

Globalizzazione ed Industria della Difesa: nuove prospettive di fusione transatlantiche

di Maurizio Giuliani

“Globalizzazione” è forse il termine maggiormente utilizzato per descrivere i mutamenti economici e sociali internazionali dopo la fine della Guerra Fredda; la definizione specifica del termine indica la crescente interdipendenza economica delle nazioni del mondo attraverso un aumento delle transazioni di merci, servizi, lavoro e capitali unita ad una diffusione massiccia delle tecnologia a tutti i livelli della produzione. Gli elementi chiave della globalizzazione hanno trasformato radicalmente anche le industrie della Difesa in tutto il mondo, ed in particolare negli Stati Uniti. L’espansione della produzione è forse l’elemento chiave attraverso il quale si riesce a comprendere meglio lo sviluppo della globalizzazione in tutto il mondo. In accordo con i dati rilasciati dal WTO (World Trade Organization) le esportazioni di merci e servizi a livello globale sono raddoppiate dal 1983, quando erano di 1.8 trilioni di dollari, ai 3.7 trilioni di dollari nel 1993, e raddoppiate ancora nel decennio successivo a 7.4 trilioni di dollari nel 2003, raggiungendo i 10.2 trilioni di dollari nel 2005. Questo enorme flusso di denaro ha permesso a molte multinazionali di diventare più “importanti” di molti stati nazionali, ad esempio, la Lockheed Martin nel 2005 ha comunicato un fatturato annuale complessivo di 36.4 miliardi di dollari, superando il prodotto interno lordo dell’Ecuador, e questi dati, tuttavia, possono solo darci una percezione superficiale della potenza delle multinazionali nel pressing lobbistico all’interno dell’Amministrazione statunitense. Storicamente il motore della crescita economica dell’Industria della Difesa degli Stati Uniti è stata la forte domanda di sicurezza derivante dalla Guerra Fredda. Sono stati anni particolarmente prosperi dalla fine degli anni ’70 alla fine degli anni ’80, tuttavia, all’inizio degli anni novanta, il budget della Difesa è sceso drammaticamente a causa del cosiddetto “dividendo della pace”¹. Le spese militari sono infatti calate dai 431 miliardi di dollari del 1990 ai 322 miliardi di dollari nel 2000; questa riduzione di commesse ha avuto come effetto il ridimensionamento di alcune divisioni operative e la contemporanea fusione di aziende operanti nel settore, culminata con la fusione della Lockheed con la Martin Marietta, della Northrop con la Grumman, della Raytheon con la Hughes e della Boeing con la McDonnell Douglas. In un rapporto rilasciato dal Pentagono nel 2003 si evince che le maggiori 50 aziende operanti nel settore della Difesa all’inizio degli anni ottanta, hanno finito per creare i cinque maggiori contractor della Difesa statunitense alla metà degli anni 2000. Le aziende statunitensi dominano oggi il mercato mondiale della Difesa: sette della maggiori dieci aziende hanno infatti sede negli USA e comprendono: Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman, Raytheon, General Dynamics, L-3 Communications e Halliburton. L’industria statunitense della Difesa si è consolidata molto velocemente grazie anche agli appoggi del Pentagono; ad esempio, l’acquisizione della McDonnell Douglas da parte della Boeing ha permesso a quest’ultima di differenziare il modello di business entrando nel mercato militare². La divisione Integrated Defense Systems della Boeing ha infatti ricevuto commesse ed ordinativi dal Pentagono per oltre 80 miliardi di dollari, più di ogni altro contractor al mondo, ed ha permesso all’azienda di diversificare il modello di business affiancando alla costruzioni di aerei commerciali anche i sistemi integrati per i campi di battaglia, ossia software e strumentazione in grado di unire i vari equipaggiamenti, armamenti e sistemi utilizzati dalle diverse forze armate. Dalla fine degli anni novanta le aziende operanti nel settore della Difesa si sono mosse puntando su tre strategie: acquisire unità e divisioni relativamente piccole dai conglomerati industriali, (come la General Motors e la TRW), acquisire business concentrandosi sull’Information Technology e sui cantieri navali ed infine rilevando aziende operanti nel settore della Difesa al di fuori degli USA. Ad oggi la prima strategia può ormai dirsi conclusa, la seconda continuerà ancora per molti anni visti comunque gli effetti che le commesse post 11 settembre stanno generando nell’Industria, creando sempre nuove entità ed aziende che offrono prodotti innovativi per la sicurezza, l’intelligence, l’homeland security e la sorveglianza. E’ tuttavia la terza strategia che potrebbe presentare le migliori opportunità nel breve e medio termine, infatti le maggiori industrie della Difesa dell’Europa sono cresciute grazie ad acquisizioni di piccole entità, ed il prossimo passo, inevitabile, sarà la creazione di giganti transnazionali, ossia la fusione di aziende statunitensi ed europee. I rapidi mutamenti della tecnologia stanno giocando un ruolo sempre più critico nello sviluppo dell’Industria della Difesa, nell’era della “Global War on Terror” (GWOT), il Governo degli USA sta dando la priorità alla creazione di un network tecnologico orientato sull’intelligence, sulle comunicazioni, sulla sorveglianza e sulle relative tecnologie, e le aziende stanno effettuando le

¹ Dati del SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute)

² Defense Top News 100

necessarie modifiche di business per incontrare la domanda governativa. La Northrop Grumman, ad esempio, si attende che il fatturato generato dalle commesse derivanti dal Dipartimento dell'Homeland Security, che possiede un budget di spesa incrementabile del 10% all'anno fino al 2009, sia di almeno 500 milioni di dollari all'anno. Nel 2007 il budget spendibile dal Dipartimento della Difesa statunitense per nuovi armamenti, progetti e sistemi integrati, ammonta a 439 miliardi di dollari, che rappresenta la spesa relativa alla difesa delle 20 maggiori nazioni insieme, mentre il budget disponibile per le armi è di 147 miliardi di dollari, e questi numeri fanno del mercato statunitense il più lucroso sia per le aziende americane che per quelle estere. La razionalizzazione ed il consolidamento delle società della Difesa europee è iniziato negli anni novanta, con dieci anni di ritardo rispetto agli USA, ed ha generato collaborazioni transnazionali nella forma di joint ventures, ad esempio per la produzione di missili, e di consorzi come per la costruzione dell'Eurofighter. Tuttavia sembra che le resistenze da parte politica soprattutto creino dei dissapori e delle riluttanze alla fusione con aziende statunitensi, anche se nel medio termine esse dovranno necessariamente essere superate. La prima grande fusione nel mercato europeo è avvenuta nel Regno Unito, dove nel 1999 la GEC ha ceduto la divisione Marconi Electronic Systems alla British Aerospace. La nuova entità ha poi preso il nome di BAE Systems. Nel giugno del 1999 la francese Aerospatiale si è fusa con la Matra creando una vera e propria gigante nel settore della difesa, e quattro mesi più tardi questa nuova entità si è fusa con la DASA tedesca creando il primo consorzio europeo della Difesa denominato EADS (European Aeronautic Defense and Space Company) ed aprendo le porte anche all'ingresso della spagnola CASA. Nel mercato europeo il leader del settore rimane saldamente la BAE Systems che nel 2005 ha generato un fatturato complessivo di 21.0 miliardi di dollari. In Europa, nonostante una sovraccapacità produttiva nel segmento delle navi da guerra, il consolidamento in questo settore di business è ancora lungi dall'essere completato. Nel 2004 la tedesca Thyssen Krupp ha acquisito la Howaldtswerke-Deutsche Werft (HDW), cambiando poi il nome in Thyssen Krupp Marine Systems (TMS); nell'ottobre del 2004 poi il governo francese annunciò un piano per privatizzare il 49% della DCN, e fu la Thales a rilevarne la quota. Tuttavia esistono ancora molte opportunità di consolidamento soprattutto in Italia ed in Spagna che dovranno essere considerate alla luce di un'integrazione economica più efficiente. A ben vedere quindi esistono molte più opportunità di fusioni ed acquisizioni in Europa che non negli Stati Uniti, il settore risulta ancora molto frammentato rispetto al consolidato degli USA. Dal nostro punto di vista riteniamo che una fusione tra l'italiana Finmeccanica e la francese Thales possa essere il prossimo passo verso un'integrazione europea della Difesa, ed avrebbe inoltre una sua logica sia politica che industriale dal momento che entrambe le aziende hanno commesse, contratti e relazioni molto più sviluppate della EADS, sia con il Ministero della Difesa britannico che con il Pentagono. Un obiettivo al quale invece puntano gli statunitensi è la BAE Systems che ha già avuto in passato contatti con la Lockheed Martin, con la Boeing e con la General Dynamics ma tutti finiti nel nulla. La BAE infatti è l'azienda che vende di più al governo degli Stati Uniti di ogni altra corporation non statunitense, e quindi potrebbe essere un'acquisizione davvero interessante per gli USA.