

Introduzione

La struttura dell'industria della Difesa in Africa orientale e meridionale è stata storicamente poco sviluppata, con una pressoché totale dipendenza dai mercati internazionali per l'equipaggiamento dei rispettivi dispositivi militari nazionali. Un'importante eccezione è rappresentata dal Sud Africa, in grado di sviluppare un regime di quasi autarchia durante gli anni dell'Apartheid. Con la fine della Guerra Fredda e l'apertura del continente africano alla competizione multipolare, nuovi programmi di cooperazione militare lungo una direttrice Sud-Sud hanno iniziato a incrinare l'egemonia occidentale sul mercato delle armi africano. Nel corso degli ultimi dieci anni, Paesi come il Kenya, l'Etiopia e l'Angola hanno fatto passi significativi per attrarre investimenti esteri nel settore in joint venture con lo Stato, così da creare le basi di un sistema militare industriale nazionale. L'industria sudafricana, al contempo, ha approfittato di questa tendenza per ramificarsi nel continente e imporsi quale partner privilegiato nel processo di africanizzazione degli approvvigionamenti militari.

La traiettoria dell'industria delle armi in Sud Africa

L'industria della Difesa in Sud Africa ha giocato un ruolo centrale nell'economia nazionale durante gli anni dell'Apartheid. La necessità di sviluppare un polo industriale che tutelasse Pretoria dai rischi di embargo internazionale e l'aggressiva politica estera nei confronti dei vicini, hanno per lungo tempo garantito un importante sostegno pubblico al settore, tanto che nel 1989 il Paese aveva raggiunto un alto grado di autarchia su gran parte del proprio fabbisogno militare. La fine della Guerra Fredda e la riduzione delle commesse interne hanno imposto un ripensamento delle strategie d'impresa. Sin dagli anni '2000, un numero crescente di aziende ha gradualmente espanso gli orizzonti del *business* all'ambito civile – soprattutto l'estrazione mineraria – ed espanso il raggio d'attività oltre i confini nazionali, con l'obiettivo di sfruttare la contrazione dell'assistenza militare dei donatori tradizionali per ottenere accesso a nuovi mercati¹.

L'Africa sub-Sahariana è il teatro privilegiato di questo processo d'internazionalizzazione, come si evince dal documento strategico 2017 del South Africa National Defense Industry Council². Pretoria giustifica le ambizioni di leadership nel settore in virtù dell'esperienza accumulata nella produzione di apparecchiature che sono state concepite espressamente per operare in contesti ambientali simili a quelli di molti altri Paesi africani. Inoltre, può sfruttare il principio "soluzioni africane per problemi africani" per legittimare la propria strategia di penetrazione commerciale da un punto di vista diplomatico, ponendosi come campione di un modello di cooperazione Sud-Sud alternativo all'archetipo occidentale. La tendenza delle multinazionali sudafricane a stabilire joint-venture nei Paesi di destinazione è elevata, ed è prova del carattere mutualmente benefico di questi investimenti, grazie alle ricadute di medio-lungo periodo sullo sviluppo di un apparato militare-industriale nazionale.

Un esempio paradigmatico di questa tendenza è l'African Explosives Limited-South Africa, che dal 2003 ha intrapreso una strategia di espansione nei Paesi dell'Africa meridionale e orientale³. L'azienda ha iniziato la sua strategia di penetrazione per il tramite della sussidiaria African Explosives Zambia, per poi sviluppare una serie di joint-venture in Etiopia, Tanzania, Mali, Zimbabwe e Botswana⁴. La delocalizzazione dei processi produttivi ha subito un'accelerazione dal

1 David Botha, South Africa's Defence Industry: charting a new course?, 78, 2003.

2 National Industry Defence Council, Defence Industry Strategy, May 2017, www.armscor.co.za/wp-content/uploads/2017/05/Defence-Industry-Strategy-Draft_v5.8_Internet.pdf

3 Mining Weekly, 24 January 2003. <https://www.miningweekly.com/article/explosives-producer-to-expand-its-african-focus-in-2003-2003-01-24-1>

4 <https://www.reuters.com/companies/AELZ.LZ>

2013, quando il crollo del prezzo delle materie prima sui mercati internazionali e le ricadute sul settore minerario sudafricano hanno spinto gli azionisti a cercare nuove nicchie d'impresa fuori dai confini del Paese⁵. Altro esempio è la compagnia Osprea Logistics, presente a Mombasa sin dal 2012 con un investimento di 41 milioni di dollari per la produzione di mezzi corazzati.

Il successo delle aziende sudafricane è in parte legato alla capacità d'intercettare la richiesta di assistenza tecnica dei Paesi partner nello sviluppo di un sistema militare industriale a basso contenuto tecnologico, in grado di soddisfare esigenze primarie delle forze armate come la fornitura di armi leggere e munizioni. Il Kenya ha ad esempio stabilito una fabbrica di munizioni a Eldoret nel 1997, ponendo l'azienda sotto la proprietà del Ministero della Difesa. Un percorso simile è stato seguito dalla Tanzania – il cui Ministero della Difesa possiede una fabbrica di munizioni a Morogoro – e dall'Etiopia, dove la compagnia parastatale METEC produce munizioni per armi leggere e mortai. La connessione tra apertura agli investimenti esteri e creazione di campioni industriali nazionali è particolarmente evidente nel caso di Addis Abeba, dove la METEC ha partecipato in regime d'appalto ai lavori per la costruzione di dighe e impianti idro-elettrici, con l'obiettivo di acquisire il controllo di nuove tecnologie e competenze⁶. Altro fattore di successo è l'offerta di mezzi particolarmente adatti ai teatri operativi delle forze armate africane e la disponibilità a delocalizzare i processi produttivi. L'impianto di Osprea a Mombasa è stato concepito per tagliare i costi di fornitura e assistenza tecnica del Mamba MK5, veicolo corazzato utilizzato dall'esercito keniano nella missione AMISOM in Somalia⁷.

L'industria della Difesa di Pretoria non ha limitato la sua strategia di diversificazione geografica al solo continente africano. Esempi di joint-venture in ambito civile provengono dal Cile, dove l'azienda produttrice di esplosivi Sasol South Africa ha siglato un'intesa di collaborazione strategica con l'impresa estrattiva cilena ENAEX SA⁸. Un altro mercato del Sud del mondo su cui i capitali sudafricani hanno focalizzato la propria attenzione è quello saudita. Nel 2019, la Paramount Group ha siglato un accordo di collaborazione con la Saudi Arabian Military Industries per lo sviluppo di sistemi industriali congiunti in Arabia Saudita, nel quadro del programma di rafforzamento dell'industria militare della monarchia⁹. I rapporti con l'Arabia Saudita non si limitano in questo caso alla realizzazione di impianti produttivi, ma investono le più alte sfere della finanza. La compagnia statale leader nella produzione di apparecchiature per le forze armate sudafricane – la Denel – guarda da lungo tempo a Riad come un potenziale partner in caso di privatizzazione. Voci in merito a un'offerta d'acquisto saudita si rincorrono dal 2018, complice una situazione finanziaria allo stremo e le difficoltà dell'azienda nel garantire il regolare pagamento degli stipendi ai lavoratori. Il successo della procedura di acquisizione è però ostacolato da fattori di politica interna. Il rilievo dell'industria degli armamenti sui livelli d'occupazione in Sud Africa e gli stretti rapporti intercorrenti tra l'ANC e i sindacati hanno finora indotto le autorità ad accogliere le rimostranze delle organizzazioni sindacali, timorose delle ricadute negative di un'eventuale privatizzazione per i lavoratori¹⁰. Lo stesso Presidente Cyril Ramaphosa ha rimarcato la necessità

5 Bernard KAninda, The development of a strategic framework for South African explosives companies expanding business activities into Sub-Saharan Countries, Master Dissertation, University of the Witwatersrand, [http://wiredspace.wits.ac.za/jspui/bitstream/10539/20930/1/Final%20dissertation%20MMR%20Bernard%20Kaninda%202nd%20submission%20\(Final\).pdf](http://wiredspace.wits.ac.za/jspui/bitstream/10539/20930/1/Final%20dissertation%20MMR%20Bernard%20Kaninda%202nd%20submission%20(Final).pdf)

6 Asayegn Desta, Transforming Ethiopia's Developmental State: Model for the Future, Review of Socio-Economic Perspective, 4, 1, 2019.

7 Defence Web, 22 novembre 2012. <https://www.defenceweb.co.za/land/land-land/osprea-logistics-sets-up-mamba-mk5-factory-in-kenya/>

8 International Mining, 24 July 2019. <https://im-mining.com/2019/07/24/enaex-may-enter-african-mining-explosives-market-proposed-jv-sasol/>

9 African Aerospace, 5 July 2019. <https://www.africanaerospace.aero/paramount-forges-top-level-ties-with-saudi.html>

10 Reuters, 7 November 2018. <https://www.reuters.com/article/us-safrica-denel/major-south-african-union-opposes-state-arms-firm-stake-sale-idUSKCN1NC23M>

di valutare criticamente la questione, rettificando l'iniziale posizione di aperto sostegno alla joint-venture con i sauditi¹¹.

Altre tipologie di partnership

Se i Paesi dell'Africa orientale e meridionale – con la già citata eccezione del Sud Africa – rimangono dipendenti dall'estero per l'equipaggiamento delle proprie forze armate, è pur vero che tale dipendenza è stata calmierata dalla tendenza alla diversificazione dei partner militari. Questa non è certamente una novità per l'Etiopia, che ha sempre fatto ricorso a un ampio spettro di referenti internazionali nel settore Difesa per evitare un'eccessiva dipendenza da un singolo fornitore. È tuttavia interessante notare come Addis Abeba abbia sfruttato fino in fondo la libertà d'azione sulla scena internazionale, intessendo legami con Paesi "canaglia" come la Corea del Nord per ottenere l'accesso a tecnologie a basso costo con cui stabilire le basi di un'industria militare nazionale. L'assistenza di Pyongyang è stata fondamentale per la creazione e successiva gestione della fabbrica di esplosivi e munizioni Homicho Ammunition Industry, localizzata nella regione di Oromia. Ancora nel 2014, un rapporto delle Nazioni Unite suggeriva rapporti di collaborazione tra Homicho e i partner nord coreani per il tramite della Korea Mineral Trading Corporation, in violazione delle sanzioni internazionali contro Pyongyang¹². Un'altra azienda sorta grazie al sostegno nord coreano è la Gafat Armament Engineering, nei pressi di Debre Zeit, dove produce armi leggere come gli AK 47¹³. Le relazioni con la Corea del Nord non hanno impedito ad Addis Abeba di usufruire dell'assistenza militare degli Stati Uniti in nome della lotta al terrorismo in Somalia. Nell'ultimo anno, il governo Abiy Ahmed ha posto le basi per un'ulteriore diversificazione dei partner militari siglando dei Memorandum of Understanding con Francia e Italia.

Su una falsariga non dissimile si è mosso l'Angola, che ha mantenuto i rapporti privilegiati di collaborazione militare instaurati con Cina e Russia durante gli anni della Guerra Fredda. All'inizio del 2019 il ministro della Difesa angolano ha confermato che la volontà di approfondire la cooperazione con Pechino nel quadro del Joint Cooperation Committee on Science, Technology and Defence¹⁴. La Russia è invece un punto di riferimento nella strategia di industrializzazione militare: ad aprile, il presidente angolano Joao Lourenço ha annunciato l'intenzione di lavorare all'apertura di una fabbrica di produzione di armamenti russi in territorio africano, giustificando la richiesta con la grande quantità di apparecchiature importate sull'asse Mosca-Luanda¹⁵.

11 Business Live, 26 June 2019. <https://www.businesslive.co.za/bd/national/2019-06-26-no-privatisation-says-cyril-ramaphosa/>

12 "Report of the Panel of Experts Established Pursuant to Resolution 1874 (2009)," United Nations Security Council, S/2014/147, p. 35.

13 38 North, 23 December 2014. https://www.38north.org/2014/12/abergeger122314/#_ftn8

14 http://eng.chinamil.com.cn/view/2019-06/25/content_9538110.htm

15 IDN, 7 April 2019. <https://www.indepthnews.net/index.php/the-world/africa/2598-russia-and-angola-stuck-between-diplomatic-rhetoric-and-business-reality>