

Le armi che arrivano da lontano

Export bellico dei grandi produttori
– USA, Russia, Francia, Cina –
verso i conflitti del Sud del mondo.



CONTROPOTERE

un libro di Alessio Farinella



Le armi che arrivano da lontano

Export bellico dei grandi produttori — USA, Russia, Francia, Cina — verso i conflitti del Sud del mondo

Alessio Farinella

Indice

Prefazione	2
Capitolo 1 — Chi vende: la classifica mondiale dell'export bellico	3
Capitolo 2 — Come funziona un contratto di export bellico	5
Capitolo 3 — Gli Stati Uniti: il Foreign Military Sales e il mercato commerciale diretto	7
Capitolo 4 — La Russia: armi come strumento di influenza geopolitica	10
Capitolo 5 — La Francia: dai Rafale ai sottomarini .	12
Capitolo 6 — La Cina: l'ascesa di un nuovo grande esportatore	15
Capitolo 7 — Lo Yemen: un conflitto rifornito dall'esterno	18
Capitolo 8 — I trattati internazionali che dovrebbero regolare il commercio d'armi	21
Capitolo 9 — Il ruolo degli intermediari e delle triangolazioni	24
Capitolo 10 — Le obiezioni, trattate con onestà	26

Capitolo 11 — Cosa si potrebbe cambiare	29
Capitolo 12 — Cosa puoi fare tu, adesso	32
Nota sulla trasparenza nell'uso dell'intelligenza artificiale	34

Prefazione

Ogni sera, al telegiornale, vediamo le immagini di un conflitto — in Ucraina, in Medio Oriente, in Africa. Quasi mai vediamo, invece, da dove arrivano le armi che alimentano quel conflitto. Non piovono dal cielo: vengono prodotte in fabbriche precise, in un numero ristretto di paesi, vendute con contratti firmati da governi, approvate da parlamenti o da uffici governativi che decidono, caso per caso, se autorizzare quella vendita.

Cinque paesi — Stati Uniti, Francia, Russia, Germania, Cina — producono e vendono, da soli, circa il 70% di tutte le armi che si muovono nel mondo. Le loro decisioni di vendita non sono solo transazioni commerciali: sono scelte politiche, spesso quanto o più determinanti degli eserciti stessi nel decidere chi vince e chi perde, quanto a lungo dura un conflitto, e quante vite costa.

Questo libro segue quelle armi dalla fabbrica al fronte: chi le vende, chi le compra, quali regole dovrebbero limitare quelle vendite — e quanto, in pratica, quelle regole vengono davvero rispettate.

Capitolo 1 — Chi vende: la classifica mondiale dell'export bellico

Cinque paesi, settanta per cento del mercato

Ogni anno l'Istituto Internazionale di Ricerche sulla Pace di Stoccolma (SIPRI), il centro di ricerca indipendente più citato al mondo su questi temi, pubblica dati dettagliati su chi vende armi a chi, in tutto il pianeta. I dati più recenti, relativi al periodo 2021-2025, mostrano una fotografia molto concentrata: cinque paesi — Stati Uniti, Francia, Russia, Germania e Cina — rappresentano insieme circa il 70% di tutto l'export bellico mondiale. Il resto del pianeta, oltre 190 paesi, si divide il restante 30%.

Il dominio americano

Gli Stati Uniti sono, di gran lunga, il primo esportatore mondiale, con una quota del 42% di tutto l'export bellico globale nel periodo 2021-2025 — più del quadruplo del secondo paese in classifica. Le esportazioni americane sono cresciute del 27% rispetto al quinquennio precedente, trainate soprattutto dalla domanda di caccia da combattimento, sistemi di difesa aerea e munizioni legate ai conflitti in corso in Europa orientale e in Medio Oriente.

La Francia sorpassa la Russia

Il dato forse più significativo degli ultimi anni è il sorpasso della Francia sulla Russia nella classifica mondiale. La Francia è oggi il secondo esportatore mondiale, con una quota del 9,8%, spinta soprattutto dal successo commerciale dei caccia Rafale e dei sistemi navali venduti a più paesi del Golfo e dell'Asia. La Russia, che nel quinquennio precedente deteneva ancora una quota superiore al 20%, è scesa al 6,8% — un crollo legato in parte alle sanzioni internazionali successive all'invasione dell'Ucraina nel 2022, in parte alla necessità di destinare la produzione bellica interna al proprio sforzo militare piuttosto che all'esportazione.

Germania e Cina, quarto e quinto posto

Chiudono la classifica dei primi cinque la Germania, con una quota del 5,7%, e la Cina, con il 5,6%. Sono due traiettorie diverse: la Germania resta un esportatore consolidato di sistemi navali e terrestri verso alleati europei e mediorientali; la Cina è invece il paese in più rapida crescita relativa tra i cinque, con un export sempre più orientato verso l'Africa subsahariana e l'Asia, come racconteranno più nel dettaglio i capitoli successivi.

Chi riceve di più

Sul fronte opposto, quello degli acquirenti, il dato più impressionante degli ultimi anni riguarda l'Ucraina:

da paese che riceveva una quota quasi irrilevante di importazioni militari globali (0,1% nel quinquennio 2016-2020), è diventata il primo importatore mondiale di armamenti, con il 9,7% del totale delle importazioni globali nel periodo 2021-2025 — una fotografia diretta di come un singolo conflitto possa ridisegnare, nel giro di pochi anni, l'intera geografia del commercio mondiale di armi.

Capitolo 2 — Come funziona un contratto di export bellico

Non è come vendere qualsiasi altro prodotto

Quando un'azienda vende elettrodomestici o automobili all'estero, il governo interviene poco: servono dogane, standard tecnici, poco altro. Vendere armi è diverso: nessun governo serio permette a un'azienda della difesa di vendere liberamente a chiunque, ovunque, senza controllo. Ogni vendita di armi che attraversa un confine nazionale passa, in un modo o nell'altro, attraverso una licenza di esportazione concessa direttamente dallo stato — un permesso che può essere negato, sospeso, o concesso con condizioni specifiche sull'uso finale del materiale venduto.

Il governo come garante, non solo come controllore

Nei principali paesi esportatori, però, il ruolo dello stato va spesso oltre il semplice controllo delle licenze. Come racconterà in dettaglio il capitolo successivo per il caso americano, in molti sistemi il governo stesso agisce come garante diretto della transazione: acquista il materiale dall'industria nazionale per conto del paese compratore, si assume parte del rischio contrattuale, e in alcuni casi negozia direttamente le condizioni politiche e industriali dell'accordo. Non è quindi solo un arbitro esterno che dice sì o no a una vendita già decisa tra privati: è, in molti casi, parte attiva della transazione stessa.

Gli accordi di compensazione industriale («offset»)

Uno degli strumenti meno conosciuti dal grande pubblico, ma centrale in quasi ogni grande contratto di export bellico, è l'accordo di compensazione industriale, comunemente chiamato con il termine inglese «offset». Quando un paese acquista un sistema d'arma complesso — un caccia, una nave, un sistema missilistico — il venditore si impegna spesso, come parte dell'accordo, a investire nel paese acquirente: trasferimento di tecnologia, produzione parziale in loco, formazione di personale tecnico locale, subappalti a industrie del paese compratore. Questi accordi trasformano una semplice vendita in un rapporto industriale

di lungo periodo tra i due paesi, che va ben oltre la singola fornitura militare e crea interessi economici reciproci difficili da sciogliere anche quando le relazioni politiche tra i due paesi si deteriorano.

Perché questo meccanismo conta per il resto del libro

Capire questo doppio ruolo — lo stato come controllore delle licenze, ma spesso anche come parte attiva della transazione attraverso garanzie e accordi industriali — è la chiave per leggere correttamente i capitoli successivi. Quando un parlamento discute se sospendere una vendita di armi verso un paese coinvolto in un conflitto controverso, come racconterà il Capitolo 7 sul caso yemenita, non sta discutendo solo di un permesso amministrativo: sta discutendo di un rapporto industriale e diplomatico spesso costruito in anni, con interessi economici e politici che rendono la decisione tutt'altro che semplice.

Capitolo 3 — Gli Stati Uniti: il Foreign Military Sales e il mercato commerciale diretto

Due canali, una sola potenza dominante

Gli Stati Uniti, primo esportatore mondiale con il 42% del mercato globale, vendono armi attraverso due canali paralleli, entrambi regolati dal governo federale

ma con logiche diverse: il Foreign Military Sales (FMS) e le Direct Commercial Sales (DCS).

Il Foreign Military Sales: lo stato come intermediario

Nel programma FMS, il governo degli Stati Uniti — attraverso la Defense Security Cooperation Agency (DSCA), un'agenzia del Dipartimento della Difesa — acquista direttamente il materiale bellico dalle aziende produttrici americane per conto del paese straniero che lo ha richiesto. In pratica, il paese acquirente non tratta mai direttamente con Lockheed Martin, Boeing o Raytheon: tratta con il governo americano, che si assume il compito di negoziare il prezzo, gestire il contratto, e proteggere l'acquirente dai rischi tipici di una trattativa diretta con un'industria privata. Il prezzo pagato dal paese acquirente comprende, oltre al materiale, anche l'addestramento del personale e i costi amministrativi della gestione governativa dell'operazione.

Le vendite dirette: azienda a azienda, con licenza di stato

Il secondo canale, le Direct Commercial Sales, funziona in modo diverso: qui è l'azienda produttrice a negoziare direttamente con il compratore estero, che sia un governo o un'entità autorizzata. Il ruolo dello stato americano, in questo caso, si limita — sulla carta — a concedere o negare la licenza di esportazione

attraverso il Dipartimento di Stato, senza intermediare direttamente la trattativa commerciale. Il pagamento va direttamente all'azienda, con termini negoziati tra le parti private.

Una cifra che dà la misura del sistema

Sommando i due canali, nell'anno fiscale 2025 il totale delle vendite di armi statunitensi ha raggiunto **331 miliardi di dollari** — una cifra che, da sola, supera il prodotto interno lordo di molti paesi membri delle Nazioni Unite, e che dà la misura reale di quanto l'export bellico sia, per gli Stati Uniti, un settore economico e strategico di primissimo piano, non un'attività marginale.

Il ruolo del Congresso

Le grandi vendite di armi statunitensi, specialmente quelle che superano determinate soglie di valore o che riguardano sistemi d'arma particolarmente avanzati, devono essere notificate al Congresso degli Stati Uniti prima di poter procedere. Il Congresso ha, in teoria, il potere di bloccare una vendita attraverso una risoluzione di disapprovazione — uno strumento usato raramente con successo nella pratica, dato l'alto numero di voti necessari per superare un eventuale veto presidenziale, ma che resta, almeno sulla carta, un contrappeso democratico formale al potere dell'esecutivo di decidere da solo a chi vendere le armi più sofisticate del mondo.

Destinatari principali

I principali destinatari delle vendite di armi americane restano concentrati in due aree geografiche: il Medio Oriente, dove paesi come Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Israele e Qatar figurano tra i maggiori acquirenti mondiali di sistemi d'arma statunitensi, e l'area indo-pacifica, dove Giappone, Corea del Sud, Taiwan e Australia hanno intensificato gli acquisti negli ultimi anni in un contesto di crescente tensione strategica con la Cina — un tema che il Capitolo 5 approfondirà a proposito del caso AUKUS.

Capitolo 4 — La Russia: armi come strumento di influenza geopolitica

Un mercato costruito in decenni

Per gran parte del secondo dopoguerra, l'Unione Sovietica prima e la Russia poi hanno usato l'export di armi non solo come attività commerciale, ma come strumento diretto di politica estera: costruire alleanze militari di lungo periodo, garantirsi basi e accessi strategici, legare a sé governi alleati attraverso la dipendenza dai pezzi di ricambio, dall'addestramento e dai sistemi d'arma stessi. India, Cina — nei decenni passati, prima di sviluppare una propria industria bellica avanzata — e diversi paesi africani e mediorientali sono stati, per lunghi periodi, clienti storici e strategici dell'industria bellica sovietica e poi russa.

Un modello di vendita diverso da quello occidentale

Storicamente, l'export russo ha spesso offerto condizioni politiche più flessibili rispetto ai principali concorrenti occidentali: prezzi competitivi, minori condizioni legate al rispetto dei diritti umani nel paese acquirente, e una disponibilità a vendere anche a governi sottoposti a sanzioni o isolamento diplomatico da parte di Stati Uniti ed Europa. Questo approccio ha permesso alla Russia, per decenni, di mantenere un ruolo da protagonista assoluto nel commercio mondiale di armi, spesso in competizione diretta con Stati Uniti e Francia per gli stessi mercati.

Il crollo dopo il 2022

Il quadro è cambiato in modo brusco dopo l'invasione russa dell'Ucraina nel febbraio 2022. Le sanzioni internazionali imposte da Stati Uniti, Unione Europea e diversi altri paesi hanno colpito direttamente l'industria bellica russa, limitandone l'accesso a componenti tecnologiche occidentali essenziali per alcuni sistemi d'arma avanzati. Allo stesso tempo, la Russia ha dovuto destinare una quota crescente della propria produzione bellica interna al proprio sforzo militare in Ucraina, riducendo la capacità produttiva disponibile per l'esportazione.

Il risultato, secondo i dati SIPRI più recenti, è un crollo netto della quota di mercato russa: dal 21% del periodo

2016-2020 al 6,8% del periodo 2021-2025 — un tracollo che ha aperto spazio, come racconterà il Capitolo 6, soprattutto alla Cina, capace di offrire condizioni commerciali altrettanto flessibili a molti degli stessi mercati un tempo dominati da Mosca.

Clienti che restano, nonostante tutto

Nonostante il crollo complessivo, alcuni dei rapporti costruiti in decenni restano solidi: India e diversi paesi africani continuano ad acquistare sistemi d'arma russi, in parte per la dipendenza pratica da flotte di veicoli, aerei ed elicotteri di origine sovietica o russa già in uso da decenni, che richiedono pezzi di ricambio e manutenzione compatibili — un vincolo tecnico che, più della semplice preferenza politica, spiega la persistenza di alcuni rapporti commerciali anche nel pieno delle sanzioni internazionali.

Capitolo 5 — La Francia: dai Rafale ai sottomarini

Il secondo esportatore mondiale

La Francia è oggi, secondo i dati SIPRI più recenti, il secondo esportatore mondiale di armi, con una quota del 9,8% del mercato globale — un risultato spinto in larga parte dal successo commerciale del caccia da combattimento Rafale, venduto negli ultimi anni a India, Egitto, Qatar, Emirati Arabi Uniti e altri paesi, oltre che dai sistemi navali francesi, particolarmente

apprezzati sul mercato internazionale per la loro qualità tecnica.

Il «contratto del secolo» con l’Australia

Il caso più clamoroso della diplomazia degli armamenti francese degli ultimi anni riguarda però un contratto che non si è mai concluso. Nel 2016 Francia e Australia firmano quello che viene definito, all’epoca, il «contratto del secolo»: la Naval Group, azienda francese controllata in parte dallo stato, avrebbe fornito all’Australia sottomarini diesel-elettrici di classe Baracuda, per un valore complessivo di circa 34 miliardi di euro spalmati su 25 anni.

AUKUS: la rottura improvvisa

Nel settembre 2021, il governo australiano allora guidato da Scott Morrison cancella improvvisamente l’accordo con la Francia. Al suo posto, annuncia un nuovo patto trilaterale con Stati Uniti e Regno Unito, noto come AUKUS, per la fornitura all’Australia di sottomarini a propulsione nucleare — una tecnologia militarmente più avanzata di quella offerta dai sottomarini diesel-elettrici francesi. L’accordo viene negoziato in segreto per mesi, e comunicato a Parigi solo pochissimo tempo prima dell’annuncio pubblico.

La reazione francese è durissima. L’allora ministro della Difesa Jean-Yves Le Drian parla apertamente di «una pugnalata alla schiena», definendo la mossa «qualcosa che non si fa tra alleati». La Francia

richiama temporaneamente i propri ambasciatori da Washington e Canberra — un gesto diplomatico rarissimo tra paesi legati da decenni di alleanza militare, che dà la misura di quanto un contratto di export bellico possa incidere sulle relazioni tra stati sovrani ben oltre il valore economico della singola transazione.

Le ragioni ufficiali della rottura

Il governo australiano giustifica la scelta con motivazioni tecniche e strategiche: la flotta di sommergibili classe Collins, in uso dagli anni Novanta, andava sostituita entro il 2026, mentre i sottomarini francesi Baracuda non sarebbero stati consegnati prima del 2035 — un ritardo giudicato incompatibile con la crescente proiezione militare cinese nella regione indo-pacifica, che l’Australia considera la principale minaccia strategica di lungo periodo.

Il conto finale

Dopo mesi di trattative, l’Australia accetta di versare alla Naval Group una compensazione di 555 milioni di euro come risarcimento per la rescissione anticipata del contratto — una cifra enorme in termini assoluti, ma minima rispetto ai 34 miliardi di euro del contratto originario, e comunque insufficiente, secondo diversi analisti citati dalla stampa francese, a compensare pienamente il danno industriale e occupazionale per la Naval Group e il suo indotto.

Una lezione per tutto il settore

Il caso AUKUS-Naval Group mostra, meglio di qualunque altro esempio recente, quanto siano fragili anche i contratti di export bellico apparentemente più solidi: firmati tra governi, del valore di decine di miliardi di euro, costruiti per durare decenni — eppure cancellabili nel giro di poche settimane quando cambiano le priorità geopolitiche del paese acquirente, con conseguenze diplomatiche che vanno ben oltre il singolo settore industriale coinvolto.

Capitolo 6 — La Cina: l'ascesa di un nuovo grande esportatore

Un quinto posto in classifica, ma una traiettoria in crescita

Con una quota del 5,6% del mercato mondiale nel periodo 2021-2025, la Cina occupa oggi il quinto posto tra i grandi esportatori di armi — l'ultimo del gruppo che rappresenta, insieme, circa il 70% del commercio bellico mondiale. Ma guardare solo alla quota complessiva racconta una parte piccola della storia: la traiettoria cinese, negli ultimi anni, è quella di un attore che sta guadagnando terreno proprio nei mercati lasciati scoperti dal crollo dell'export russo raccontato nel capitolo precedente.

Il sorpasso in Africa

Il dato più significativo riguarda l’Africa subsahariana: nel 2024 la Cina ha superato la Russia come primo fornitore di armi alla regione, riempiendo il vuoto lasciato da Mosca — sempre più concentrata sul proprio sforzo bellico interno dopo l’invasione dell’Ucraina — con armamenti a basso costo, spesso venduti a paesi con documentati precedenti di violazioni dei diritti umani, senza le stesse condizionalità politiche imposte tipicamente dai fornitori occidentali.

Pechino non applica le stesse regole di Washington

A differenza degli Stati Uniti, dove ogni vendita di armi passa attraverso un quadro normativo dettagliato come l’International Traffic in Arms Regulations descritto nel Capitolo 3, le vendite cinesi non sono sottoposte a un sistema comparabile di controlli legati al rispetto dei diritti umani nel paese acquirente. Pechino include inoltre, in alcuni casi, forniture militari come parte di pacchetti più ampi di cooperazione economica o infrastrutturale, legando l’export bellico ad altri interessi commerciali e diplomatici — una pratica che i fornitori occidentali, sottoposti a controlli parlamentari e giudiziari più stringenti come quelli raccontati nel Capitolo 7, non possono replicare con la stessa libertà.

Pakistan: il cliente principale

Il Pakistan è, di gran lunga, il primo acquirente mondiale di armamenti cinesi: tra il 2020 e il 2024 ha rappresentato il 63% dell'intero export bellico cinese. Nello stesso periodo, la Cina ha fornito l'81% di tutte le importazioni militari pakistane — una quota salita rispetto al 74% del quinquennio precedente, segno di una dipendenza sempre più stretta tra i due paesi, uniti da una lunga alleanza strategica in funzione anti-indiana.

Myanmar: armi vendute a una giunta sotto accusa

Il Myanmar rappresenta il terzo mercato asiatico per le armi cinesi. Diverse organizzazioni per i diritti umani hanno documentato la vendita alla giunta militare birmana — salita al potere con un colpo di stato nel 2021 e da allora accusata di gravi violazioni dei diritti umani contro la popolazione civile — di caccia da combattimento, veicoli corazzati, sistemi missilistici balistici e sistemi di difesa mobile, con la piena consapevolezza, secondo queste organizzazioni, del loro probabile utilizzo in operazioni contro i civili.

Una crescita che continuerà

Con la Russia sempre più assorbita dal proprio conflitto interno e le sanzioni occidentali che ne limitano l'accesso a componenti tecnologiche avanzate, gli analisti del settore prevedono che la Cina continuerà

a guadagnare quote di mercato nei prossimi anni, in particolare nei paesi che cercano fornitori disposti a vendere senza le condizionalità politiche imposte dagli esportatori occidentali — una dinamica che, come mostrerà il Capitolo 8, rende ancora più difficile applicare in modo uniforme le poche regole internazionali esistenti sul commercio di armi.

Capitolo 7 — Lo Yemen: un conflitto rifornito dall'esterno

Un caso di studio, non un'eccezione

Il conflitto yemenita, in corso dal 2014, offre uno dei casi meglio documentati di come l'export bellico dei grandi produttori mondiali finisca per alimentare direttamente conflitti che provocano vittime civili su larga scala — e di come i meccanismi di controllo democratico su queste vendite, quando esistono, funzionino con grande difficoltà.

La sentenza britannica del 2019

Il caso legale più significativo si è svolto nel Regno Unito. Il 20 giugno 2019, la Corte d'Appello britannica ha stabilito che il governo del Regno Unito aveva agito in modo illegittimo continuando a concedere licenze di export verso l'Arabia Saudita senza considerare adeguatamente le prove di violazioni del diritto bellico commesse dalla coalizione a guida saudita nello Yemen. Il governo britannico ha dovuto sospendere con

effetto immediato ogni nuova licenza di export verso la coalizione, fino a una nuova decisione conforme alla sentenza.

La causa era nata da un ricorso della Campaign Against Arms Trade (CAAT), un'organizzazione non governativa britannica, che accusava il governo di continuare ad autorizzare vendite di armi nonostante il rischio evidente — documentato da più fonti indipendenti — che venissero utilizzate in violazione del diritto umanitario internazionale.

Non solo il Regno Unito

Nel corso degli anni, diversi altri paesi europei hanno sospeso, in momenti diversi e con motivazioni simili, le proprie vendite di armi verso l'Arabia Saudita e gli altri stati coinvolti nella coalizione militare in Yemen: la Germania e, più di recente, l'Italia figurano tra i paesi che hanno adottato sospensioni almeno temporanee. Anche gli Stati Uniti, in una determinata fase del conflitto, hanno annunciato la fine del proprio sostegno diretto ad alcune specifiche vendite di armi legate alla campagna militare saudita.

Il dibattito parlamentare, e i suoi effetti limitati

Il Parlamento britannico ha più volte chiesto, attraverso mozioni e interrogazioni, la sospensione totale — non solo parziale — delle licenze di export verso l'Arabia Saudita, in attesa dei risultati di un'inchiesta

indipendente guidata dalle Nazioni Unite sulle violazioni del diritto umanitario internazionale nel conflitto yemenita. Nella pratica, però, le sospensioni adottate dai vari governi europei sono state quasi sempre parziali, temporanee, o limitate a specifiche categorie di materiale bellico — mai un embargo totale e permanente da parte dei maggiori fornitori occidentali.

Cosa dice questo caso sul sistema nel suo complesso

Il caso yemenita mostra con chiarezza un pattern che si ripete in molti altri conflitti raccontati in questo libro: anche quando esistono prove documentate di possibili violazioni del diritto internazionale, anche quando tribunali nazionali stabiliscono formalmente l'illegittimità di specifiche vendite, anche quando i parlamenti sollevano pubblicamente il problema, il risultato pratico resta spesso limitato — sospensioni parziali, riprese successive delle vendite, un flusso di armi che, complessivamente, continua a raggiungere le parti in conflitto attraverso canali diversi o fornitori alternativi meno soggetti a controllo democratico interno.

Capitolo 8 — I trattati internazionali che dovrebbero regolare il commercio d'armi

Un trattato nato per colmare un vuoto

Fino al 2014 non esisteva, a livello mondiale, un trattato internazionale generale dedicato specificamente a regolare il commercio delle armi convenzionali — carri armati, aerei da combattimento, navi militari, armi leggere. Esistevano accordi settoriali su categorie specifiche (armi nucleari, chimiche, biologiche, mine antiuomo), ma non un quadro comune sul commercio ordinario di armamenti convenzionali, il tipo di arma effettivamente usato nella grande maggioranza dei conflitti contemporanei raccontati in questo libro.

Cosa prevede l'Arms Trade Treaty

L'Arms Trade Treaty (ATT), entrato in vigore nel 2014 dopo anni di negoziati alle Nazioni Unite, prevede — sulla carta — che gli stati che lo hanno ratificato si impegnino a non autorizzare l'esportazione di armi convenzionali quando esiste un rischio prevalente che vengano utilizzate per commettere o facilitare gravi violazioni del diritto internazionale umanitario o dei diritti umani, compresi genocidio, crimini contro l'umanità e crimini di guerra.

Le grandi assenze

Il problema più evidente dell'ATT riguarda proprio chi non ne fa parte, o ne è uscito. Gli Stati Uniti hanno firmato il trattato nel 2013, ma nel 2019 l'amministrazione allora in carica ha annunciato l'intenzione di ritirare la firma, dichiarando che gli USA non sarebbero mai diventati parte a pieno titolo del trattato — pur restando, come mostrato nel Capitolo 3, il primo esportatore mondiale di armi. La Russia, secondo esportatore mondiale fino a pochi anni fa, non ha mai firmato il trattato. L'India, uno dei maggiori importatori mondiali di armamenti, non lo ha mai firmato, sostenendo che non tuteli adeguatamente il diritto degli stati a importare armi per la propria sicurezza nazionale.

La Cina rappresenta un caso particolare: ha aderito al trattato nel 2020, proprio l'anno successivo al ritiro americano — un cambiamento di posizione rispetto agli anni precedenti, che alcuni osservatori hanno letto anche come mossa di immagine internazionale in un momento in cui gli Stati Uniti se ne allontanavano pubblicamente.

Un trattato senza un vero meccanismo di applicazione

Anche tra i paesi che lo hanno ratificato, l'ATT presenta un limite strutturale importante: non prevede un organismo internazionale con poteri reali di verifica

indipendente o di sanzione per le violazioni. Il rispetto delle regole del trattato dipende, in larga parte, dall'autovalutazione di ciascuno stato firmatario sulle proprie stesse decisioni di export — un meccanismo che lascia ampio margine di discrezionalità politica, come mostrato dal caso yemenita raccontato nel capitolo precedente, dove anche un paese firmatario e vincolato dall'ATT come il Regno Unito ha continuato per anni ad autorizzare vendite controverse, fino all'intervento di un tribunale nazionale.

Un quadro giuridico parziale, in un mercato dominato da chi non ne fa parte

Il risultato pratico è un quadro normativo internazionale parziale: tra i cinque maggiori esportatori mondiali raccontati nel Capitolo 1 — Stati Uniti, Francia, Russia, Germania, Cina — solo Francia, Germania e, dal 2020, Cina sono effettivamente vincolate dall'ATT. I due maggiori esportatori mondiali per volume nel lungo periodo, Stati Uniti e Russia, restano fuori dal trattato che avrebbe dovuto rappresentare la principale cornice giuridica internazionale per regolare proprio il settore che dominano.

Capitolo 9 — Il ruolo degli intermediari e delle triangolazioni

Quando l'embargo esiste solo sulla carta

Le Nazioni Unite impongono, in diverse situazioni di conflitto, embarghi formali sulle armi verso specifici paesi o gruppi armati — misure decise dal Consiglio di Sicurezza per limitare l'afflusso di armamenti in contesti considerati particolarmente a rischio. Il problema, documentato in modo sistematico dai panel di esperti incaricati dalle stesse Nazioni Unite di monitorarne il rispetto, è che questi embarghi vengono spesso aggirati attraverso reti di intermediari, broker e rotte commerciali che passano attraverso paesi terzi non direttamente soggetti alle sanzioni.

Il caso della Libia

L'embargo sulle armi imposto alla Libia dal 2011, in seguito al conflitto che ha portato alla caduta del governo di Muammar Gheddafi, è stato definito dalle stesse Nazioni Unite «totalmente inefficace». I panel di esperti incaricati del monitoraggio hanno documentato violazioni «estese e plateali»: Giordania, Turchia ed Emirati Arabi Uniti sono stati identificati come fornitori regolari di armi alle diverse fazioni del conflitto libico, con — secondo gli stessi rapporti ONU — scarsissimo sforzo di occultare l'origine reale delle forniture.

Il caso del Sudan

Rapporti successivi del Panel of Experts ONU hanno documentato reti di armi giunte in Sudan attraverso la Libia e la Repubblica Centrafricana, in un intreccio di conflitti regionali che si alimentano a vicenda: armi destinate formalmente a un conflitto finiscono per rifornire, attraverso canali informali e frontiere porose, conflitti in paesi vicini, rendendo estremamente difficile tracciare l'uso finale reale di ogni singola fornitura.

Il caso dello Yemen

Anche nel conflitto yemenita, raccontato nel Capitolo 7 dal punto di vista delle decisioni politiche dei paesi esportatori occidentali, i panel di esperti ONU segnalano un flusso continuativo di armi e componenti a duplice uso civile-militare dirette ai gruppi Houthi, in violazione delle sanzioni ONU in vigore, con un'origine attribuita in parte all'Iran attraverso reti di trasporto marittimo difficili da intercettare.

Come funzionano, in pratica, le triangolazioni

Il meccanismo di base è relativamente semplice da descrivere, per quanto complesso da contrastare nella pratica: un carico di armi viene formalmente venduto o trasferito a un paese non soggetto a embargo, che poi lo ritrasferisce — ufficialmente o attraverso canali informali — verso la destinazione reale, soggetta

invece a restrizioni. Documenti di trasporto falsificati, società di comodo registrate in giurisdizioni con controlli deboli, e la complicità o quantomeno la scarsa sorveglianza di alcuni stati membri delle stesse organizzazioni internazionali che dovrebbero far rispettare gli embarghi, rendono queste reti difficili da smantellare in modo definitivo.

Una debolezza strutturale, non solo tecnica

Il punto più importante che emerge da questi casi, ripetuti in conflitti diversi e in continenti diversi, è che il problema non è principalmente tecnico — mancanza di strumenti di tracciamento o di intelligence — ma politico: gli stessi governi che, in sede ONU, votano a favore di un embargo sono spesso, secondo la documentazione raccolta dai panel di esperti, tra i responsabili diretti o indiretti della sua violazione sistematica, quando i propri interessi strategici regionali lo rendono conveniente.

Capitolo 10 — Le obiezioni, trattate con onestà

«Le armi sono anche uno strumento di deterrenza e stabilità»

È un argomento serio, che va riconosciuto senza sconti: vendere sistemi di difesa a un alleato legittimo,

minacciato da un vicino ostile o da un'aggressione concreta, può effettivamente contribuire a prevenire un conflitto più ampio, non solo ad alimentarlo. Diversi paesi che hanno ricevuto sistemi di difesa aerea o navale da alleati occidentali negli ultimi anni — l'Ucraina è l'esempio più immediato, raccontato nel Capitolo 1 come primo importatore mondiale di armamenti nel periodo più recente — li hanno usati esattamente per questo scopo dichiarato: difendersi da un'aggressione, non condurne una propria. Trattare ogni singola vendita di armi come moralmente equivalente a un'altra, senza distinguere tra chi si difende e chi attacca, sarebbe una semplificazione ingiusta verso chi ha reale bisogno di mezzi per proteggersi.

«Gli embarghi unilaterali spostano semplicemente la domanda altrove»

Anche questa obiezione ha un fondamento concreto, documentato nei capitoli precedenti di questo stesso libro: quando un paese occidentale sospende le vendite di armi verso un determinato acquirente, come mostrato nel caso yemenita del Capitolo 7, quell'acquirente ha spesso la possibilità pratica di rivolgersi ad altri fornitori — la Cina raccontata nel Capitolo 6, per esempio, o mercati meno regolati — con condizioni politiche meno stringenti. Il risultato pratico di un embargo unilaterale, non condiviso da tutti i grandi esportatori mondiali, può essere quindi non l'interruzione reale del flusso di armi verso quel

paese, ma solo il trasferimento del profitto commerciale — e del margine di condizionalità politica sull'uso di quelle armi — verso un fornitore meno attento alle conseguenze umanitarie.

«L'industria della difesa sostiene posti di lavoro e capacità tecnologiche nazionali»

Anche questo è, semplicemente, vero. L'industria bellica di ciascuno dei cinque grandi esportatori raccontati in questo libro impiega, direttamente e nell'indotto, centinaia di migliaia di lavoratori specializzati, e rappresenta spesso un settore trainante per lo sviluppo di tecnologie avanzate — dall'aerospazio all'elettronica — che trovano applicazione anche in ambito civile. Il caso del contratto AUKUS raccontato nel Capitolo 5, con le sue conseguenze industriali dirette per la Naval Group francese e il suo indotto, mostra con chiarezza quanto siano concreti gli interessi occupazionali e industriali in gioco in ogni grande decisione di export bellico — interessi che nessuna analisi seria di questo settore può permettersi di ignorare.

Il punto che queste obiezioni non risolvono

Nessuna di queste tre obiezioni, per quanto fondate, risponde però alla domanda centrale sollevata nei capitoli precedenti di questo libro: chi decide, con quali

controlli reali e con quale trasparenza pubblica, se una specifica vendita di armi rientra nella legittima deterrenza o rischia invece di alimentare gravi violazioni del diritto internazionale. È esattamente il problema mostrato dal caso yemenita — dove la sentenza della Corte d'Appello britannica del 2019 non ha stabilito che vendere armi all'Arabia Saudita fosse sbagliato in assoluto, ma che il governo britannico non stava valutando correttamente, caso per caso, il rischio concreto di un uso illegittimo. Il problema, in altre parole, non è se vendere armi possa mai essere legittimo — lo è, in molte circostanze — ma se i meccanismi di controllo oggi esistenti siano sufficienti a distinguere, in modo credibile e verificabile, tra i casi legittimi e quelli che non lo sono.

Capitolo 11 — Cosa si potrebbe cambiare

Rafforzare i meccanismi di verifica dell'Arms Trade Treaty

Il limite più evidente dell'ATT, descritto nel Capitolo 8, non riguarda solo l'assenza di alcuni grandi esportatori mondiali, ma la debolezza dei meccanismi di controllo anche tra i paesi che lo hanno ratificato: non esiste, oggi, un organismo internazionale indipendente con il potere di verificare autonomamente il rispetto degli obblighi previsti dal trattato, né di sanzionare in

modo efficace le violazioni accertate. Diversi ricercatori ed ex funzionari ONU che si occupano di disarmo hanno proposto, negli ultimi anni, la creazione di un meccanismo di revisione periodica indipendente, con report pubblici obbligatori e verificabili — sul modello di quanto già avviene, con risultati imperfetti ma comunque superiori allo status quo attuale, in altri ambiti del diritto internazionale.

Tracciabilità obbligatoria dell'uso finale, con sanzioni reali

Uno dei problemi più concreti mostrati dai casi di triangolazione raccontati nel Capitolo 9 riguarda la difficoltà di verificare, dopo la vendita, se un carico di armi ha effettivamente raggiunto la destinazione dichiarata nel contratto originale. Sistemi di tracciabilità più rigorosi — certificati di uso finale verificabili da terze parti indipendenti, non solo autodichiarati dal paese acquirente, con sanzioni economiche e commerciali reali e automatiche in caso di violazione accertata — sono proposte concrete già discusse in sede di revisione dell'ATT, ma finora mai adottate in modo vincolante dalla maggioranza dei paesi esportatori.

Maggiore trasparenza pubblica sui contratti approvati

Gran parte delle informazioni usate per scrivere questo libro — i dati SIPRI, i rapporti dei panel di esperti ONU, le sentenze dei tribunali nazionali come quella

britannica del 2019 — esistono solo perché istituzioni di ricerca indipendenti e organizzazioni della società civile hanno lavorato per anni per ricostruirle, spesso contro la resistenza dei governi coinvolti. Una trasparenza pubblica sistematica e obbligatoria sui contratti di export bellico approvati da ciascun governo — non i dettagli tecnici sensibili, ma almeno il paese destinatario, il valore complessivo e la categoria generale di materiale venduto — permetterebbe un controllo democratico molto più efficace di quello oggi possibile, esercitato quasi sempre a posteriori e con informazioni parziali.

Un limite realistico da riconoscere

Nessuna di queste proposte, se anche venisse adottata integralmente da tutti i grandi esportatori mondiali, eliminerebbe del tutto il problema descritto in questo libro. Finché il commercio di armi resterà, come mostra il Capitolo 1, concentrato nelle mani di un numero ristretto di stati con interessi strategici distinti e spesso contrapposti, ogni sistema di controllo condiviso richiederà un livello di cooperazione internazionale che, storicamente, si è dimostrato difficile da ottenere proprio nei momenti — i conflitti in corso — in cui sarebbe più necessario.

Capitolo 12 — Cosa puoi fare tu, adesso

Seguire i dati, non solo i titoli dei giornali

I dati SIPRI usati in questo libro sono pubblici e liberamente consultabili online, aggiornati ogni anno con il dettaglio di chi vende cosa a chi, in ogni angolo del mondo. Dedicare qualche minuto a consultare direttamente quei dati, invece di affidarsi solo ai titoli dei giornali nei momenti di massima attenzione mediatica su un conflitto, è un primo passo concreto per farsi un'idea più solida di come funziona davvero questo settore, anche nei lunghi periodi di silenzio mediatico tra un'escalation e l'altra.

Sostenere le organizzazioni che monitorano questo settore

Buona parte delle informazioni raccontate in questo libro — dalla sentenza britannica sul caso yemenita ai rapporti dei panel di esperti ONU sulle triangolazioni in Libia e Sudan — esiste grazie al lavoro costante di organizzazioni della società civile e centri di ricerca indipendenti, spesso con risorse limitate rispetto alla scala del fenomeno che monitorano. Sostenere, anche con un piccolo contributo o semplicemente seguendo e condividendo il loro lavoro, realtà come la Campaign Against Arms Trade o istituti di ricerca indipendenti

come SIPRI, è un modo concreto per mantenere alta l'attenzione pubblica su un settore che tende, per sua natura, a restare opaco.

Chiedere trasparenza ai propri rappresentanti politici

Come mostrato nel Capitolo 11, la trasparenza pubblica sui contratti di export bellico approvati dal proprio governo non è un dato scontato: in molti paesi resta parziale, tardiva, o accessibile solo attraverso richieste formali complesse. Chiedere ai propri rappresentanti eletti, a livello nazionale o europeo, un impegno esplicito per una maggiore trasparenza su queste decisioni — che riguardano, in ultima analisi, denaro pubblico e responsabilità politica condivisa da chi elegge quei rappresentanti — è un'azione concreta alla portata di qualunque cittadino.

Distinguere sempre i fatti accertati dalle accuse non verificate

Come ripetuto più volte in questo libro, a proposito del caso yemenita e delle triangolazioni ONU, la differenza tra un'accusa plausibile e un fatto giudizialmente o istituzionalmente accertato è spesso sottile ma decisiva. La stessa attenzione critica usata nella ricerca di questo libro — distinguere sempre una sentenza definitiva da un sospetto ancora in fase di verifica — è un esercizio che vale la pena applicare a ogni notizia

su questo tema, per non cadere né nell'indifferenza né nella semplificazione opposta.

Nota sulla trasparenza nell'uso dell'intelligenza artificiale

Questo libro è stato scritto con il supporto di strumenti di intelligenza artificiale, usati per la ricerca preliminare delle fonti, la prima stesura dei testi a partire da una scaletta e da indicazioni editoriali definite dall'autore, e la revisione linguistica e strutturale.

Restano interamente umane: la scelta del tema e la tesi del libro, la verifica di ogni fatto, cifra e citazione contro una fonte primaria o istituzionale prima della pubblicazione, la decisione editoriale finale su cosa viene pubblicato o corretto, e la responsabilità editoriale dei contenuti — che resta in capo all'autore, mai allo strumento di intelligenza artificiale utilizzato.

Questa nota risponde agli obblighi di trasparenza previsti dall'art. 50 del Regolamento (UE) 2024/1689 (AI Act), applicabile dal 2 agosto 2026.

Se trovi un errore, una fonte imprecisa o un'affermazione che ritieni non verificata correttamente, scrivi a redazione@contropotere.com — ogni segnalazione fondata porta a una correzione pubblica del testo. Questo libro fa parte della collana **Contropotere**: gli altri titoli sono disponibili gratuitamente su **contropotere.com**.