

EL NEGOCIO DE LAS ARMAS

<https://www.alfdurancorner.com/articulos/el-negocio-de-las-armas.html>

Focus: Economía

Fecha: 11/03/2022

Este es un tema vidrioso que puede producir confusión, sobre todo cuando los conflictos bélicos entran a través de los medios en el menú diario de los ciudadanos. Despiertan emociones y sentimientos positivos de amor y solidaridad, sentimientos que muchos tienen abandonados para un uso esporádico y convencional. Esta vez parece que han impactado más, por la proximidad física de Ucrania. La mal llamada guerra del Yemen, que oculta intereses geoestratégicos de Estados Unidos e Irán en el Medio Oriente, ha producido 150.000 muertos en combate (según Naciones Unidas) y 350.000 más por hambre y enfermedad a resultas de los combates. Pero el Yemen queda muy lejos y el color de la piel de la población es distinto al nuestro.

Si cambiamos el plano y analizamos el tema desde una óptica económica, olvidamos el imperativo categórico de la ética kantiana y nos limitamos a una lectura empresarial, el resultado es diferente. Desde que el mundo existe ha habido guerras, que no son más que la expresión organizada de la violencia con ánimos de conquista y sumisión. Y para hacer guerras la humanidad ha ido perfeccionando los instrumentos, desde la primitiva lanza al misil balístico autodirigido, desde el arcabuz a la bomba nuclear. Y detrás de todo ello ha habido el esfuerzo sistemático de investigadores y hombres de ciencia para maximizar el daño y minimizar el coste. Y así hemos llegado a conformar un mercado armamentístico mundial de 2 billones de dólares (trillones americanos). Para los grandes inversores, este es un mercado muy atractivo.

¿Y quién atiende ese mercado? La fuente más respetada es el Stockholm International Peace Research Institute, que nos ofrece periódicamente (con un ligero retraso) el gasto anual en “defensa” por países. Lo de “defensa” hay que interpretarlo en un sentido abierto. Si hay defensa es que hay ataque. La dialéctica está servida.

El principal cliente de este gran mercado es Estados Unidos en la figura del Pentágono, que es la sede del departamento de Defensa. Y ese cliente compró armas en 2020 por un valor de 778.000 millones de dólares y tiene un presupuesto para el 2022 de 750.000. Las estimaciones de este año para el resto de países (clientes VIP) son China con 252.000 millones, India con 73.000, Rusia con 62.000, el Reino Unido con 60.000 y Arabia Saudita con 58.000. El presupuesto español es de 15.000. Todo esto es del lado de la demanda; luego analizaremos la oferta.

Tratemos ahora de comprender la lógica del negocio, que no es muy distinta de la de cualquier otro. En principio se invierte en fabricación porque existe una demanda. El ciclo natural es producir, vender y consumir. En el caso de las armas y con los presupuestos antes mencionados, el ciclo podría bloquearse si no hubiera un consumo ordinario. No podemos estocar armas indefinidamente; hay que usarlas. Todos los ejércitos hacen maniobras, ejercicios, simulaciones, etc. en los que gastan consumibles, pero esto no es suficiente. Podríamos considerar Estados Unidos como una excepción, ya que solo el gasto corriente de sus 750 bases militares en 50 países y su extensa flota naval pueden explicar un buen porcentaje del gasto. Pero todavía hay mucho excedente. La conclusión, que puede parecer cínica, es que la oferta crea su propia demanda. Eso ya lo apuntó en otro sentido Jean-Baptiste Say a principios del siglo XIX. En definitiva, sin guerras (aunque sean pequeñas o medianas) no hay negocio.

Otra parte interesante del sector armamentista es su orientación estratégica. Una unidad se dedica a fabricación y venta de armas. Una segunda unidad a logística y reconstrucción. La tercera integra servicios de asistencia (casi siempre contratados con terceros). Todo tiene sentido, y si tomamos como modelo la guerra de Irak (con la coartada de sus “armas de destrucción masiva”), lo comprenderemos. Primero se destruyó todo lo que estaba en pie (activos físicos), que luego se reconstruyeron en parte (que para eso estaba una empresa como Halliburton, cuyo Chief Executive Officer fue Dick Cheney, más tarde Vicepresidente de Estados Unidos), para ir sustituyendo por último en prestación de servicios a los militares por “contractors” (mercenarios) privados. Y así se cerró el proceso. Las estimaciones de las muertes en esa larga guerra varían. Comparando diversas fuentes el “Washington Post” las fijó en medio millón de personas; “daños colaterales” le llaman a eso. Además Irak también está muy lejos.

Vayamos ahora a la oferta y centrémonos en Estados Unidos, donde se concentran las grandes multinacionales del sector. El líder indiscutible es Lockheed Martin, cuyos ingresos en 2021 fueron de 67.000 millones de dólares, con un resultado antes de impuestos de 7.500 millones. Su capitalización bursátil es de 122.000 millones. El núcleo duro de sus accionistas está formado por tres conocidos fondos de inversión (State Street, Vanguard y BlackRock), trío que aparece en la mayoría de las grandes empresas que cotizan en el New York Stock Exchange. Tiene 120.000 empleados. Fabrica de todo: desde aviones de combate (los jet 16, 22, 35) hasta equipos de tecnología sonar, buques, sistemas de defensa de misiles, y equipos de balística de la armada. En su consejo, que preside un antiguo piloto militar, hay dos generales retirados.

La segunda empresa es Raytheon Technologies (fruto de la fusión de Raytheon y United Technologies), con una facturación de 64.000 millones. Prácticamente la totalidad de sus ingresos proceden de sus ventas al Pentágono y a otros departamentos de la Administración Pública norteamericana, aunque también figura entre sus clientes el gobierno de Arabia Saudita. Su portafolio es muy amplio: misiles, ciberseguridad, motores de aviación, sistemas de defensa, satélites, drones. Sus principales accionistas son Vanguard, BlackRock y Capital.

La siguiente es Boeing (de nuevo con BlackRock y Vanguard), que está más diversificada, con un 60% dedicado a la fabricación de aviones comerciales y solo un 39% a productos de defensa. Su facturación en 2021 fue de 62.000 millones, de los que 24.000 fueron a nuestro sector. Es considerada un agente atípico.

Otro de los grandes es Northrop Grumman, que en 1997 estuvo a punto de ser absorbida por Lockheed Martin, proyecto que no prosperó por el bloqueo del Congreso acogiéndose a las leyes antitrust. Su principal cliente es el Pentágono, aunque también vende sus productos en Europa, el Sudeste asiático y el Medio Oriente. Su portafolio incluye sistemas de reconocimiento, vigilancia, logística, seguridad, etc., que es una bella manera de presentar sus productos de “defensa”. Su facturación en el 2021 fue de 37.000 millones. Sus principales accionistas son Capital, State Street y Vanguard.

Cerremos el capítulo con General Dynamics, con 38.000 millones de facturación. Su portafolio incluye submarinos nucleares, tanques, barcos auxiliares, misiles, etc. De nuevo aparecen Vanguard y Longview (los sospechosos habituales) entre los fondos que controlan los grandes paquetes de acciones. Su principal cliente es el Pentágono.

Si excluimos a Boeing, por el gran peso que tiene en sus negocios la producción de aviones comerciales, identificamos cuatro grandes compañías plenamente dedicadas a la fabricación de armamento y sistemas complementarios. Todas son norteamericanas. Si añadiéramos BAE Systems, con central en el Reino Unido, tendríamos el grueso de la actividad. Hay muchas más empresas, algunas muy especializadas, pero los líderes mencionados marcan la tendencia.

Otro aspecto a analizar es la rentabilidad de cada unidad de negocio. Y en este caso el contexto en el que operan explica el rendimiento. Está probado que cuando los servicios se realizan en plena actividad bélica (por ejemplo ahora), los negocios son mucho más lucrativos. No hay tiempo para el control. Hay fraudes y abusos, que nunca afloran. En este caso las empresas pequeñas se mueven mejor que las grandes. Los servicios privados de tipo operacional (guardaespaldas, provisión de alimentos, almacenamiento) son mucho más rentables en términos relativos que la venta de armas.

Como acostumbra a ocurrir con las auditorías, los informes se cierran definitivamente cuando los sucesos han hecho ya historia. Si el comprador es público (la mayoría de las veces), el control queda en manos del poder parlamentario. En el caso de Estados Unidos (que con todas sus limitaciones es el que goza de mayor transparencia pública), los comités del Congreso emiten sus informes con muchas dificultades. Pueden comprenderse los bloqueos si tenemos en cuenta que el sector ha destinado en los últimos veinte años trescientos millones de dólares en concepto de subvención a las campañas electorales de los dos grandes partidos, en especial en las elecciones a Presidente y en las correspondientes al Senado. Y para ello ha contado con la contratación media anual de setecientos lobistas, la mayoría en Washington.

Los fabricantes de armas tratan de apartarse del debate público. La responsabilidad, a su juicio, está si acaso en su mal uso. Económicamente el sector goza de muy buena salud. En un entorno bursátil de fuertes caídas de todos los valores, hemos analizado el comportamiento en un año de los cuatro líderes citados. Los resultados son los siguientes:

- Lockheed Martin .

- Cotización 10.03.21: 340,84 \$
- Cotización 08.03.22: 448,99 \$.
- Incremento 31,7 %.

- Raytheon Technologies.

- Cotización 10.03.21: 76,56 \$.
- Cotización 07.03.22: 98,19 \$.
- Incremento 28,2%.

- Northrop Grumman.

- Cotización 10.03.21: 300,00 \$.
- Cotización 08.03.22: 449,21 \$.
- Incremento 49,7%.

- General Dynamics.

- Cotización 10.03.21: 172,42 \$.
- Cotización 08.03.22: 235.31 \$.
- Incremento 36,4 %.

Se comprende que los grandes fondos de inversión ocupen lugares de privilegio entre sus principales accionistas. Tengamos en cuenta como contraste las bajas remuneraciones de los ahorros privados, cuando no nos vemos obligados además a pagar incluso su custodia.

Volvemos a Say: la oferta crea su propia demanda. Si no hay guerras no hay negocio. Así de simple. Así de cruel.

ALFONSO DURÁN-PICH

EL CAPITALISMO Y SU SÉPTIMO DE CABALLERÍA



UN RECORRIDO HISTÓRICO
POR EL COMPLEJO AJUSTE
ENTRE CAPITALISMO
Y DEMOCRACIA

DEUSTO



alfduraucomer.com ✓