia Kfir e altre attrezzature ad alleati di secondo livello in America Latina e in Africa, quando le vendite dirette delle superpotenze sono state limitate. Nel corso del tempo, l'industria israeliana si è ritagliata nicchie in cui eccelleva a livello globale: sistemi missilistici e di difesa aerea, droni ed elettro-ottiche. Il successo dell'Iron Dome ha suscitato l'interesse di diversi paesi per il know-how della difesa aerea israeliana. Per integrarsi nel mercato globale, le aziende israeliane spesso collaborano con grandi aziende straniere (ad esempio Rafael che collabora con la statunitense Raytheon sull'intercettore missilistico David's Sling). Questa collaborazione fornisce accesso al mercato e finanziamenti, preservando al contempo la leadership del design israeliano. Israele si colloca tra i primi 10 a livello globale nelle esportazioni di armi e supera la maggior parte dei paesi europei, un risultato impressionante date le sue dimensioni (Figura 10).

Figura 10: Esportazioni di armi di paesi selezionati, in milioni di metri dei valori degli indicatori di tendenza SIPRI



Fonti: SIPRI, Allianz Research

L'autonomia strategica viene mantenuta scegliendo attentamente i mercati di esportazione (spesso evitando i vicini diretti) e utilizzando i proventi delle esportazioni per finanziare la ricerca e lo sviluppo di prossima generazione. La Corea del Sud è un nuovo peso massimo nelle esportazioni di armi, emergente rapidamente negli anni 2020. Dopo decenni incentrati sull'autodifesa, l'industria sudcoreana si è recentemente orientata verso i mercati globali per sostenere la crescita. I risultati sono stati sorprendenti: le vendite di armi all'estero sono passate da 2,3 miliardi di dollari nel 2012 a oltre 17 miliardi di dollari nel 2022, rendendo la Corea del Sud uno degli esportatori in più rapida crescita. Questa ascesa è stata resa possibile dal sostegno del governo a tutti i livelli. La volontà della Corea del Sud di soddisfare le esigenze dei clienti – un approccio flessibile nato dall'essere un operatore in ritardo – le ha conferito un vantaggio nei mercati dall'Asia all'Europa. Ad esempio, i recenti mega-accordi con la Polonia (per i carri armati K2, gli obici K9, i jet FA-50 e i lanciarazzi Chunmoo) sono stati vinti in parte perché la Corea del Sud è stata in grado di fornire rapidamente l'hardware e di avviare la produzione locale con l'industria polacca, cosa che

i fornitori statunitensi o europei erano meno in grado o disposti a fare. Seoul fornisce anche strumenti finanziari: le sue agenzie di credito all'esportazione e le banche aiutano a finanziare l'acquisto di armi per i clienti stranieri, riducendo il rischio sia per le imprese sudcoreane che per gli acquirenti. Integrandosi nelle catene di approvvigionamento globali (spesso utilizzando sottosistemi stranieri come i motori dei carri armati tedeschi o i missili statunitensi), le aziende sudcoreane garantiscono che i loro prodotti soddisfino gli standard internazionali. Allo stesso tempo, il governo ha perseguito accordi di cooperazione nel settore della difesa – ad esempio, progetti di sviluppo congiunto con l'Indonesia per gli aerei – per ampliare l'integrazione del mercato. Sebbene la Corea del Sud manchi ancora di alcune categorie all'avanguardia (come i propri motori a reazione o i bombardieri stealth), si è saldamente affermata come fornitore competitivo a livello globale in molti segmenti, raggiungendo un livello di autonomia strategica in cui può equipaggiare le sue forze armate in gran parte da fonti interne ed essere anche un venditore netto di armi.

Le nostre raccomandazioni sulle norme

La base industriale della difesa deve avere la capacità e la coesione per equipaggiare un continente sul piede di guerra, se necessario. I recenti conflitti hanno messo in luce evidenti carenze nella capacità dell'Europa di produrre e scalare l'hardware chiave. Dopo decenni di ridimensionamento, le scorte erano scarse e le fabbriche faticavano ad aumentare la produzione di munizioni, missili e pezzi di ricambio. Di conseguenza, quando la domanda è aumentata con l'inizio della guerra in Ucraina, negli ultimi due anni i governi dell'UE hanno acquistato quasi l'80% delle loro attrezzature militari (in termini di valore) da fornitori non UE, una dipendenza che mina la sovranità.

- **Aumenta la produzione e crea scorte.** L'industria europea ha bisogno di un sostegno immediato per produrre di più, più velocemente e in modo più economico. I finanziamenti intelligenti dovrebbero essere incanalati verso i produttori di difesa per espandere le linee di produzione e le capacità. Le aree prioritarie includono articoli ad alto consumo come proiettili di artiglieria, intercettori di difesa aerea e pezzi di ricambio. Ad esempio, l'Europa ha lanciato un "Piano di munizioni 2.0" per creare riserve strategiche di munizioni da 155 mm e altre munizioni, insieme a investimenti in nuove strutture. Un esempio è una fabbrica di tritoli da 200 milioni di euro in Finlandia per riparare un collo di bottiglia critico nel settore degli esplosivi, ritenuto di "grande importanza" per l'approvvigionamento di munizioni dell'Europa. Programmi d'urto simili in tutta l'UE (ad esempio l'espansione delle linee di assemblaggio dei missili in Italia o della capacità dei cantieri navali in Francia) ridurranno i tempi di consegna. Gli Stati membri dovrebbero anche coordinare la costituzione di scorte – pre-allocare la produzione industriale a un stock comune europeo – in modo che le ondate iniziali vadano verso i bisogni collettivi e nessun paese sia lasciato a corto di offerta. A breve termine, questa accelerazione concertata (con approvazioni normative semplificate e appalti accelerati) avvierà la ricostruzione dell'arsenale europeo e ridurrà la necessità di fare affidamento sulle importazioni statunitensi e di altri paesi terzi.
- **Consolidare le industrie e garantire le catene di approvvigionamento nei prossimi cinque anni.** Strutturalmente, l'Europa deve superare la sua industria della difesa eccessivamente frammentata, che attualmente conta migliaia di aziende in tutti i paesi con linee di prodotti che si sovrappongono. Per raggiungere la scala sono necessari un maggiore consolidamento e specializzazione industriale. Ciò potrebbe significare incoraggiare le fusioni transfrontaliere e le joint venture: ad esempio, i produttori di carri armati franco-tedeschi si sono fusi in KNDS, e un approccio simile potrebbe unire i costruttori navali militari in Francia e in Italia. L'obiettivo è quello di avere un numero inferiore di numeri primi europei più forti in ogni segmento (aerospaziale, terrestre, navale, cibernetico) in grado di competere a livello globale. Le norme dell'UE in materia di concorrenza e appalti dovrebbero essere aggiornate per favorire i consorzi europei ed evitare di mettere i campioni nazionali l'uno contro l'altro in mercati piccoli. Allo stesso tempo, le PMI e i fornitori di medio livello dovrebbero essere integrati attraverso catene di approvvigionamento a livello europeo: una PMI spagnola dell'elettronica o un produttore di materiali polacco dovrebbero essere in grado di servire programmi in Francia o in Italia, aiutati da un portale di fornitura per la difesa a livello europeo. Questo è il modo per raggiungere l'obiettivo del 65% di attrezzature per la difesa da fornitori europei fissato dalla Strategia europea per l'industria della difesa. Per raggiungere questo obiettivo saranno necessarie anche solide catene di approvvigionamento per i fattori produttivi critici: dai microchip e dal software (collegati alla normativa UE sui chip e

all'agenda digitale) all'energia e alle terre rare. I governi nazionali, guidati dalle quattro grandi, dovrebbero allineare le politiche di controllo delle esportazioni e le norme sulla proprietà intellettuale per facilitare la cooperazione, ad esempio Francia e Germania devono risolvere i conflitti sulle licenze di esportazione in modo che i sistemi prodotti congiuntamente possano essere venduti su larga scala, aumentandone la redditività. Con l'allentamento dei prestiti per la difesa da parte della BEI e la rivalutazione delle esclusioni ESG da parte di molte banche, più capitali affluiranno nell'espansione delle fabbriche e nelle nuove tecnologie. Entro il 2030, l'Europa dovrebbe aver raddoppiato la sua capacità di produrre armamenti chiave (ad esempio 2 milioni di proiettili all'anno dedicati alle esigenze europee) e aver stabilito fonti europee sicure per i componenti, rendendo la base industriale della difesa molto più autosufficiente e resiliente.

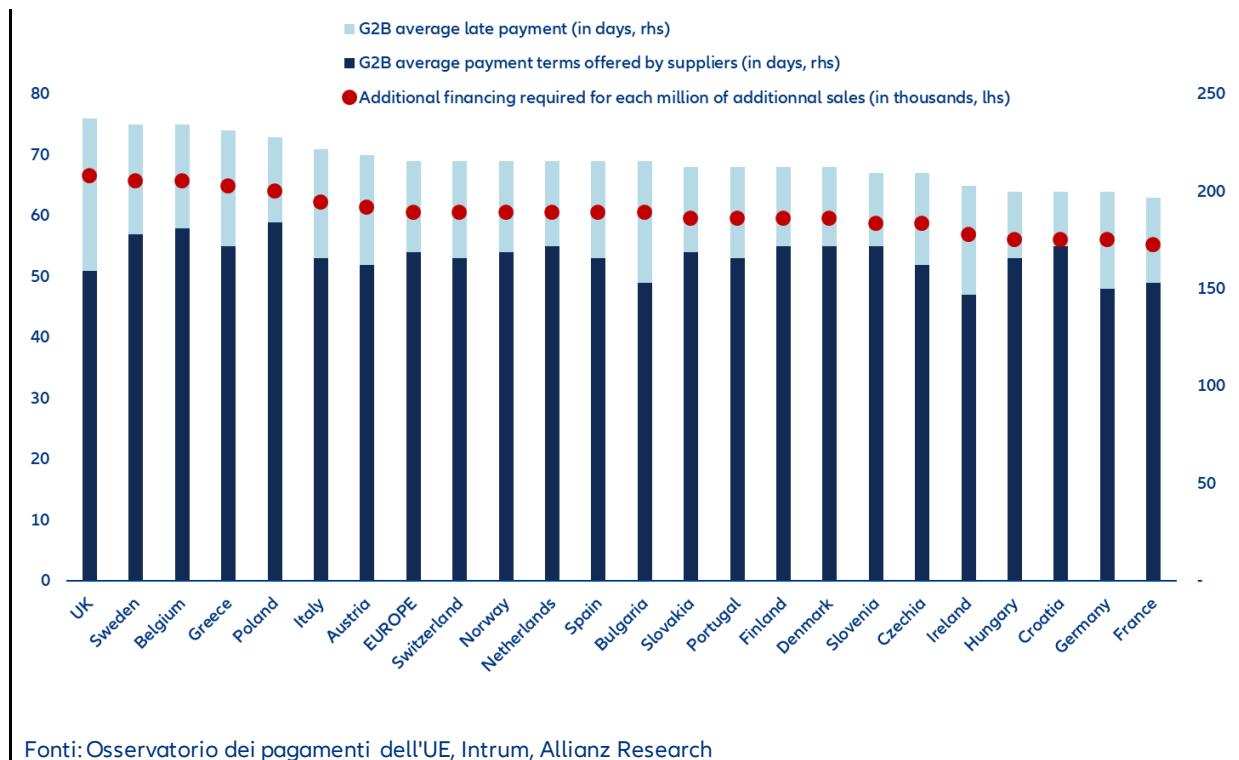
- **Non mettiamo tutti i missili nello stesso paniere.** L'Europa dovrebbe essere consapevole di distribuire gli sforzi in tutto il continente per evitare strozzature e un'eccessiva dipendenza da pochi paesi per la produzione strategica. I paesi dovrebbero inoltre astenersi dall'incanalare la maggior parte dei loro investimenti verso i loro campioni locali; I finanziamenti devono essere distribuiti in modo intelligente anche agli operatori più piccoli.

Riquadro 4: Il costo dei ritardi di pagamento G2B

I ritardi nei pagamenti Government to Business (G2B) aumentano le risorse finanziarie necessarie per ogni milione aggiuntivo di vendite del 28% a 189.000 euro da 148.000 euro in media. L'aumento della domanda di prodotti e servizi legati alla difesa non è privo di rischi e sfide. Gli investimenti in capacità produttive richiedono spesso ingenti investimenti di capitale, che possono comportare rischi se non attentamente pianificati, eseguiti e finanziati. L'espansione della produzione e dei livelli di inventario può richiedere l'adeguamento della catena di approvvigionamento esistente per garantire i programmi di produzione, evitare ritardi o carenze e migliorare il controllo della qualità per mantenere gli standard di prodotto. Inoltre, spesso porta a requisiti di capitale circolante (WCR) significativi, che possono causare problemi di liquidità se non gestiti in modo efficace. Un fattore critico è la gestione efficace del ciclo di conversione del contante, in quanto gli enti pubblici sono noti per i ritardi di pagamento, spesso più lunghi di quelli osservati tra società private (B2B). Ciò può in ultima analisi aumentare lo stress finanziario per le imprese più fragili, in particolare le PMI, che dispongono di meno opzioni di finanziamento per affrontare l'impatto dei ritardi nei pagamenti, e persino aumentare la probabilità di insolvenza⁸. Secondo le indagini condotte dai fornitori, le aziende in Polonia, Belgio e Svezia sono le più esposte a questa sfida, con termini di pagamento medi G2B superiori a 55 giorni, rispetto ai 54 e 45 giorni della media europea rispettivamente per G2B e B2B (Figura 11). Il problema è meno diffuso in Francia e Germania (rispettivamente 49 e 48 giorni). Per le aziende, però, il rischio non è quello di essere in ritardo nei pagamenti da parte degli enti pubblici, ma quello di dover predisporre ulteriori finanziamenti a causa dei ritardi di pagamento, che risulteranno più onerosi se i tassi rimarranno elevati. I ritardi di pagamento sono significativamente più alti nel Regno Unito (25 giorni rispetto ai 15 della media europea) davanti ad Austria, Irlanda, Italia, Grecia e Svezia. A livello europeo, i ritardi nei pagamenti G2B costringono le aziende a reperire 41.000 euro in più di risorse finanziarie per ogni milione di vendite aggiuntive in aggiunta alle esigenze generate dalle normali condizioni offerte (148 mila euro). Questa media europea nasconde un vincolo molto maggiore nel Regno Unito (68.000 euro), in Grecia (52.000 euro) e in Italia (49.000 euro), rispetto alla Francia (38.000 euro) e alla Germania (44.000 euro). Nel complesso, tra condizioni negoziate e ritardi nei pagamenti, i ritardi G2B sono il principale consumatore di risorse finanziarie nel Regno Unito, in Svezia e in Belgio (rispettivamente 208.000, 206.000 e 205.000 euro per ogni milione aggiuntivo di vendite).

Figura 11: Pagamento G2B secondo i fornitori in giorni, paesi europei, 2023

⁸ Checherita-Westphal, C., Klemm, A. e Viefers, P. (2016), "Disciplina dei pagamenti dei governi: l'impatto macroeconomico dei ritardi di pagamento pubblici e arretrati»

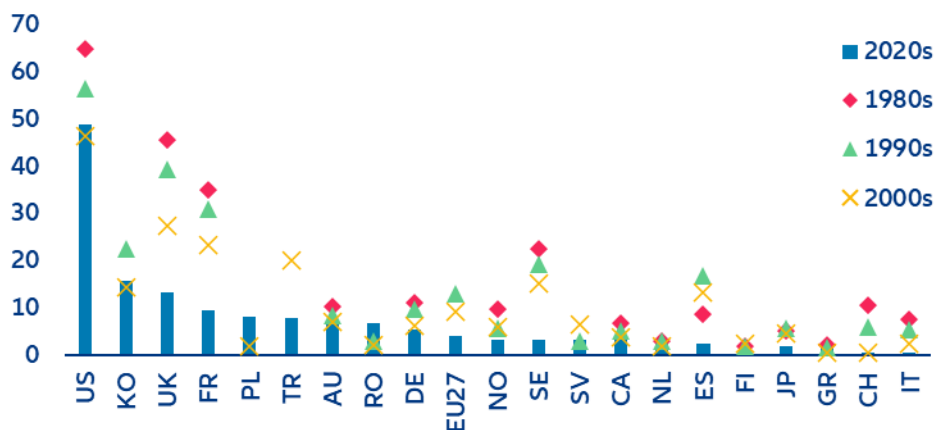


4: Innovare per dominare e costruire un ecosistema tecnologico a duplice uso all'avanguardia.

I forti investimenti pubblici in ricerca e sviluppo hanno sostenuto la leadership tecnologica nel settore della difesa per diversi paesi di successo. Gli investimenti dell'Europa nella ricerca e nell'innovazione nel settore della difesa sono molto arretrati e hanno registrato una tendenza sempre più bassa (figura 12). Nel 2022, le nazioni dell'UE hanno speso solo 9,5 miliardi di euro in ricerca e sviluppo nel settore della difesa, contro gli Stati Uniti che hanno stanziato circa 140 miliardi di dollari nel 2023. Colmare questo divario è essenziale per l'autonomia strategica. Gli Stati Uniti sono stati i pionieri di un modello di massicci investimenti pubblici in ricerca e sviluppo: agenzie come la DARPA (fondata nel 1958) e la NASA hanno incanalato fondi federali in tecnologie spaziali e di difesa all'avanguardia. Questi investimenti hanno prodotto innovazioni trasformative – Internet (ARPANET), aerei stealth, GPS satellitari – che hanno dato alle forze armate statunitensi un vantaggio decisivo e si sono trasformate nell'economia civile. Durante la Guerra Fredda, la spesa per la ricerca e lo sviluppo della difesa degli Stati Uniti era straordinariamente alta (la sola ricerca e sviluppo relativa alla difesa rappresentava quasi il 70% della ricerca e sviluppo globale nel periodo 1960-1970) e si tradusse in decenni di guadagni di produttività e dominio dell'alta tecnologia. Fondamentalmente, i laboratori e i contratti governativi hanno fornito un ecosistema in cui i laboratori delle aziende private potevano collaborare su progetti avanzati, condividendo rischi e conoscenze. Il settore spaziale è un ottimo esempio: la massiccia ricerca e sviluppo nel programma Apollo degli anni '60 ha stimolato i progressi nella missilistica e nell'aeronautica, consentendo agli Stati Uniti di raggiungere il dominio spaziale e in seguito di sostenere un'industria spaziale commerciale. Oggi, gli Stati Uniti continuano a stanziare decine di miliardi all'anno per la ricerca e lo sviluppo nel settore della difesa, alimentando l'innovazione in settori che vanno dall'intelligenza artificiale all'ipersonica. Israele, nonostante le sue dimensioni ridotte, ha una delle economie a più alta intensità di ricerca e sviluppo del mondo, in parte grazie alla difesa. Il suo bilancio per la difesa nei primi decenni ha dedicato porzioni significative allo sviluppo interno di sistemi su misura per minacce uniche. Dagli anni '60 in poi, i laboratori e le aziende statali hanno costruito un ecosistema di innovazione: Israel Aerospace Industries (IAI) e Rafael (l'autorità per gli armamenti) hanno sviluppato missili e razzi originali, riducendo la dipendenza dai fornitori stranieri. I programmi governativi di ricerca e sviluppo hanno prodotto capacità di livello mondiale

nella difesa missilistica e nei sistemi senza pilota. Un notevole successo è lo scudo missilistico multistrato di Israele. Attraverso l'Organizzazione per la Difesa Missilistica di Israele, il governo ha collaborato con l'industria (ad esempio Rafael) per inventare sistemi come l'Iron Dome, che ha dimostrato un grande tasso di successo nell'intercettazione contro i razzi a corto raggio. Allo stesso modo, l'intercettore di missili balistici Arrow è stato sviluppato congiuntamente con il supporto degli Stati Uniti, coniugando il talento ingegneristico locale con finanziamenti sostenuti per la ricerca e lo sviluppo. Questi risultati mostrano come gli investimenti concentrati di Israele nell'innovazione della difesa – spesso sfruttando gli aiuti tecnologici statunitensi – abbiano prodotto nicchie competitive a livello globale (ad esempio sistemi antimissile, UAV) che vengono esportati in tutto il mondo.

Figura 12: Spesa per la R&S nel settore della difesa in % delle dotazioni pubbliche per la R&S per decennio fino al 2024



Fonti: OCSE MSTI, Allianz Research

La Corea del Sud è un altro esempio di un ritardatario di successo che è passato da importatore di tecnologia a innovatore. Il successo del paese è stato alimentato da una deliberata costruzione istituzionale di ricerca e sviluppo. Nel 1970 il governo fondò l'Agenzia per lo Sviluppo della Difesa (ADD) come centro nazionale di ricerca e sviluppo per guidare il progresso della tecnologia degli armamenti. ADD si è fatto carico della costosa ricerca a lungo termine che le aziende private sudcoreane non potevano inizialmente permettersi, essenzialmente incubando nuove tecnologie. Quasi tutte le principali armi di fabbricazione sudcoreana sono nate come un progetto ADD – dai primi fucili all'odierno prototipo di caccia KF-21 – fornendo una base di conoscenze che è stata successivamente trasferita all'industria. Questo modello di motore di ricerca governativo ha dato alla Corea del Sud un vantaggio di rapida inseguimento: poteva assorbire le tecnologie straniere (spesso attraverso la produzione su licenza con aziende statunitensi) e poi "assorbirle" e migliorarle attraverso la ricerca e lo sviluppo locale. Risparmiando alle aziende private enormi spese di ricerca e sviluppo nelle fasi iniziali, la Corea del Sud ha costruito prima l'esperienza manifatturiera delle aziende; negli ultimi anni, le aziende hanno iniziato a investire di più nella propria ricerca e sviluppo avanzata man mano che acquisiscono fiducia e capacità. Il risultato è un ecosistema di innovazione guidato congiuntamente dallo Stato e dall'industria – dai parchi scientifici della difesa e dai programmi universitari ai centri di ricerca aziendali – che ha prodotto sistemi sudcoreani competitivi come l'obice semovente K9 e il carro armato K2. Il caso della Corea del Sud dimostra il valore dell'"autonomia integrata" nella ricerca e sviluppo: il governo e le aziende si coordinano strettamente, assicurando che l'innovazione sia focalizzata sulla missione e rapidamente tradotta in prodotti distribuibili.

Investire nel capitale umano è stato anche una leva a lungo termine per la competitività e l'innovazione militare-industriale. Gli Stati Uniti hanno riconosciuto presto che il talento scientifico e ingegneristico sarebbe stato cruciale quanto i finanziamenti. Nel 1958, dopo lo Sputnik, approvò il National Defense Education Act per rafforzare l'istruzione in scienze, ingegneria e lingue straniere. Ciò ha permesso a una nuova generazione di ingegneri e ricercatori di soddisfare le esigenze di sicurezza nazionale. Durante la Guerra Fredda, gli appaltatori della difesa degli Stati Uniti hanno beneficiato della produzione delle

migliori università e laboratori nazionali. Molte aziende aerospaziali ed elettroniche hanno formato partnership o finanziato la ricerca al MIT, a Stanford e in altri, creando di fatto una pipeline di laureati qualificati. I programmi di sviluppo della forza lavoro all'interno dell'establishment della difesa – dalle accademie militari che producono ufficiali tecnici alla formazione interna presso aziende come Boeing – hanno sostenuto un profondo pool di competenze. Nel corso del tempo, questa base di talenti ha sostenuto non solo i progetti di difesa, ma anche la più ampia economia dell'innovazione americana (poiché i veterani e gli scienziati della difesa si sono successivamente spostati nei settori tecnologici privati). Ancora oggi, gli Stati Uniti enfatizzano l'istruzione STEM e hanno proposto nuove versioni del Defense Education Act per formare le persone in campi critici come l'intelligenza artificiale e la sicurezza informatica.

Il vantaggio di Israele nella tecnologia militare deve anche molto alla sua strategia per le risorse umane.

La coscrizione universale significa che una grande parte della sua popolazione acquisisce esperienza tecnica attraverso il servizio. Le Forze di Difesa Israeliane identificano e coltivano il talento attraverso unità e programmi d'élite: ad esempio, il programma Talpiot (iniziato nel 1979) seleziona i migliori laureati in matematica e scienze per un corso intensivo militare-accademico, producendo molti degli innovatori della difesa e degli imprenditori tecnologici di Israele. Integrando precocemente i giovani talenti nelle unità di ricerca e sviluppo della difesa, Israele crea un circolo vizioso tra le esigenze militari all'avanguardia e una forza lavoro qualificata. Ora vanta uno dei più alti rapporti al mondo tra scienziati e ingegneri: circa 140 per 10.000 dipendenti (contro circa 85 per 10.000 negli Stati Uniti). Ciò riflette sia una forte istruzione (le università israeliane come il Technion eccellono in STEM) sia l'assorbimento di talenti immigrati (ad esempio, un afflusso di scienziati formati in Russia negli anni '90). Il settore della difesa ha sfruttato questo bacino per progetti come la sicurezza informatica e l'avionica, dove Israele supera il suo peso a livello globale. Inoltre, molti ex specialisti di tecnologia dell'IDF si sono spostati nel settore privato, assicurando che l'economia in generale tragga vantaggio dalle competenze acquisite nella difesa – una dinamica dietro il successo della "Start-Up Nation" di Israele.

Allo stesso modo, il rapido sviluppo della Corea del Sud è stato sostenuto da una forza lavoro altamente istruita plasmata dalla politica governativa.

La Corea del Sud ha ampliato pesantemente l'istruzione superiore dagli anni '60 in poi, riconoscendo che l'industria nazionale (compresa la difesa) aveva bisogno di ingegneri e tecnici qualificati. Nel 2018 la Corea del Sud era in testa alla classifica dell'OCSE nel settore dell'istruzione, con circa il 70% dei giovani adulti che conseguivano diplomi terziari, molti dei quali in campo scientifico e ingegneristico. Questa attenzione alle STEM è evidente nella quota superiore alla media di laureati sudcoreani in ingegneria e specialità manifatturiere. Nel 1971 il governo istituì anche istituzioni specializzate come il KAIST (Korea Advanced Institute of Science and Technology) per formare scienziati per le industrie strategiche (spesso con applicazioni per la difesa). Nel campo della difesa, agenzie come ADD assumono i migliori talenti e spesso sponsorizzano diplomi avanzati per i loro ricercatori, garantendo conoscenze all'avanguardia. Il successo della Corea del Sud nella costruzione di moderne navi militari (dai cacciatorpediniere ai sottomarini) è in parte dovuto all'impollinazione incrociata di talenti tra i suoi costruttori navali commerciali di livello mondiale e gli uffici di progettazione navale: un trasferimento di know-how dal settore civile a quello militare. Una politica educativa concertata e lo sviluppo delle competenze sul posto di lavoro hanno permesso alla Corea del Sud di raggiungere l'autosufficienza nella produzione della difesa, migliorando costantemente le capacità del suo popolo insieme ai suoi prodotti.

Le nostre raccomandazioni sulle norme

La superiorità tecnologica è al centro della forza militare. Questa leva promuove investimenti coraggiosi nelle tecnologie emergenti e un migliore sfruttamento del settore tecnologico civile avanzato dell'Europa (sinergia "a duplice uso" civile-militare) per guidare l'innovazione nel settore della difesa.

- **Aumentare i finanziamenti per la ricerca e lo sviluppo e sfruttare i programmi dell'UE.** Gli Stati membri e le istituzioni dell'UE dovrebbero aumentare immediatamente i finanziamenti per la ricerca e la tecnologia della difesa. Il FES – con 1,2 miliardi di euro all'anno per la R&S collaborativa – deve essere pienamente utilizzato e i bilanci nazionali per la R&S dovrebbero dare priorità ai progetti di cooperazione in settori all'avanguardia. Le principali aree di interesse includono la sicurezza informatica, l'intelligenza artificiale, lo spazio, la robotica, la crittografia quantistica e i sistemi ipersonici. Ad esempio, la prossima tabella di marcia tecnologica dell'UE per gli armamenti del 2025 individuerà le tecnologie avanzate a duplice uso su cui investire collettivamente. Francia e Germania stanno già collaborando su sistemi di combattimento crittografati su cloud di prossima

generazione (come parte di FCAS) e Italia e Spagna su nuove comunicazioni spaziali: questi sforzi necessitano di finanziamenti rapidi e sostegno politico. Anche l'utilizzo dei programmi civili esistenti dell'UE è un frutto a portata di mano: i progetti di ricerca e i poli di innovazione digitale di Horizon Europe possono essere indirizzati verso applicazioni di difesa spin-off in settori come l'intelligenza artificiale, la cibernetica e la microelettronica.

- **Puntare a un ecosistema dell'innovazione a duplice uso di livello mondiale.** Entro il 2030 e oltre, l'Europa dovrebbe puntare a diventare un leader globale nell'innovazione tecnologica della difesa, integrando i progressi civili e militari. Ciò significa istituzionalizzare la cooperazione civile-militare in materia di R&S: ad esempio, finanziamenti permanenti per progetti a duplice uso a vantaggio sia della sicurezza che dei mercati commerciali (droni, satelliti, comunicazioni 5G/6G, veicoli autonomi). Il programma spaziale dell'UE fornisce un modello: la navigazione satellitare Galileo e l'imminente costellazione di comunicazioni sicure IRIS servono sia gli utenti civili che quelli governativi, rafforzando l'autonomia nello spazio. Un simile sviluppo a duplice uso dovrebbe estendersi a settori quali i semiconduttori sicuri e l'aviazione avanzata (ad esempio la tecnologia di propulsione a idrogeno che potrebbe alimentare sia aerei di linea civili che UAV militari). Gli Stati membri devono dedicare una quota maggiore dei bilanci della difesa alla ricerca e allo sviluppo (l'EDA raccomanda il 2% della spesa totale per la difesa in ricerca e sviluppo; solo pochi come la Francia sono vicini a questa cifra). Anche la ricerca e lo sviluppo collaborativi dovrebbero essere aumentati: attualmente solo una parte della ricerca e sviluppo viene svolta congiuntamente. Francia, Germania, Italia e Spagna possono guidare la ricerca sui futuri motori aerei da combattimento, sui sistemi di comando abilitati all'intelligenza artificiale e sugli algoritmi di difesa informatica, evitando la duplicazione dei laboratori nazionali. Infine, investire nel capitale umano è fondamentale: l'UE dovrebbe finanziare programmi di istruzione legati alla difesa, scambi tra ingegneri e programmi di riqualificazione per garantire una forza lavoro qualificata per le sue industrie ad alta tecnologia. Coltivando questo ecosistema dell'innovazione, l'Europa può colmare l'attuale divario tecnologico, ma potrebbe anche assicurarsi competenze interne nella prossima ondata di tecnologie critiche, rafforzando la sovranità a lungo termine.

5: Unificare il comando attraverso una governance coesa.

La governance rimane frammentata tra più istituzioni, portando a mandati sovrapposti e lacune nella leadership della difesa. A livello dell'UE, la responsabilità è suddivisa principalmente tra organismi intergovernativi (in cui gli Stati membri dominano il processo decisionale) e organi sovranazionali (come la Commissione europea). Il Consiglio europeo e il Consiglio dell'UE (attraverso il quadro della politica di sicurezza e di difesa comune) mantengono il controllo sulle operazioni militari e sulla pianificazione delle capacità, settori ancora tutelati come prerogative nazionali. L'Agenzia europea per la difesa (EDA) è stata creata nel 2004 per coordinare lo sviluppo delle capacità di difesa e la cooperazione in materia di armamenti, ma opera con il consenso degli Stati membri e con risorse limitate. La Commissione europea è entrata sempre più nell'arena della difesa attraverso iniziative industriali e di ricerca (come il Fondo europeo per la difesa), ma i suoi poteri formali in materia di difesa rimangono limitati da trattati che riservano questioni militari agli Stati. Questo mosaico di attori dell'UE spesso manca di una chiara gerarchia, con la Commissione che guida i programmi industriali, l'AED che definisce le esigenze di capacità e il Consiglio/SEAE che gestisce la politica strategica: il coordinamento è volontario e talvolta incoerente. Fondamentalmente, la divisione tra autorità a livello nazionale e dell'UE ostacola un'azione unitaria. La difesa rimane un dominio intergovernativo; le decisioni sulla struttura delle forze, l'approvvigionamento e il dispiegamento sono prese nelle capitali nazionali, con gli organi dell'UE che svolgono un ruolo di sostegno. La frammentazione dell'autorità è evidente nella duplicazione delle iniziative e nella lentezza del processo decisionale. Ad esempio, l'UE mira a stabilire priorità comuni, ma l'attuazione dipende ancora da ciascuno Stato membro. La valutazione dell'Agenzia europea per la difesa alla fine del 2022 ha avvertito che "non è stata ancora osservata una maggiore coerenza del panorama della difesa dell'UE" e si è chiesta se gli Stati membri coordineranno veramente gli sforzi per "evitare un'ulteriore frammentazione". Questa struttura di governance frammentata rende difficile allineare i requisiti militari o mettere in comune le risorse in tutta Europa, minando gli sforzi per costruire una "Difesa europea" o anche un pilastro europeo coerente all'interno della NATO.

La base industriale della difesa europea è altamente frammentata lungo le linee nazionali, il che porta a una duplicazione degli sforzi, a una competizione inefficiente tra i campioni nazionali e a problemi di interoperabilità. A differenza degli Stati Uniti, l'Europa ha una moltitudine di mercati più piccoli, ognuno con i propri fornitori preferiti sostenuti dai propri governi. Questa atomizzazione dell'industria della difesa è uno dei principali ostacoli all'autonomia strategica dell'Europa. Le forze armate dell'UE utilizzano 178 diversi sistemi d'arma, 148 in più rispetto agli Stati Uniti. In termini pratici, ciò significa che gli Stati europei mantengono molti programmi paralleli. Almeno sei paesi europei attualmente producono i propri carri armati principali (Leopard 2 in Germania, Lederc in Francia, Ariete in Italia, Challenger nel Regno Unito ecc.), mentre gli Stati Uniti hanno un singolo carro armato standard (l'M1 Abrams) per le loro forze. Circa 10-11 produttori europei costruiscono veicoli da combattimento di fanteria (IFV) o veicoli corazzati da combattimento, riflettendo i programmi nazionali in Germania, Francia, Gran Bretagna, Italia, Svezia, Polonia, Spagna e altri. L'Europa ha quasi 20 tipi di aerei da combattimento e da combattimento in servizio o in fase di sviluppo, dall'Eurofighter Typhoon e dal Dassault Rafale (sviluppati separatamente a causa delle passate divergenze nazionali) ai più vecchi F-16, Tornado, Gripen e progetti imminenti. La produzione di navi da guerra è altrettanto frammentata, con circa 10 diversi cantieri navali europei o gruppi che costruiscono importanti combattenti di superficie (fregate, cacciatorpediniere, corvette) in tutto il continente. Sebbene si sia verificato un certo consolidamento (ad esempio, Airbus nel settore aerospaziale, MBDA nei missili sono consorzi multinazionali), molti segmenti della difesa rimangono isolati a livello nazionale con standard e approcci diversi. Una forte direzione politica e una governance sono essenziali per un'industria europea della difesa veramente unificata.

L'Europa può trarre lezioni da modelli di governance della difesa più unificati, in particolare quello degli Stati Uniti, così come da altre strutture di difesa integrate. L'establishment della difesa degli Stati Uniti, sebbene non direttamente replicabile, illustra i vantaggi della pianificazione e dell'approvvigionamento centralizzati. La sua governance comprende (i) una guida strategica unificata e una pianificazione delle capacità, (ii) un'autorità centralizzata di acquisizione e (iii) una base industriale consolidata. Un altro settore di buone pratiche è il controllo delle esportazioni e il coordinamento delle vendite di armi. Gli Stati Uniti operano in base all'International Traffic in Arms Regulations (ITAR) e alle leggi correlate, un regime centralizzato in cui il Dipartimento di Stato (in consultazione con la Difesa) approva o nega le esportazioni di armi in base a una politica nazionale. Sebbene l'ITAR possa essere macchinoso, fornisce chiarezza: le aziende statunitensi conoscono le regole e possono pianificare di conseguenza, mentre gli alleati sanno dove si trovano le linee rosse. Il sistema delle esportazioni in Europa è frammentato. La Francia è relativamente permissiva nell'esportazione di armi, mentre la Germania applica standard umanitari molto più severi e spesso congela le esportazioni verso le zone di conflitto. Anche se si potrebbe discutere l'approccio migliore, è fondamentale un approccio più unitario, ad esempio con un'agenzia di controllo delle esportazioni a livello dell'UE, che potrebbe emulare gli Stati Uniti nel garantire la coerenza. Infine, in termini di governance politica e operativa, la NATO offre un modello di comando militare integrato su cui l'Europa potrebbe basarsi per i propri sforzi. Il successo della NATO nel standardizzare le procedure e la dottrina tra 30 nazioni sottolinea quanto sia vitale un'autorità centrale di coordinamento. E' degno di nota il fatto che la NATO abbia a lungo esortato gli europei a unire gli sforzi. L'UE ora lo riconosce, con i leader che parlano di una "Unione della Difesa" e nominano un Commissario per la Difesa dedicato per spingere l'integrazione.

Le nostre raccomandazioni sulle norme

Sono necessari cambiamenti strutturali nella governance per sostenere tutte e quattro le leve di cui sopra. La spinta dell'Europa verso la difesa avrà successo solo se gli sforzi a livello nazionale e dell'UE saranno sincronizzati attraverso un efficace coordinamento delle politiche. Attualmente, le preoccupazioni relative alla sovranità nazionale e le diverse normative impediscono un approccio unificato. Questa leva si concentra sull'abbattimento delle barriere istituzionali: allineamento delle normative, snellimento del processo decisionale e promozione di una mentalità di "Unione Europea della Difesa" nel rispetto dei ruoli nazionali.

- **Razionalizzare i quadri dell'UE e incentivare la cooperazione. L'UE dovrebbe eliminare la burocrazia che ostacola i progetti comuni.** La prevista *semplificazione normativa "Defence Omnibus"* nel 2025 mira a semplificare le norme in materia di appalti e finanziamenti in tutta l'Unione. Ciò richiede una rapida adozione per armonizzare le norme (ad esempio, la certificazione unificata per le attrezzature militari deve essere accettata in tutte le forze armate dell'UE).

Dovrebbero essere presi in considerazione anche nuovi forum di governance: i leader dell'UE hanno discusso la possibilità di istituire un Consiglio europeo di difesa o di nominare un commissario europeo per la difesa dedicato al coordinamento industriale e al monitoraggio delle capacità. Nel frattempo, gli organismi esistenti, come il forum dei direttori nazionali degli armamenti e il quadro PESCO, dovrebbero essere autorizzati a far rispettare gli impegni di collaborazione. Inoltre, l'UE dovrebbe utilizzare incentivi finanziari e sanzioni a breve termine: premiare i progetti comuni attraverso il cofinanziamento (come nel caso del FES) e scoraggiare gli acquisti puramente nazionali richiedendo una giustificazione quando esistono opzioni dell'UE. Allineare le politiche significa anche affrontare le tendenze protezionistiche: ad esempio, Francia e Germania possono concordare di aprire determinati contratti alle rispettive industrie sotto l'egida dell'UE, creando una fiducia che mantiene la produzione locale a livello europeo (non solo nazionale).

- Stabilire un approccio unificato europeo alla pianificazione e alla politica della difesa.** L'obiettivo finale è una struttura di governance coesa in cui la strategia di difesa a livello dell'UE e i piani nazionali si rafforzano a vicenda. Entro il 2030, l'UE dovrebbe condurre regolarmente esercitazioni congiunte di pianificazione della difesa (a complemento della NATO) che definiscano le esigenze di capacità, la salute della base industriale e le priorità di ricerca e sviluppo per il continente. Ciò potrebbe concretizzarsi in un piano a livello europeo che guidi i bilanci nazionali, un'evoluzione dell'attuale Revisione Coordinata Annuale dell'AED sulla Difesa. Inoltre, l'armonizzazione dei regimi di controllo delle esportazioni è fondamentale per la coerenza industriale a lungo termine: Francia, Germania, Italia e Spagna (in qualità di principali esportatori di armi) hanno bisogno di un quadro comune dell'UE in modo che un sistema sviluppato insieme possa essere venduto a partner all'estero nell'ambito di una politica concordata. Un vero mercato unico europeo della difesa richiede anche di restringere le disposizioni in base alle quali gli Stati possono esentare i contratti dalla concorrenza dell'UE per motivi di sicurezza nazionale. Nel corso del tempo, man mano che la fiducia si approfondisce, l'UE potrebbe muoversi verso un bilancio congiunto della difesa per determinate capacità (proprio come alcuni alleati della NATO mettono in comune le risorse per gli aerei AWACS). Mentre la piena integrazione richiederà tempo, in ultima analisi, l'autonomia strategica dell'Europa sarà consolidata quando le decisioni sugli investimenti, la produzione e il dispiegamento della difesa saranno prese in modo coordinato a livello europeo, con le grandi potenze (Francia, Germania, Italia, Spagna) che allineeranno i loro imperativi di sovranità nazionale con l'interesse collettivo. Questo allineamento garantisce che l'Europa possa agire in modo deciso e coerente, con un settore della difesa sovrano resiliente alle pressioni esterne e unificato dalla politica alla produzione.
- Per unificare correttamente il comando, l'Europa deve respingere le guerre territoriali, le incoerenze nelle politiche e i quadri rigidi.** Le istituzioni dell'UE rischiano di sovrapporre mandati e di rallentare il coordinamento. Devono essere definiti ruoli e mandati chiari, in particolare per le nuove iniziative (ad esempio il fondo SAFE). Le norme nazionali disgiunte sono un'altra trappola da evitare e il blocco deve anche garantire che il quadro giuridico consenta un'azione rapida.

Riquadro 5: In che modo il cambiamento climatico sta rimodellando le strategie di difesa?

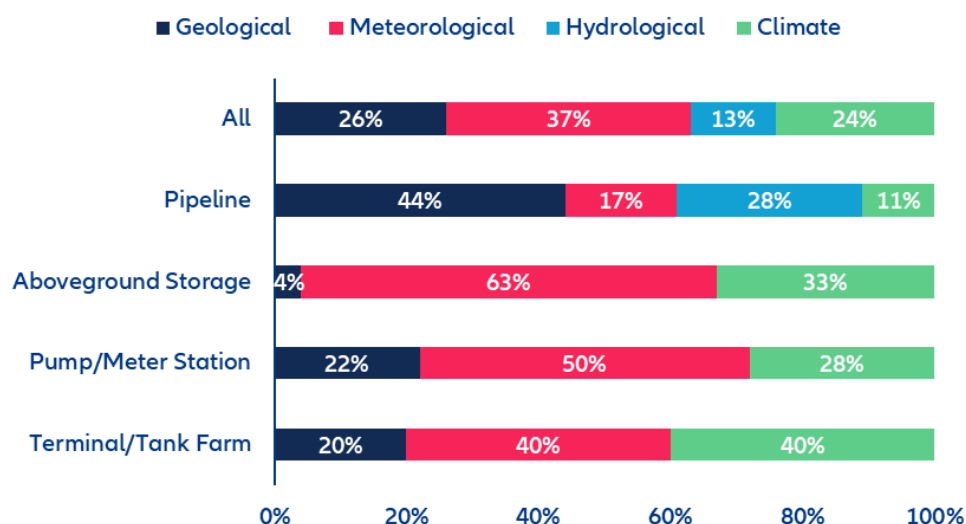
Il cambiamento climatico non è più solo una sfida ambientale o economica, ma sta plasmando sempre di più la prontezza e le operazioni militari. L'aumento delle temperature, le condizioni meteorologiche estreme e le mutevoli condizioni ambientali danneggiano le infrastrutture militari, degradano le prestazioni delle apparecchiature e interrompono le operazioni in ambienti difficili. La crescente frequenza di catastrofi legate al clima pone inoltre rischi per la sicurezza del personale e gonfia i costi per la manutenzione e le riparazioni delle infrastrutture.

Oltre ai danni diretti, i pericoli climatici possono innescare rischi secondari dovuti allo stoccaggio, al trasporto e alla movimentazione di materiali pericolosi da parte dei militari. I disastri naturali possono scatenare incidenti Natech (Natural Hazard Triggered Technological), in cui eventi meteorologici estremi causano il rilascio di sostanze pericolose, provocando incendi, esplosioni, inquinamento atmosferico tossico o fuoriuscite di petrolio e sostanze chimiche. Questi rischi a cascata

amplificano i danni complessivi causati dai disastri naturali, colpendo sia i siti militari che le comunità circostanti.

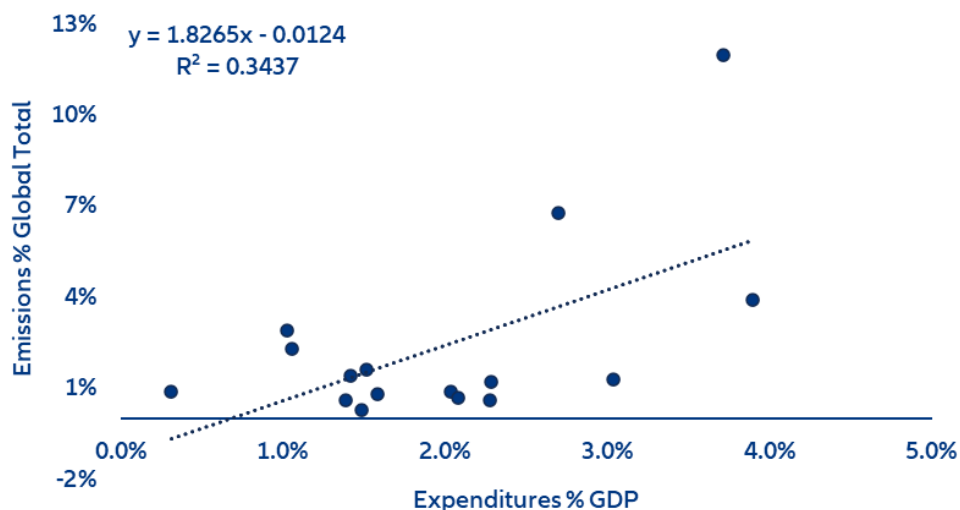
Gli approfondimenti del database della US Pipeline and Hazardous Material Safety Administration (PHMSA) forniscono uno sguardo sulla portata di tali rischi (Figura 13). Dal 1986 al 2012, i pericoli naturali sono stati responsabili del 5,5% di tutti gli incidenti segnalati negli oleodotti di liquidi pericolosi negli Stati Uniti, ma hanno rappresentato un 18% sproporzionato delle perdite economiche totali. In questo periodo, gli incidenti di Natech hanno provocato oltre 50.500 metri cubi di fuoriuscite di liquidi pericolosi, principalmente da condutture e serbatoi di stoccaggio fuori terra, con danni per quasi 600 milioni di dollari. Diversi rischi climatici influenzano le infrastrutture in modi diversi. Le condotte sono più vulnerabili ai rischi geologici (come la subsidenza e il gelo) e agli eventi idrologici (come le inondazioni e l'erosione). I serbatoi di stoccaggio fuori terra, invece, sono danneggiati principalmente da rischi meteorologici e climatici, fulmini, tempeste, temperature gelide e freddo estremo. Le stazioni di pompaggio e di misurazione soffrono maggiormente di tempeste e forti piogge, mentre i serbatoi e i terminali di rifornimento devono affrontare maggiori rischi a causa di condizioni meteorologiche avverse e climatiche estreme. Queste lezioni tratte dai disastri passati sottolineano la necessità fondamentale che le infrastrutture militari e di difesa siano più resilienti di fronte ai rischi climatici.

Grafico 13: Percentuale delle categorie di pericoli naturali di incidenti Natech per elemento del sistema di tubazioni per liquidi pericolosi per il periodo dal 1986 al 2012



Fonti: JRC, Allianz Research.

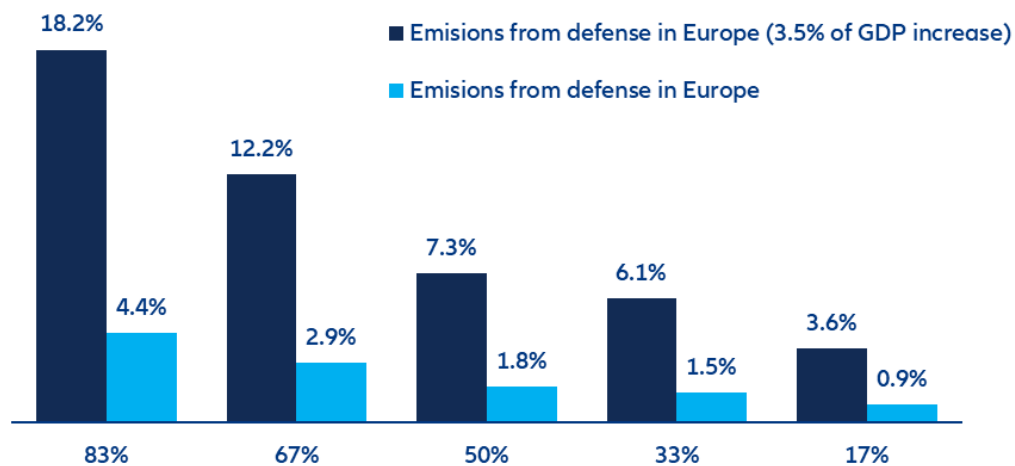
Le infrastrutture militari e di difesa non sono solo vulnerabili ai cambiamenti climatici, ma vi contribuiscono anche in modo significativo. Il settore della difesa si colloca tra i maggiori emettitori globali di carbonio, con operazioni militari, produzione di attrezzature e catene di approvvigionamento che generano circa 2.750 megatoni (MtCO₂e) di emissioni all'anno, il 5,5% delle emissioni globali totali. Se il settore militare fosse un paese, sarebbe il quarto più grande emettitore al mondo, superando l'impronta di carbonio totale della Russia e persino l'intero continente africano (1.900 MtCO₂e). Le nazioni europee e il Regno Unito contribuiscono al 5,3% delle emissioni militari globali, riportando 146 MtCO₂e nel 2019. L'espansione della produzione nazionale di armi aumenterebbe ulteriormente l'impronta di carbonio delle industrie difficili da abbattere come l'acciaio e l'alluminio, che sono essenziali per la produzione di hardware militare. Esiste una forte correlazione positiva tra la spesa militare di un paese e la sua quota di emissioni globali di CO₂ militari, come mostrato nella Figura 14. Se l'Europa e il Regno Unito dovessero aumentare la spesa per la difesa al 3,5% del PIL, le emissioni militari aumenterebbero di circa 462 MtCO₂e, equivalenti al 12% delle emissioni totali dell'Europa. Ciò sottolinea la necessità di politiche di difesa sostenibili che bilancino le esigenze di sicurezza con gli impegni climatici.

Figura 14: Spese militari ed emissioni associate

Fonti: CEOBS, Allianz Research

I nuovi obiettivi di difesa dell'Europa rischiano di esaurire ulteriormente il già limitato bilancio globale del carbonio, minando direttamente gli sforzi per rispettare l'Accordo di Parigi. Per avere una probabilità del 50% di mantenere il riscaldamento globale al di sotto di 1,5°C, il mondo non può emettere più di 250 gigatonnellate (Gt) di CO₂ tra il 2020 e il 2050, o 8,3 Gt all'anno. Tuttavia, per aumentare la certezza all'83%, le emissioni dovrebbero essere drasticamente ridotte a soli 3,3 Gt all'anno, un obiettivo che sembra quasi irraggiungibile dato che le attuali emissioni globali si attestano a 41 Gt di CO₂ all'anno. Il settore della difesa rappresenta già una quota significativa di questo bilancio del carbonio. Le emissioni militari dell'Europa e del Regno Unito da sole hanno assorbito il 4,4% del più rigoroso bilancio del carbonio (Figura 15). In uno scenario meno conservativo, in cui la possibilità di rimanere al di sotto di 1,5°C scende ad appena il 17%, le emissioni legate alla difesa rappresenterebbero ancora lo 0,9% del bilancio rimanente. Tuttavia, se la spesa militare sale al 3,5% del PIL, la situazione diventa molto più critica. Le emissioni aggiuntive derivanti da questa espansione consumerebbero il 18% del budget di carbonio rimanente nello scenario avverso al rischio, ostacolando in modo significativo l'azione globale per il clima. Senza integrare le politiche attente al carbonio nelle strategie di difesa, la corsa al rafforzamento della sicurezza potrebbe andare a scapito della stabilità climatica.

Figura 15: Percentuale delle emissioni europee legate alla difesa rispetto al bilancio annuale del carbonio



Fonti: UNFCCC, Allianz Research

Tali valutazioni sono, come sempre, soggette alla clausola di esclusione di responsabilità fornita di seguito.

DICHIARAZIONI PREVISIONALI

Le dichiarazioni contenute nel presente documento possono includere prospettive, dichiarazioni di aspettative future e altre dichiarazioni previsionali che si basano sulle attuali opinioni e ipotesi del management e comportano rischi e incertezze noti e sconosciuti. I risultati, le prestazioni o gli eventi effettivi possono differire materialmente da quelli espressi o impliciti in tali dichiarazioni previsionali.

Tali scostamenti possono derivare da, a titolo esemplificativo e non esaustivo, (i) cambiamenti delle condizioni economiche generali e della situazione concorrenziale, in particolare nel core business e nei mercati principali del Gruppo Allianz, (ii) andamento dei mercati finanziari (in particolare volatilità dei mercati, liquidità ed eventi creditizi), (iii) frequenza e gravità degli eventi di perdita assicurati, anche da catastrofi naturali, e dall'andamento delle spese per perdite, (iv) livelli e tendenze di mortalità e morbidità, (v) livelli di persistenza, (vi) in particolare nell'attività bancaria, l'entità delle insolvenze creditizie, (vii) livelli dei tassi di interesse, (viii) tassi di cambio tra cui il tasso di cambio EUR/USD, (ix) modifiche alle leggi e ai regolamenti, comprese le normative fiscali, (x) l'impatto delle acquisizioni, comprese le relative questioni di integrazione, e le misure di riorganizzazione, e (xi) fattori competitivi generali, in ogni caso su base locale, regionale, nazionale e/o globale. Molti di questi fattori possono essere più probabili, o più pronunciati, a seguito di attività terroristiche e delle loro conseguenze.

NESSUN OBBLIGO DI AGGIORNAMENTO

La società non si assume alcun obbligo di aggiornare le informazioni o le dichiarazioni previsionali contenute nel presente documento, ad eccezione di eventuali informazioni che devono essere divulgate per legge.

Allianz Trade è il marchio utilizzato per designare una gamma di servizi forniti da Euler Hermes.