

CARLO PEZZOLI

IL COMMERCIO INTERNAZIONALE DEGLI ARMAMENTI UNA BREVE INTRODUZIONE A UN MERCATO CONTROVERSO

Negli ultimi venticinque anni il settore del commercio delle armi ha subito notevoli cambiamenti: per gran parte del XX secolo, fino agli ultimi anni della Guerra Fredda, le società produttrici di armi erano essenzialmente aziende statali che fabbricavano sistemi bellici, armi e altri dispositivi necessari per soddisfare il fabbisogno nazionale. Le aziende erano strettamente coinvolte con il Ministero della Difesa del loro paese e in molti casi erano addirittura di proprietà statale.

Con lo sviluppo dei rapporti internazionali successivo alla seconda guerra mondiale e con il rafforzamento delle alleanze nel contesto della Guerra Fredda, vennero elaborati alcuni progetti comuni, di matrice europea, nel settore degli armamenti: negli anni Settanta del Novecento, la Gran Bretagna e la Francia progettaron l'aereo da combattimento Jaguar e negli anni Ottanta, la Gran Bretagna, l'Italia e la Germania congiunsero le proprie forze per produrre il cacciabombardiere Tornado.

Le implicazioni politiche unite alle esigenze di sicurezza e ai problemi pratici connessi al coordinamento di diverse realtà produttive, tuttavia, spinsero per decenni molti progetti in un'*impasse*, bloccandone altri già nelle prime fasi di elaborazione.

Con la fine del bipolarismo e il crollo dell'URSS, all'inizio degli anni Novanta, il mercato delle armi subì mutamenti tanto rapidi quanto drastici. La principale conseguenza fu l'ingente riduzione della domanda globale di equipaggiamenti militari, che incise profondamente sull'industria della difesa dei paesi occidentali, facendo registrare tagli di fatturato e occupazionali, accompagnati da programmi di razionalizzazione della produzione.

Il crollo della domanda mondiale di armamenti acuì inoltre la concorrenza tra esportatori e mise in luce la crescente inadeguatezza dei mercati nazionali europei rispetto a quelli USA. Il divario tra Stati Uniti e paesi europei spinse questi ultimi a intraprendere processi di specializzazione, collaborazione e integrazione, al fine di porre le basi per poter meglio fronteggiare l'industria americana.

La risposta delle aziende militari europee alla crisi che le ha investite dopo il crollo del Muro di Berlino e alla trasformazione degli equilibri geopolitici può essere riassunta nelle seguenti linee direttrici: a) aumento della internazionalizzazione e concentrazione della produzione; b) forte processo di razionalizzazione determinato da fusioni e acquisizioni di imprese, scambi di partecipazioni azionarie, realizzazione di coproduzioni, joint ventures, consorzi; c) maggior grado di privatizzazione delle industrie militari pubbliche mediante la costituzione di società miste, prevedendo comunque forme giuridiche e proprietarie che garantiscano l'interesse nazionale, anche attraverso forme di man-

Tab. 1 – *Il potere militare. Le 7 principali società produttrici di armi in termini di vendite di equipaggiamenti militari, in miliardi di dollari (prezzi e tassi di cambio costanti al 1998)*

Società	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Lockheed Martin (USA)	15,9	14,8	18,7	18,8	17,9	17,6
Bae Systems (UK)	9,1	8,2	9,4	10,9	10,5	15,7
Boeing (USA)	4,5	4,5	4,2	14,7	15,9	15,3
Raytheon (USA)	3,9	4,2	4,7	5,2	12,5	11,3
Northrop Grumman (USA)	6,2	6,1	7,0	7,3	6,7	7,0
General Dynamics (USA)	3,2	3,2	3,4	3,7	4,2	5,5
Thomson-CSF (Francia)	4,2	4,1	4,0	4,2	4,6	4,1

Fonte: SIPRI, *SIPRI Yearbook. World Armaments and Disarmament*, Oxford, Oxford University Press, Oxford, 2001

tenimento di controllo del capitale ⁽¹⁾; d) maggiore capacità delle grandi imprese produttrici di dipendere meno dal prodotto «armi».

Pertanto, come è stato notato ⁽²⁾, il processo di concentrazione europeo ha presentato alcune limitazioni: ha riguardato principalmente il settore aerospaziale ed elettronico; non si è completato (in particolare nei comparti spazio, avionica e veicoli militari); non ha coinvolto il settore terrestre (armamenti e piattaforme) e navale né la siluristica; ha mantenuto una forte connotazione nazionale e, anche quando ha coinvolto più paesi, ha dato vita più a un'aggregazione che a un'integrazione.

Oggi, più che mai, la guerra è quindi un gigantesco affare, anche se – come abbiamo visto – riservato a pochi grandi attori. I governi, in particolare, riservano enormi risorse finanziarie alle spese per la difesa e al mantenimento degli eserciti. Nel 1999 gli Stati Uniti vi hanno destinato «solo» il 3% del PNL, ma si tratta di una cifra consistente: 281 miliardi di dollari. Tutti gli Stati – anche il Costa Rica, l'unico al mondo ad avere inserito nella propria Costituzione la rinuncia a un esercito nazionale – stanno incrementando la propria spesa militare.

Dopo un decennio di riduzioni, le spese mondiali per la difesa hanno ricominciato a salire (+3,5% tra 1995 e 1999) ⁽³⁾ e hanno raggiunto nel 2002 i 794 miliardi di dollari. Ora però sono destinate a esplodere, soprattutto per merito dei governi degli Stati Uniti: l'amministrazione Clinton aveva già aumentato del 13% circa il *budget* della difesa del 2002 (350,7 miliardi di dollari); quella Bush, che ha firmato il maggior contratto militare di tutti i tempi (200 miliardi di dollari per produrre il JSF – Joint Strike Fighter – l'aereo da caccia della Lockheed Martin, di cui 3.000 esemplari da destinare all'USAAF e 150 alla RAF britannica), ha proposto per il 2006 di elevare il *budget* a 419,3 miliardi di dollari e

(1) Negli ultimi anni i processi di razionalizzazione del mercato sopra descritti si sono intensificati soprattutto sul versante europeo, portando alla nascita di due grandi gruppi: il franco-tedesco European Aeronautic Defence and Space Company (EADS), primo gruppo aerospaziale e della difesa in Europa nel 2000 per fatturato e numero di occupati (17,9 miliardi di dollari e 88.879 addetti), seguito dall'inglese British Aerospace Systems (Bae Systems), con un fatturato pari a 14,6 miliardi di dollari e 85.000 addetti («Fortune», 23.7.2001).

(2) NONES M., *Bruxelles, batti un altro colpo* (in www.liberalfondazione.it), 2003.

(3) La spesa mondiale per la difesa nel 1999 è stata pari a 852 miliardi di dollari.

Tab. 2 – Confronto tra spesa militare USA e quella di alcuni paesi (in miliardi di \$)

Nazione	Spesa militare	Nazione	Spesa militare
USA	419,3 (*)	India	19,1
Russia	65,2 (**)	Italia	17,5
Cina	56,0 (**)	Turchia	11,7 (**)
Gran Bretagna	49,0	Israele	10,8 (**)
Giappone	45,1	Brasile	9,2
Francia	40,0	«Stati canaglia»	12,3 (***)
Germania	29,7		

(*) Budget relativo all'anno fiscale 2006

(**) Dati al 2003. Per gli altri paesi non evidenziati i riferimenti sono al 2004

(***) Comprendono Corea del Nord, Iran, Siria, Cuba, Sudan

Fonte: dati tratti dal sito www.armscontrolcenter.org, aggiornamento al 7.2.2005

intende portarlo entro il 2007 a 451,4 miliardi di dollari, il che in un decennio corrisponderà a un aumento del 74% (*). Altre nazioni con un incremento sostanziale della spesa militare sono state la Cina e la Russia.

Anche se non si vuol aderire all'idea che oggi si stia riaffermando una concezione di «guerra totale», come suggeriscono diversi autori (si veda, per esempio, Van Creveld, 1991), bisogna ammettere che la guerra convenzionale moderna si è notevolmente trasformata nel corso degli anni. Non vi è più discontinuità tra «guerra» e «pace»: guerre non dichiarate formalmente coinvolgono l'intera vita di relazione di vasti territori, mettono in moto organizzazioni logistiche complesse, rivelano che la posta in gioco è globale e consiste nel controllo delle risorse principali del pianeta – petrolio, acqua, giacimenti minerali, spazi agricoli – e soprattutto nel controllo dei nodi e dei flussi attraverso cui queste risorse sono distribuite.

Si vendono le armi che innescano i conflitti e poi si «vendono» anche la ricostruzione, l'aiuto umanitario, il ritorno alla democrazia eccetera; sul campo si evita l'intervento militare diretto e se costretti si dichiara che sarà «chirurgico» e limitato, tramite l'utilizzo di bombe o altre armi «intelligenti».

In prospettiva i più importanti centri di ricerca militari stanno da anni lavorando sui grandi *networks* informatici. La guerra sta infatti per essere trasformata, in primo luogo, *tecnologicamente*: comunicazioni elettroniche, sistemi di sorveglianza, aerei senza equipaggio, esplosivi a guida satellitare sono e saranno sempre più le armi decisive in un confronto militare. In secondo luogo, *strategicamente*: la nuova dottrina del Pentagono

(4) Non si può dimenticare il famoso monito che il presidente statunitense Eisenhower lanciò qualche giorno prima della fine del suo mandato contro «l'acquisizione di influenza ingiustificata, volutamente o meno, da parte del complesso militare industriale». Nel suo discorso, Eisenhower sottolineava la novità della grande struttura di difesa permanente creata a seguito della seconda guerra mondiale e poi ampliata a causa della Guerra Fredda e l'imprevedibilità dei suoi effetti potenziali: «La congiunzione di un immenso complesso militare e di una grande industria degli armamenti è nuova nell'esperienza americana. La totale influenza – economica, politica e persino spirituale – si fa sentire in ogni città, in ogni ufficio pubblico, in ogni ufficio del governo federale». È certo che la principale preoccupazione del presidente fosse in quel caso rivolta al bilancio, dal momento che le stesse forze armate, i fornitori e i congressisti condividevano tutti un interesse comune a invocare potenziali pericoli per poi costruire armi per eliminarli.

è stata battezzata «swarming»; richiede la formazione di piccole unità autonome, con notevole potenza di fuoco, buon addestramento e informazioni in tempo reale. Questi gruppi formerebbero dei *clusters*, in grado di concentrarsi su un obiettivo nemico per una piccola frazione di tempo, infliggere gravi danni e poi disperdersi. Questa «guerra network-centrica», come è stata anche definita dagli americani, elimina la nozione di prima linea e rappresenta la versione *high-tech* della guerriglia tradizionale (Castells, 2002, pp. 152-156).

La guerra diventa quindi un grande affare, soprattutto per chi produce le armi e per chi le commercia, ma anche per i governi. Non bisogna infatti dimenticare che gran parte dei trasferimenti di armi avviene per accordo tra governi, sia a titolo oneroso che sotto forma di concessioni di crediti per l'acquisto, prestiti o scambi di attrezzature, o anche senza alcun onere, come è stato il caso dei grandi quantitativi di armamenti obsoleti, ma in realtà pienamente efficienti e semplicemente superati da armi di nuova generazione, ceduti dagli Stati Uniti a diversi paesi alleati. Anche nel caso in cui le armi siano direttamente vendute dall'azienda manifatturiera che le produce al «cliente» finale, o che se ne ceda invece la produzione a imprese operanti all'estero in grado a loro volta di esportarle, si tratta solitamente di transazioni controllate dai governi e da loro approvate.

È ben difficile ignorare il diretto e concreto significato politico-diplomatico dei trasferimenti di armi. Tuttavia proprio i governi che si considerano responsabili dell'ordine mondiale – a partire da quelli che hanno un proprio rappresentante permanente al Consiglio di Sicurezza dell'ONU – si comportano come se quello degli armamenti fosse un mercato come gli altri, secondo uno spirito di «Realpolitik» spesso alquanto spregiudicato in cui prevalgono sia il senso degli affari sia gli «interessi nazionali». Quando occorre, poi, gli stessi governi non hanno scrupoli a utilizzare i servizi di mediatori, banchieri e persino di organizzazioni criminali per concludere un trasferimento.

Non bisogna poi dimenticare che i paesi più poveri del mondo si trovano in tale situazione anche a causa degli ingenti debiti contratti con le nazioni sviluppate in gran parte per ripagare vendite di armi effettuate nel passato: negli anni Settanta e Ottanta, l'America Centrale, il Corno d'Africa, il Sud-Est asiatico, furono risucchiati nelle tensioni dell'epoca, che incrementarono la corsa agli armamenti e radicalizzarono i conflitti locali.

D'altronde, non si può capire appieno il commercio delle armi, se lo si tiene separato dal concetto di *globalizzazione*. Nessun settore ha infatti tratto più vantaggi da questo fenomeno quanto quello degli armamenti. È stato dimostrato che la tendenza mondiale al libero scambio è un regalo all'industria delle armi, un comparto capace di trarre vantaggio dagli accordi commerciali stilati presso l'Organizzazione Mondiale per il Commercio (WTO) per abbattere le barriere protezionistiche e al contempo di sottrarsi a molti dei vincoli e delle norme imposti dalla stessa organizzazione.

Un cenno, infine, al *commercio illegale*. In generale, si tende a considerare «commercio legale» di armi ogni trasferimento compiuto in osservanza delle leggi e delle regole nazionali e internazionali nonché nel rispetto di norme contrattuali e anticorruzione. Di fatto, una parte consistente dei trasferimenti cosiddetti «legali» viene effettuata senza rispettare questa rigida definizione, in particolare senza assunzione di responsabilità – neppure indiretta – da parte del paese venditore circa l'uso possibile di armi consegnate a governi repressivi o coinvolti in conflitti armati.

D'altra parte, soprattutto nel mondo anglosassone – dove accanto all'espressione «illegal trade» si impiega anche «illicit trade» – si usa distinguere fra il traffico d'armi destinato alla criminalità organizzata, sempre denunciato come illegale, e quello che non è pienamente rispettoso delle leggi o dell'etica o profitta delle carenze normative o ha implicato fenomeni di corruzione, ma che non è finalizzato al crimine (si veda Isenburg,

2000). Quello che poi si intende con «covert trade» non è altro se non traffico illegale che coinvolge uno o più governi: un esempio classico, le forniture militari che Stati Uniti e Gran Bretagna hanno fatto segretamente pervenire all'Iraq di Saddam Hussein in funzione anti-iraniana e il commercio «coperto» di tecnologia nucleare e missilistica a favore di Israele.

La vicenda più emblematica nel campo di questa tipologia di trasferimenti rimane tuttavia quella nota come «Operazione Iran/Contras», organizzata dall'amministrazione Reagan nel 1981 per rovesciare il regime sandinista in Nicaragua. Aerei decollati regolarmente da aeroporti di Honduras e Costa Rica e guidati da piloti statunitensi erano diretti negli USA con carichi di cocaina, ritornandone con armi e forti somme di denaro liquido da destinare ai *contras* antisandinisti. Altri e più consistenti finanziamenti a questi ultimi derivavano poi dalla vendita di armi via Israele all'Iran, paese ufficialmente nella «black list» degli USA.

In realtà è bene osservare come l'espressione «traffico d'armi» sia abbastanza generica e attinente a un lessico giornalistico, più che utilizzata in ambito di ricerca scientifica. In virtù di tale considerazione, si può affermare che tale nozione si articola, concretamente, in: *a*) commercio a livello internazionale di materiali d'armamento tattici e strategici, compresi quelli a elevata tecnologia elettronica e NBC; *b*) commercio o contrabbando internazionale di armi tattiche, individuali e di squadra; *c*) semplici «transazioni» aventi per oggetto singoli *stocks* di armi portatili.

Peraltro, è soprattutto sul mercato delle armi leggere che si è concentrata ultimamente l'attenzione dei governi: si stima che solo dal 50 al 60 per cento del commercio mondiale di armi da fuoco di piccolo calibro sia legale. Come ha scritto il segretario generale dell'ONU, Kofi Annan, «il mondo è invaso da qualcosa come 500 milioni di armi leggere e di piccolo calibro. Gran parte di esse sono soggette al controllo delle autorità legalmente costituite; ma quando capitano in mano a gruppi terroristici, bande criminali o forze irregolari, queste armi hanno effetti devastanti. Determinano l'inasprimento dei conflitti, innescano flussi migratori, minano la capacità di imporre il rispetto delle leggi, diffondono una cultura di violenza e impunità» (Annan, 2001).

In molte parti del mondo, non è difficile procurarsi tali armi grazie alle loro caratteristiche: *basso costo* (un fucile mitragliatore AK-47 può venire a costare «solamente» 20-30 dollari); *facile utilizzo e semplice manutenzione* (con un minimo di addestramento, anche un bambino è in grado di maneggiarle); *trasportabilità*. E provocano ingenti danni: la Inter-American Development Bank ha calcolato i costi diretti e indiretti degli atti di violenza perpetrati utilizzando armi leggere in 140-170 miliardi di dollari l'anno, solo nell'America Latina (*ibidem*).

«Disponibili senza difficoltà e facili da usare – termina Kofi Annan – le armi leggere e di piccolo calibro sono stati i principali strumenti di violenza e, talvolta, le sole usate in quasi tutti i recenti conflitti di cui si sono occupate le Nazioni Unite. Nelle mani delle truppe irregolari che operano con scarso rispetto del diritto internazionale e umanitario, tali armi hanno portato a un grave sacrificio di vite umane».

Per concludere, la legislazione stessa sul controllo dei trasferimenti di armi, sia a livello nazionale sia internazionale, continua a mostrare evidenti lacune. Un esempio per tutti: la Convenzione di Ottawa contro le mine antipersona è entrata in vigore nel 1999, ma a oggi non è stata ratificata da Stati Uniti, Russia e Cina, considerati fra i maggiori produttori di questo tipo di ordigni. Inoltre, con la scomparsa dei blocchi nati dalla Guerra Fredda e del conseguente regime di controllo attivato durante tale periodo, si è assistito sempre più a una «opacizzazione» delle informazioni relative al commercio bellico, a un oscuramento del collegamento fra esportazioni e paesi di destinazione finale.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- AMNESTY INTERNATIONAL (a cura di), *Armare i conflitti. Il G8: esportazioni di armi e violazione dei diritti umani*, Torino, EGA Editore, 2003.
- ANNAN K., *Il peso mortale delle armi leggere*, in «L'Unità», Roma, 14.7.2001.
- ANTHONY I., *Russia and the Arms Trade*, Oxford, Oxford University Press, 1998.
- Armi e disarmo oggi. Problemi morali, economici e strategici*, Milano, Vita e Pensiero, 1983.
- BAGNATO R. e B. VERRINI, *Armi d'Italia. Protagonisti ed ombre di un made in Italy di successo*, Roma, Fazi Editore, 2005.
- BATTISTELLI F., *Nuovo modello di sviluppo? L'industria militare in Italia*, Torino, Einaudi, 1982.
- BONAIUTI C. e A. LODOVISI (a cura di), *Il commercio delle armi. L'Italia nel contesto internazionale*, Milano, Jaca Book, 2004.
- BRUNELLI M. (a cura di), *Produzione e commercio delle armi. Industria militare e politiche per la difesa*, Bologna, EMI, 2003.
- BURROWS G., *Il commercio delle armi*, Roma, Carocci Editore, 2003.
- CAMPIGLIO L. (a cura di), *Spese militari, tecnologia e rapporti Nord-Sud*, Milano, Vita e pensiero, 1982.
- CASTELLS M., *Galassia Internet*, Milano, Feltrinelli, 2002.
- DI FILIPPO A., *From Industry to Arms: The Political Economy of High Technology*, New York, Greenwood Press, 1990.
- DINUCCI M., *Il potere nucleare. Storia di una follia da Hiroshima al 2015*, Roma, Fazi Editore, 2003.
- FINARDI S. e C. TOMBOLA, *Le strade delle armi*, Milano, Jaca Book, 2002.
- GAMBINO M. e L. GRIMALDI, *Traffico d'armi. Il crocevia jugoslavo*, Roma, Editori Riuniti, 1995.
- HARTUNG W., *And Weapons for All*, New York, Harper Collins, 1995.
- HARTUNG W., *Welfare for Weapons Dealers: The Hidden Costs of the Arms Trade*, World Policy Institute, Arms Trade Resource Center, 1996 (consultabile sul sito www.worldpolicy.org).
- HARTUNG W., *Corporate Welfare for Weapons Makers: The Hidden Costs of Spending on Defense and Foreign Aid*, World Policy Institute, Arms Trade Resource Center, 1999 (consultabile sul sito www.worldpolicy.org).
- INGRAM P. e I. DAVIS, *The Subsidy Trap: British Government Financial Support for Arms Export and the Defence Industry*, Oxford Research Group - Saferworld, 2001 (consultabile sul sito www.saferworld.org.uk).
- ISENBURG T., *Legale/illegale. Una geografia*, Acqui Terme, Edizioni Punto Rosso, 2000.
- KRAUSE K., *Arms and the State: Patterns of Military Production and Trade*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.
- LEONTIEF W. e F. FAYE, *La spesa militare. Dati, cifre, prospettive e conseguenze per l'economia mondiale*, Milano, Mondadori, 1984.
- LOCK P., *La disponibilité des armes légères illicites. Comment combattre cette menace*

- mondiale*, Bruxelles, Groupe de Recherche et d'Information sur la Paix et la Sécurité, 2000 (consultabile sul sito www.grip.org).
- LUMPE L. (a cura di), *Running Guns. The Global Black Market in Small Arms*, Londra, Zed Books, 2000.
- MAMPAEY L., *Dépenses militaires et transferts d'armes internationaux*, Bruxelles, Groupe de Recherche et d'Information sur la Paix et la Sécurité, 2004 (consultabile sul sito www.grip.org).
- MONTI S., *La guerra nella geografia del sottosviluppo*, Napoli, Loffredo, 1986.
- ONIDA F. e VIESTI G. (a cura di), *L'industria della difesa. L'Italia nel quadro internazionale*, Milano, F. Angeli, 1996.
- PEZZOLI C., *Gli scambi in compensazione e il commercio internazionale delle armi*, in «Commercio Internazionale», Milano, 2005, 13, pp. 5-9.
- Il problema degli armamenti. Aspetti economici ed aspetti etico-morali*, Milano, Vita e Pensiero, 1980.
- ROSA P., *Politiche pubbliche e politica della difesa*, Milano, F. Angeli, 1998.
- SAMPSON A., *The Arms Bazaar. From Lebanon to Lockheed*, New York, Viking Press, 1977.
- SIMONCELLI M., *Armi, affari, tangenti. Ascesa e declino dell'industria militare italiana tra il 1970 e il 1993*, Roma, Ediesse, 1994.
- SIMONCELLI M. (a cura di), *Armi leggere, guerre pesanti. Il ruolo dell'Italia nella produzione e nel commercio internazionale*, Soveria Mannelli, Rubbettino Editore, 2001.
- STAPLES S., *The WTO and the Globalization of the Arms Industry*, World Policy Institute, Arms Trade Resource Center, 1999 (consultabile sul sito www.worldpolicy.org).
- THAYER G., *Affari & guerra: il traffico internazionale degli armamenti*, Milano, Garzanti, 1970.
- TERRERI F., *Il mercato delle armi leggere: la concorrenza abbassa i prezzi?*, in «OSCAR Report», Firenze, 1999, 18.
- VAN CREVELD M.L., *The Transformation of War*, New York, Free Press, 1991.
- WILLETT S., *The Arms Trade, Debt and Development*, Campaign Against Arms Trade, 1999 (consultabile sul sito www.caat.org.uk).

THE INTERNATIONAL TRADE OF ARMAMENTS: A BRIEF INTRODUCTION TO A DISCUSSED MARKET. – The new geo-strategic context that developed in the wake of post-cold War is now being reexamined as the contours of the threat change, a threat that, in most cases, is no longer as clear and well defined as it was previously. This situation has contributed to European countries recent awareness of the need to accelerate the constitution a common European foreign and security policy. At the same time, current economic trends are fostering an increasingly aggressive market internationalization, forcing the European Defence industry to reorganize in order to meet the challenges of international competition, especially that represented by US industry. At last, in the world, the illicit trafficking in small arms is being a trans-national phenomenon. The line between the legal and illicit trades in small arms is often blurred, fuelled by the lack of strict international criteria and controls. Arms brokers can operate because they are able to circumvent national arms controls and international arms embargoes or obtain

official protection. Other countries, on a national, regional and international level, must develop stronger controls on legal sales and increase and enhance international cooperation.

Università di Torino, Dottorato di ricerca in Scienze Strategiche

carlo.pezzoli@unito.it