

La produzione e il mercato internazionale delle armi hanno subito cambiamenti significativi dalla fine della guerra fredda, come dimostrato dalla diminuzione a livello globale delle spese per la difesa dopo la caduta del muro di Berlino. Tra il 1989 e il 1996 gli stanziamenti per lo strategico settore sono diminuiti di circa un terzo in termini reali, mentre la nuova natura dei conflitti ha spinto gli Stati ad allontanarsi dai grandi arsenali tradizionali per privilegiare sistemi d'armamenti più innovativi¹. Per questo, ben ventiquattro delle 100 maggiori aziende mondiali che nel 1990 erano impegnate nel settore della difesa, otto anni più tardi avevano abbandonato la produzione di armamenti².

Secondo un recente studio, pubblicato da due ricercatori della Bilkent University di Ankara e dell'Università Tecnologica Nanyang di Singapore, tale trasformazione ha prodotto un livello crescente di cooperazione tra le industrie della difesa che hanno adottato accordi di coproduzione, partenariati, fusioni, acquisizioni e joint venture, nell'intento di dare una risposta all'aumento dei costi di produzione e alla ricerca di armi sempre più sofisticate³.

Il minuzioso lavoro di ricerca, condotto dai due studiosi per approfondire gli effetti che la trasformazione post guerra fredda ha prodotto sulla politica internazionale e sulle realtà che dominano l'industria della difesa, conclude che il livello di integrazione non ha raggiunto quelli previsti in Europa, mentre altri Paesi continuano a puntare sull'autarchia nella produzione di armi nonostante le sanzioni finanziarie⁴.

Questo mutamento ha creato un dibattito tra gli esperti del settore, alcuni dei quali ritengono che sarebbe stato favorito dall'impatto della globalizzazione sulla produzione della difesa. Un impatto che avrebbe portato all'adozione di una politica dell'industria della difesa orientata alla privatizzazione, all'esportazione e alla liberalizzazione del mercato. Quelli che invece confutano gli effetti della globalizzazione sostengono, non a torto, che il livello di integrazione e cooperazione è diverso in tutte le regioni.

Ciò che negli ultimi anni emerge con certezza è che stiamo assistendo a un trend di crescita delle spese militari nel mondo, come non accadeva dai tempi della guerra fredda. Di recente, lo ha confermato l'autorevole Istituto internazionale di Stoccolma per le ricerche sulla pace (SIPRI), che nel suo annuale report ha calcolato che nel 2018 sono stati spesi 1.822 miliardi di dollari per la difesa⁵. Un dato che certifica un aumento del 2,6% rispetto all'anno precedente⁶. Mentre il nuovo report della Deloitte sull'andamento dell'industria Aerospaziale e della Difesa nel 2019 motiva il significativo incremento della spesa militare relativamente all'intensificarsi delle tensioni geopolitiche, che inducono la maggior parte dei Paesi interessati a potenziare il proprio comparto militare⁷.

Una tangibile crescita che secondo gli analisti della società newyorchese, leader per i servizi di consulenza per la gestione globale del rischio, è ampiamente giustificata

1 www.pwc.pl/en/publikacje/defence_industry_ads.pdf

2 Ibidem

3 <https://doi.org/10.1080/01495933.2018.1497318>

4 Ibidem

5 www.sipri.org/sites/default/files/2019-04/fs_1904_milex_2018_0.pdf

6 Ibidem

7 www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/manufacturing/us-mfg-2019-global-a-and-d-sector-outlook.pdf

dall'evoluzione delle minacce globali che dal tradizionale teatro terrestre e alle dispute marittime, si sono allargate alla guerra ibrida, alla pirateria, alla costruzione di isole-avamposto, all'insurrezione urbana, agli attacchi di lupi solitari contro obiettivi civili e ai cyber attacchi⁸. Uno scenario che secondo Deloitte, determinerà un aumento delle minacce alla sicurezza in tutto il mondo e di conseguenza, nei prossimi anni, continuerà a lievitare anche la spesa per la difesa⁹.

Intanto, le aziende del settore continuano ad aumentare la propria quota di mercato, come confermato dalla graduatoria stilata dal SIPRI, che esamina le vendite registrate nel comparto della difesa dai primi cento produttori al mondo¹⁰. Vendite che nel 2017 hanno raggiunto quota 398,2 miliardi di dollari, in aumento del 2,5% sul 2016, facendo registrare il segno più per il terzo anno consecutivo, che fa da contraltare alla tendenza calante che si era avviata dopo il 2010¹¹.

Tra i primi cento fornitori di armamenti, 66 sono statunitensi o dell'Europa occidentale e occupano una quota di mercato pari all'81%. Tra le prime dieci classificate, che da sole hanno registrato 198,2 miliardi di dollari di vendite nel 2017, quattro aziende Usa e cinque europee coprono i primi nove posti e solo l'ultima posizione è occupata da un'azienda russa Almaz-Antey¹².

Ancora più eclatante il fatto che per trovare nella graduatoria del SIPRI un'azienda che non sia basata negli Stati Uniti, Russia o Europa occidentale, bisogna scendere alla 24esima posizione, dove si colloca la Mitsubishi, con vendite di armi stabili a 3,6 miliardi. Dietro all'azienda nipponica, al 28esimo posto c'è l'israeliana Elbit Systems, che ha registrato un calo del 2,8%; seguita dalla svedese Saab, che scende dalla 30esima alla 36esima posizione, con una flessione delle vendite pari al 5,3%.

Nella classifica del SIPRI c'è anche da notare la crescita dei cosiddetti "produttori emergenti" come Brasile, India e Turchia, che raggruppati hanno registrato 11,1 miliardi di vendite di armi, l'8,1% in più rispetto al 2016.

Naturalmente nella Top 100 non compare nessuna azienda africana, confermando di fatto che il continente, ad esclusione del Sudafrica, resta un importatore netto nel mercato globale degli armamenti. Secondo i dati più recenti forniti da SIPRI, tra il 2009 e il 2018, si è registrato un calo del 6,5% delle vendite di armi in Africa¹³. Nella stessa decade, gli Stati sub-sahariani hanno ricevuto il 25% del totale delle spedizioni di armi destinate al continente. Mentre i primi cinque Paesi dell'area che hanno importato maggiormente sono stati Nigeria, Angola, Sudan, Camerun e Senegal, che insieme hanno totalizzato il 56% delle armi arrivate nella macroregione¹⁴.

Nel contempo i dati raccolti in un rapporto sul commercio di armi di piccolo calibro in Africa sub-sahariana, pubblicato lo scorso dicembre da Small Arms Survey, indicano che tra il 2013 e il 2015 Costa d'Avorio, Malawi, Niger e Namibia hanno ricevuto importanti spedizioni di armi leggere¹⁵.

8 www2.deloitte.com/tr/en/pages/manufacturing/articles/2018-global-a-and-d-outlook.html

9 *Ibidem*

10 www.sipri.org/sites/default/files/2018-12/fs_arms_industry_2017_0.pdf

11 *Ibidem*

12 www.cnbc.com/2019/01/10/top-10-defense-contractors-in-the-world.html

13 www.sipri.org/sites/default/files/2019-03/fs_1903_at_2018.pdf

14 *Ibidem*

15 www.smallarmssurvey.org/fileadmin/docs/S-Trade-Update/SAS-Trade-Update-2018.pdf

Allo stesso modo è interessante ricordare anche la provenienza di questo equipaggiamento militare. I dati mostrano che i Paesi dell'area che stanno affrontando gli attacchi dei jihadisti stanno acquistando grandi quantità di armi dagli abituali fornitori: Cina, Francia, Israele, Russia e Stati Uniti. A riguardo, il SIPRI specifica che la Russia rappresenta il 28% dell'export di armamenti nell'Africa sub-sahariana nel 2014-2018, la Cina il 24%, l'Ucraina l'8,3%, gli Stati Uniti il 7,1% e la Francia il 6,1%¹⁶.

Questi dati diventano ancora più rilevanti se prendiamo in considerazione il crescente ruolo in Africa della Russia, che alla fine di giugno ha ospitato a Mosca un importante summit economico, al quale hanno partecipato più di mille delegati provenienti dall'Africa¹⁷. Di fatto, la Russia, allo stesso modo di Cina e Stati Uniti, sta sviluppando una strategia verso l'Africa nel tentativo di espandervi la sua influenza attraverso iniziative diplomatiche e scambi commerciali, che comprendono accordi bilaterali per la vendita di armi con numerosi Stati africani¹⁸.

Ci sono altri importanti Paesi da prendere in considerazione, come la Bielorussia che fino al 2017 era il principale fornitore di armi del Sudan¹⁹. Senza tralasciare il Brasile, che in Africa sub-sahariana si è assicurato numerosi acquirenti per l'EMB 314 Super Tucano, un aereo ultra leggero prodotto da Embraer. L'azienda brasiliana, a partire da marzo 2012, ha concluso numerosi accordi per vendere il turbopropulsore all'aeronautica militare della Nigeria, Mali, Burkina Faso, Senegal, Angola e Mauritania²⁰.

Tutto questo dimostra che ci sono sempre più Paesi interessati a vendere armi agli Stati africani, che stanno cercando di espandere la loro influenza nella regione e trarre il massimo profitto dal commercio di armamenti.

16 Cit., www.sipri.org/sites/default/files/2019-03/fs_1903_at_2018.pdf

17 <https://tass.com/economy/1064450>

18 www.ozy.com/fast-forward/russias-new-african-launch-pad-the-central-african-republic/89176

19 <https://belarusdigest.com/story/can-belarus-keep-a-strong-position-on-the-global-arms-markets/>

20 www.defenseindustrydaily.com/super-tucano-counter-insurgency-plane-makes-inroads-into-africa-07348/