



Rivoluzione al Pentagono nasce il Deal Team Six – Manager Privati per negoziare con le Industrie

Pubblicato il 11/05/2026

Il Dipartimento della Difesa degli Stati Uniti ha intrapreso una delle riforme più radicali della sua storia recente sotto la guida del Segretario **Pete Hegseth**. Al centro di questa trasformazione si trova il "**Deal Team Six**", un'unità d'élite composta da **professionisti provenienti dal settore privato** tasked con la gestione e l'approvazione delle negoziazioni con i contractor della difesa.

L'obiettivo dichiarato è smantellare la "**burocrazia spezzata**" del Pentagono, sostituendo i funzionari governativi con negoziatori esperti nel massimizzare il valore del capitale. Questa iniziativa punta a riscrivere le regole d'ingaggio con l'industria, passando dal vecchio Defense Acquisition System a un più dinamico **Warfighting Acquisition System**, ribattezzato "**arsenale della libertà**".

FOCUS AREAS



Scaling Production

Scaling weapons production by coordinating capacity expansion and direct supplier investments

Targeted mitigations to address production constraints and long-lead components



Building Surge Capacity

Identifying opportunities to introduce and leverage new production processes, including advanced / additive manufacturing

21st Century Factory model with flexible manufacturing facilities designed to maximize surge capacity



Engaging Allies + Partners

Assessing global production and exploring opportunities for co-production of critical weapon systems

Bilateral engagements to identify and develop partner nations' capacity to mitigate industrial risks

Rivoluzione al Pentagono nasce il Deal Team Six - Manager Privati per negoziare con le Industrie

I Punti di Forza della Strategia

L'aspetto più innovativo della visione di Hegseth risiede nella **ristrutturazione degli incentivi finanziari** per i contractor. Per decenni, le aziende della difesa hanno beneficiato di un sistema che permetteva loro di addebitare ai contribuenti sia i costi di costruzione delle infrastrutture sia il prezzo finale del prodotto, una pratica definita "**double-dipping**".

Il Deal Team Six mira a porre fine a questa consuetudine, **chiedendo alle aziende di autofinanziare l'espansione industriale** e la costruzione di nuovi impianti. In cambio di questo investimento iniziale a carico dei privati, il Pentagono offre **contratti a lungo termine più ampi e stabili**, garantendo ordini costanti per i sistemi d'arma che hanno mostrato merito. Questo approccio non solo punta a **stabilizzare i prezzi**, ma mira anche ad **accelerare drasticamente i tempi di produzione**, eliminando i ritardi cronici e i superamenti dei costi che sono stati la norma in passato.

I Rischi e le Sfide del Nuovo Modello

Tuttavia, una trasformazione di tale portata non è priva di incognite significative. Il rischio primario riguarda la **potenziale perdita di supervisione istituzionale** e la trasparenza dei processi. Sostituire i burocrati di carriera con specialisti del settore privato potrebbe sollevare dubbi su possibili **conflitti di interesse**, data la natura fluida delle carriere tra l'alta finanza e l'industria bellica. Inoltre, la strategia si basa su un ultimatum: se le aziende non accettano i nuovi termini basati sul **prezzo fisso** e sull'assunzione del rischio infrastrutturale, il

dipartimento cercherà altri partner.

Questa posizione presuppone che esista un mercato della difesa sufficientemente competitivo, ignorando che molti settori sono dominati da pochi attori specializzati. Esiste anche il pericolo che, spostando il peso dei costi iniziali sulle aziende, le **realità più piccole vengano tagliate fuori**, favorendo solo i giganti industriali. Infine, l'allocazione di ingenti fondi per la ricerca e lo sviluppo richiede un **monitoraggio rigoroso** per evitare che l'agilità operativa si traduca in una mancanza di responsabilità verso il contribuente.