



**GLOBAL
NET**

**STOP
THE
ARMS
TRADE**

Commercio di armi e corruzione
L'esempio dell'azienda italiana di armi Leonardo S.p.A.

Andrew Feinstein & Helmut Lohrer

Traduzione di Judith Bertagnolli

Introduzione e riassunto

Sul loro sito web si elogiano come "protagonisti della storia industriale italiana", offrendo la loro tecnologia aerospaziale, di difesa e di sicurezza all'avanguardia non solo a governi e "istituzioni" ma anche a clienti privati.

"Leonardo" è il nuovo nome dell'ex azienda statale italiana Finmeccanica. La ridenominazione dal polimaco, morto 500 anni fa, può essere vista come un tentativo di sfuggire all'immagine negativa legata a Finmeccanica a causa di numerosi scandali e di ottenere un bonus con il nome di uno dei più importanti geni della storia italiana.

Il business degli elicotteri di Leonardo era gestito sotto il marchio AgustaWestland fino a pochi anni fa. La filiale è nata dalla fusione del produttore di elicotteri Agusta, che prima apparteneva al gruppo Finmeccanica, con la società britannica Westland Helicopters. Agusta, a sua volta, era un produttore di aerei italiano fondato nel 1907. A partire dagli anni '50, si specializzò sempre più negli elicotteri, che inizialmente furono prodotti su licenza da altre aziende. Nel 1994, l'azienda è stata rilevata da Finmeccanica prima di fondersi con Westland nel 2000. Dal 2004, la joint venture è completamente sotto il controllo di Finmeccanica, ora Leonardo.¹

Come AgustaWestland, la maggior parte delle aziende di difesa italiane erano sotto il controllo della holding statale Finmeccanica come filiali indipendenti fino al 2015. A partire dal 2016, sono stati tutti fusi in un gruppo comune, in "una sola azienda" Finmeccanica. Dal 1° gennaio 2017, il gruppo porta il nome "Leonardo".

I metodi che Leonardo utilizza per commercializzare i suoi prodotti a livello internazionale, come il gruppo utilizza agenti, intermediari e personalità influenti sul terreno per affermarsi contro la concorrenza, sono ciò di cui tratta questo rapporto.

Nel 2017, il fatturato totale di Leonardo S.p.A. è stato di 12,99 miliardi di dollari, di cui 8,86 miliardi di dollari generati da prodotti per la difesa.² Questo rende Leonardo il numero 9 nella lista delle aziende di difesa in tutto il mondo e il numero 4 in Europa.³

Dopo che la ristrutturazione interna di Leonardo nella "One Company" è stata completata per il momento nel 2017, il gruppo ha pianificato di aumentare ulteriormente le sue esportazioni negli anni successivi. A tal fine, 30 nuovi uffici di vendita saranno aperti in tutto il mondo entro il 2022, il che equivale a raddoppiare queste agenzie.⁴

Per un gruppo quotato in borsa, che è essenzialmente di proprietà privata (lo stato italiano detiene attualmente circa il 30% del capitale), il cui scopo principale è quello di generare profitti e quindi aumentare la ricchezza dei suoi azionisti, e che produce essenzialmente

¹ <https://www.brandslex.de/markenlexikon/cover//markenlexikon-leonar>

² <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/152177/umfrage/absatz-der-weltweit-groessten-ruestungsunternehmen/>

³ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/36514/umfrage/groesste-ruestungsunternehmen-in-europa-nach-umsatz>

⁴ <https://www.defensenews.com/industry/2017/12/23/leonardo-to-double-export-sales-offices-in-the-next-few-years/>

armamenti, è solo logico vendere quante più armi e accessori possibile. La moderazione nella scelta dei clienti e nei mezzi di distribuzione, o la considerazione delle conseguenze umanitarie delle vendite di armi, non è da aspettarsi da tali imprese in primo luogo e da sole. Altrimenti non produrrebbero armi. Questo è ciò che l'esperienza dimostra, e questo è ciò che la logica del nostro sistema economico ci obbliga a fare. Solo se si stabiliscono delle regole e quindi si creano delle condizioni quadro, la cui inosservanza mette in pericolo il profitto economico, le compagnie di armi saranno disposte a considerare altre ragioni che l'aspettativa di profitto per le loro azioni.

Esempi: La legge anticorruzione approvata nell'aprile 2010 ("Bribery Act 2010") nel Regno Unito. Non appena è entrato in vigore, aziende come BAE e Leonardo si sono affrettate a creare meccanismi di controllo interno e ad affermare pubblicamente che la corruzione non gioca alcun ruolo nei loro affari. Anche dopo che Leonardo ha fatto indagare le sue procedure interne in modo molto pubblicizzato ed è stato pubblicato il "Rapporto Flick", un documento che avrebbe dovuto dimostrare la massima trasparenza e misure efficaci contro la corruzione,⁵ era chiaro agli osservatori informati che non si poteva parlare di una effettiva rinuncia alla corruzione. In un'audizione davanti alla Camera dei Comuni il 9 maggio 2018, il deputato britannico Lloyd Russell-Moyle ha chiesto al testimone Andrew Feinstein la sua valutazione.⁶

Feinstein ha dichiarato che manca una supervisione efficace per prevenire la corruzione. Nel caso di Leonardo, che presenta con orgoglio le sue regole aziendali sul suo sito web,⁷ anche il Consiglio Etico del Fondo Pensione Governativo Norvegese Globale (GPFNG)⁸ trova l'azienda inaffidabile e consiglia di non comprare azioni Leonardo.⁹ Secondo il Consiglio etico, non c'era un concetto credibile per la riduzione annunciata da Leonardo dei 200 agenti e intermediari impiegati dal gruppo.

Dopo il referendum del 2016, la temuta uscita del Regno Unito dall'Unione europea

è vista dal gruppo come un'impresa rischiosa che indebolirà il "settore della difesa", e quindi naturalmente il suo stesso business.¹⁰

Il problema di fondo è descritto molto chiaramente da Pierre Sprey, analista della difesa statunitense e co-progettista del puntatore del caccia F 16 nel film "Shadow World":

"Se un manager vuole corrompere un titolare di una rappresentanza estera, dice a se stesso: 'Ho corso un bel rischio con questi 5 milioni di dollari che sto pagando al primo ministro di X, Y, Z'. Fa un accordo con il primo ministro di X, Y, Z: 'Io ti consegno i 5 milioni,

⁵http://www.leonardocompany.com/documents/63265270/63871745/FLICK_COMMITTEE_REPORT.pdf

⁶<http://data.parliament.uk/writtenevidence/committeeevidence.svc/evidencedocument/committees-on-arms-export-controls/uk-arms-exports-during-2016/oral/82687.h>

⁷ <https://www.leonardocompany.com/en/about-us/our-company/ethics-compliance>

⁸ <https://www.nbim.no/en/>

⁹ <https://etikkradet.no/files/2017/05/Leonardo-Tilr%C3%A5dning-ENG-2016>

¹⁰ Financial Times, 06.02.2019

<https://www.ft.com/content/354bb3aa-2949-11e9-88a4-c32129756dd8>

URL:

ma tu ne versi la metà in questo conto bancario svizzero. Lo divideremo generosamente". La prima volta che un manager lo fa e incassa 2,5 milioni, si dice: "Wow, non è affatto un brutto affare". E poco dopo questa constatazione, non vende più aerei, ma tangenti. E setaccia il mondo alla ricerca di persone da corrompere".

La corruzione non è quindi solo il mezzo per organizzare un affare di armi pianificato, ma in molti casi la ragione stessa per cui le armi vengono vendute: Finché coloro che organizzano ed eseguono un affare di armi possono trarre personalmente enormi profitti, ne sarà difficile controllare o anche frenare gli affari di armi.¹¹ Sono responsabili del 40% della corruzione mondiale, e la maggior parte della corruzione - anche in senso letterale - va agli intermediari (e alle mogli degli intermediari).¹²

Chiunque sia coinvolto in affari di armi sa che è un argomento di vendita ben provato e che le armi si vendono particolarmente bene quando sono provate in combattimento. "Combattimento provato" è un messaggio pubblicitario efficace.

In definitiva, quindi, un numero relativamente piccolo di trafficanti di armi di successo guadagna enormi somme di denaro quando le guerre vengono condotte in tutto il mondo e milioni di persone perdono i loro mezzi di sussistenza o addirittura la vita.

Il seguente rapporto tratta tre casi in cui Leonardo o la sua ex filiale AgustaWestland si sono procurati contratti di esportazione di armi con l'aiuto di agenti e intermediari corrotti. Qui si esemplifica la corruzione sistematica del gruppo Leonardo, che, secondo gli esperti critici della scena, si può trovare in modo simile anche in altre aziende di armi.

Il primo esempio riguarda la vendita di elicotteri Wildcat all'esercito sudcoreano. Per assicurarsi l'affare, diverse persone strettamente associate all'esercito sudcoreano sono state pagate da AgustaWestland. Un ruolo chiave aveva l'ex segretario alla difesa britannico Geoff Hoon.

Il secondo esempio descrive una vendita di elicotteri per la forza aerea indiana, in particolare per il trasporto di membri del governo indiano. Anche questo affare è stato realizzato con l'aiuto di agenti pagati che, insieme agli intermediari, hanno ricevuto un totale di 60 milioni di euro.

Il terzo caso è ambientato a Panama, al cui governo Leonardo tra altro ha venduto attrezzature tecniche di sorveglianza. Anche qui ci sono avvenuti pagamenti di tangenti, tra gli altri è stato coinvolto un uomo d'affari italiano con stretti legami con l'ex primo ministro italiano Silvio Berlusconi.

Il rapporto è stato originariamente preparato dall'organizzazione britannica Corruption Watch UK, con cui GN-STAT collabora strettamente.

¹¹ Sipri Yearbook (2011) <https://www.sipri.org/yearbook/2011/0>

¹² The Shadow World