



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Facultat d'Economia i Empresa
Comerç i Finances Internacionals

Impacto de la industria armamentista de Estados Unidos en la actividad económica del país durante el periodo comprendido entre 2003-2018.

Joly Rojas Reyes

Curso: 2019-2020

INDICE DE CONTENIDO

Introducción.....	6
Capítulo I: Revisión de la literatura.....	8
1.1. Aspectos metodológicos y teóricos.....	8
1.2. Antecedentes.....	8
1.2.1 Los efectos económicos de los conflictos armados: Evidencia de los mercados de activos.....	8
1.2.2. ONG Amnistía Internacional.....	9
1.2.3. Instituto Internacional de Estudios para la Paz de Estocolmo (SIPRI).....	10
1.2.4. Los Efectos Económicos de la Guerra.....	12
Capítulo II: Aspectos Geopolíticos.....	14
Capítulo III: Principales compañías armamentistas del mundo.....	20
Capítulo IV: Relación entre bienestar de las compañías armamentistas y la guerra.....	29
4.1. Lockheed Martin Corporation.....	31
4.2. Boeing.....	32
4.3. Northrop Grumman Corporation.....	33
4.4. Raytheon Technologies Corp.....	33
4.5. General Dynamics.....	34
Capítulo V. Relación entre compañías armamentistas y crecimiento económico de EEUU.....	40
Conclusiones.....	47
Anexos.....	51
Referencias Bibliográficos.....	53

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ventas de armas estimadas de las primeras diez (10) compañías del sector.....	22
Tabla 2. Estados de resultados de Lockheed Martin Corporation de los años 2016-2018 (en USD MM).....	23
Tabla 3. Estados de resultados de Boeing de los años 2016-2018 (en USD MM).....	24
Tabla 4. Estados de resultados de Northrop Grumman Corporation de los años 2016-2018 (en USD MM).....	25
Tabla 5. Estados de resultados de Raytheon de los años 2016-2018 (en USD MM).....	26
Tabla 6. Estados de resultados de General Dynamics de los años 2016-2018 (en USD MM).....	27
Tabla 7. Conflictos bélicos iniciados entre 2003 y 2018.....	30
Tabla 8. Coeficiente de correlación del precio de la acción de cada empresa del Top 5, con el índice S&P 500.....	38

INDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Ventas de armas a precios reales 2018 (en USD MM) y variación porcentual.....	20
Gráfica 2. Ventas de armas a precios corrientes (en USD MM) y variaciones porcentuales.....	21
Gráfica 3. Precios de cierre de Lockheed Martin Corporation en la bolsa de Nueva York.....	31
Gráfica 4. Precios de cierre de Boeing en la bolsa de Nueva York.....	32
Gráfica 5. Precios de cierre de Northrop Grumman Corporation en la bolsa de Nueva York.....	33
Gráfica 6. Precios de cierre de Raytheon Technologies Corp. en la bolsa de Nueva York.....	34
Gráfica 7. Precios de cierre de General Dynamics en la bolsa de Nueva York.....	35
Gráfica 8. Evolución histórica del índice S&P 500, en relación al precio de cierre histórico de las empresas del Top 5.....	36
Gráfica 9. Evolución histórica del índice S&P 500, en relación al precio de cierre histórico de las empresas del Top 5 vs Conflictos bélicos o sucesos políticos importantes.....	38
Gráfica 10. Gasto per cápita en defensa de Estados Unidos (a precios constantes 2019).....	40
Gráfica 11. Gasto en armas como proporción del PIB (a precios constantes 2019).....	44
Gráfica 12. Gasto en armas como proporción del Gasto Total (en USD MM, a precios constantes 2019).....	45

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Top 100 compañías armamentistas del mundo.....51

INTRODUCCIÓN

El ejército de los Estados Unidos posee una importante presencia a escala internacional, con bases militares en más de setenta (70) países. Existen diversos argumentos, históricos, geopolíticos, entre otros, para lograr explicar la razón por la cual, en la actualidad, Estados Unidos ha alcanzado un despliegue militar de tal magnitud. Sin embargo, el enfoque que tendrá el siguiente trabajo de investigación, es el de estudiar el impacto económico que tiene la industria armamentista en el país.

El estudio de la relación planteada entre la industria militar estadounidense y la actividad económica puede dar una condición de posibilidades para entender el particular interés y, en consecuencia, las reiteradas participaciones que ha tenido el país en estudio, en los conflictos bélicos a lo largo de la historia moderna.

De lo anterior se puede deducir que el presente trabajo de investigación tendrá como objetivo principal, cuantificar y analizar la relación entre la actividad económica estadounidense y la producción, comercialización de armas o bienes inherentes a la industria militar, demandados debido a la necesidad que se crea al presentarse un conflicto bélico. Demostrando, empíricamente, como este comercio se ha convertido en una de las actividades más rentables a escala mundial, el Instituto Internacional de Estudios para la Paz de Estocolmo (SIPRI) en su informe del 09 de diciembre 2019, expone que el mercado armamentístico cerró el año 2018, con ganancias de hasta USD 442.000 MM, lo que implicó un crecimiento del 4,2% interanual. Estas cifras no incluyen las ganancias del mercado chino, debido a limitaciones para obtener la información.

En el mencionado informe realizado por el Instituto Internacional de Estudios para la Paz de Estocolmo (SIPRI), se concluye, *ex post*, que Estados Unidos reforzó su liderazgo en la exportación mundial de armas entre 2003-2018, detallando que el 48% de las 100 compañías de armas más importantes del mundo, se encuentran en Estados Unidos y concentran el 60% de cuota del mercado total en términos de volumen financiero de ventas.

Hipótesis:

Se parte de la premisa hipotética deductiva que indica la existencia de una relación directa o positiva entre el bienestar del comercio de la industria militar y el crecimiento económico de EEUU.

El desarrollo del tema se sentará sobre la base estadística de distintos organismos internacionales y gubernamentales públicos y privados reconocidos por el criterio objetivo y transparente de sus bases de datos.

Por consiguiente, si bien las conclusiones alcanzadas con el cumplimiento de los objetivos que se plantean poseen necesarios e inevitables juicios de valor.

Estos son deducibles de una investigación realizada con un método científico, estadístico. Que permitirá al lector tener un criterio objetivo respecto a la relación planteada en esta hipótesis.

En tal sentido, en el siguiente trabajo de investigación, se persigue alcanzar los siguientes objetivos:

Objetivo general:

Examinar relación la de la industria armamentista de Estados Unidos y la actividad económica del país durante el periodo comprendido entre 2003-2018.

Objetivos específicos:

- 1). Analizar estrategias geopolíticas de Estados Unidos y como crea un ecosistema para el mercado bélico.
- 2) Identificar principales compañías armamentistas y analizar evolución del valor de estas en la bolsa.
- 3) Evaluar la relación entre conflictos armados y rentabilidad de compañías armamentísticas.
- 4) Evaluación de estadísticos que permitan determinar, correlación entre compañías armamentistas y actividad económica de EEUU.

CAPÍTULO I: REVISIÓN DE LA LITERATURA

1.1. Aspectos Metodológicos y Teóricos

La presente tesina será realizada bajo el marco investigativo hipotético deductivo propuesto por Karl Popper (1902-1994), sobre la premisa de hechos reales, concretos, datos cualitativos y cuantitativos. Referencias y herramientas estadísticas que permitan conclusiones que involucre un trabajo monográfico con reseñas propias.

El aporte de esta investigación contribuirá a profundizar el conocimiento en cuanto a la supremacía de los Estados Unidos como parte de su estrategia en el dominio de la economía global por medio de las exportaciones de armas, liderando el volumen de transferencias internacionales, permitiendo a la Nación en estudio, beneficiarse económicamente con el mercado bélico.

1.2. Antecedentes

A continuación, se resumen algunas investigaciones previas, realizadas en el tema abordado en la tesina.

1.2.1. Guidolin, M., & La Ferrara, E. (2010). Los efectos económicos de los conflictos armados: Evidencia de los mercados de activos. Investigación y documentación de la paz, 47(6), 671-684.

Estudio realizado tomando una muestra conflictos armados locales e internacionales, que abarca desde el año 1974 hasta el 2004 y contrastan, con modelos econométricos, la causalidad que existe normalmente entre una guerra y el movimiento de activos en la bolsa de valores. En el periodo estudiado, la muestra abarca hasta 101 conflictos armados que, acorde a la ley de los grandes números, se pueden considerar como una muestra suficiente, con una distribución que normal. Con base a ellos, las conclusiones empíricas encontradas se pueden calificar de robustas, hallando que una parte considerable de los mencionados eventos, han generado una relación positiva en los índices bursátiles, no solo de tecnologías, sino de tipos de cambio, precios de cotización del petróleo y materias primas en general.

A partir del resultado obtenido por los autores, se puede concluir que, en los mercados de valores, en promedio, existe una mayor probabilidad que los conflictos bélicos, desencadenen tendencias al alza o se experimenten subidas en la bolsa de valores que contracciones o retrocesos en los índices y cotizaciones de las acciones. En el estudio, son discriminadas las guerras internas de las que implican a varios Estados, en estas últimas, el nivel relevante de estadística es mayor sobre las reacciones positivas; de igual forma, de hecho, el fenómeno resulta más fuerte cuando los eventos armados son en las regiones del Medio Oriente y Asia.

1.2.2. ONG Amnistía Internacional

La ONG, amnistía internacional, es reconocida por su trabajo para evitar el flujo ilegal de armas a escala global, bajo la premisa expuesta por los responsables de la organización, que predica el hecho que la población civil siempre termina siendo los más afectados de los conflictos bélicos.

Hay armas como la artillería, los morteros, las bombas guiadas y los misiles que destruyen hospitales, hogares, mercados y sistemas de transporte y hundan en la pobreza a quienes sobreviven. Destruyen las vidas de la gente. Este es el coste de una industria de comercio de armas no regulada. (ONG, amnistía internacional 2015).

En una de las tantas investigaciones hechas por la ONG, se puede destacar el caso práctico realizado sobre la coalición saudí en Yemen. Donde destacan que luego que las fuerzas huzíes se hicieran con la capital del país para el año 2015. La colación liderada por Arabia Saudí ingresó para regresar a Saná, la capital del país, a su estabilidad.

Sin embargo, en la investigación, la ONG destaca que todos los lados que tomaron parte en el conflicto, incurrieron en violaciones de derechos humanos. Desde ataques aéreos en zonas civiles, afectando escuelas, hospitales, mezquitas, viviendas entre otros.

El conflicto fue condición de posibilidades para una demanda satisfecha de más de USD 18.000 MM en ventas de armas a la coalición, desde el inicio de la confrontación.

En la documentación destacan que en virtud del tratado sobre comercios de armas firmado en la Organización de Naciones Unidas (ONU). Esta estrictamente prohibido seguir ofertando armas a los miembros de la coalición, específicamente las que tenían como propósito, ser usadas en Yemen, dado que existía el riesgo que fuesen usadas para cometer o facilitar violaciones de derechos internacionales humanitarios. Sin embargo, en la investigación del caso Yemen, la ONG demuestra como los principales exportadores de armas como Estados Unidos, Francia o Gran Bretaña burlaron estos tratados para continuar con el flujo comercial.

1.2.3. Instituto Internacional de Estudios para la Paz de Estocolmo (SIPRI).

La ONG SIPRI expone en sus investigaciones cifras referentes a las cuotas y volumen de mercado que representa el negocio de armas de guerra. Específicamente en el trabajo publicado en el año 2015 por Roberto Arnaz, demuestran cómo los conflictos armados incrementan el volumen de armamento comercializado, sirviendo como catalizador o ecosistema donde se reúnan oferentes con demandantes.

En su documentación destacan el hecho que la cuota de mercado (*share*) de Estados Unidos llegó a superar el 29% del comercio global de armas para el año 2010, iniciando su incremento en el 2006. De hecho, exponen un informe del congreso del país norte americano donde indican que para el 2010, el *share* de mercado se incrementó en más de un tercio para el año 2014, alcanzando un volumen de USD 36.200 MM (USD 26.700 MM en el 2013). SIPRI informó, además, que en los últimos cinco años EEUU vendió armas "pesadas" a por lo menos 96 países, casi la mitad del número total de estados miembros de la ONU.

Rusia por su parte ha acaparado una cuarta parte del total de las exportaciones globales de armas, según la evaluación más reciente del SIPRI, superando el 22 por ciento del período anterior.

En línea con sus alianzas en el Golfo Pérsico, EEUU envió casi el 10 por ciento de sus exportaciones totales entre 2011 y 2015 a Arabia Saudí, y otro 9,1 por ciento a los Emiratos Árabes Unidos (EAU). Ambos países son miembros de la coalición que ha intervenido militarmente en Yemen durante el último año, en gran medida con aviones y municiones suministradas por Estados Unidos. Según el Servicio de Investigación del Congreso de EEUU, este país ha vendido a estos países más de USD 90.000 MM en armamento y sistemas armamentísticos (Roberto Arnaz, 2015).

En términos globales, las exportaciones de armas en el Medio Oriente se incrementaron en 61% en relación al periodo antes del año 2003, fecha en la que Estados Unidos invade en la zona, por el conocido *casus belli* que representó el ataque al World Trade Center en septiembre de 2001.

Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos alcanzaron, de acuerdo a las cifras de SIPRI, el segundo y el cuarto lugar, respectivamente, en términos de importaciones mundiales en el quinquenio comprendido entre el año 2011 y el año 2015. Egipto, por su parte, incrementó sus importaciones de armas en 37% durante el mismo periodo. Las de Qatar se expandieron en 279%. Las armas compradas por Irak, a raíz de su conflicto contra Estado Islámico, se elevaron en un 83% en el quinquenio mencionado, respecto a los cinco años anteriores (2006-2011).

El referido estudio del SIPRI expone también que unos 90 MM de estadounidenses poseen aproximadamente unos 270 MM de pistolas, rifles de asalto y escopetas, y que el 47% de los hogares del país norteamericano tienen acceso a un arma

Cuando llegó al poder Barack Obama, en el año 2008, hubo un punto de inflexión en las ventas de armas de fuego en el país, superando ya los 52.000 comercios

autorizados para la venta de rifles, pistolas y ametralladoras en la Nación. Más de 50 MM de personas en 3 años (2008-2011) solicitaron permiso para posesión de armas. Cabe destacar que los ocho (8) años anteriores, durante la administración Bush, habían sido expedidos 28 MM de solicitudes. La fuente estadística SIPRI usada para este análisis fueron los datos obtenidos de la Agencia de Tabaco, Alcohol y Armas de fuego de Estados Unidos (ATF).

1.2.4. Los Efectos Económicos de la Guerra. Trabajo de grado para la Universidad de Sevilla. Departamento de Economía e Historia y Economía. Autor: María Elena González (Julio 2017)

El autor del trabajo de grado hace una recopilación de distintas investigaciones económicas, como los trabajos de Clark (1884), MenderShausen (1940), Engerman (1966) o Collier (1999) respecto a la relación entre la guerra y el crecimiento económico. Analizando específicamente la causalidad entre los conflictos bélicos y las variables que determinan la productividad de un país, a saber, capital humano, precios, tipo de cambio, stock de capital, presupuesto nacional, deuda pública, pobreza, comercio exterior, migración.

Esta investigación persigue establecer un marco teórico para vislumbrar los elementos económicos que se ven afectados por la guerra, para poder concluir la intensidad y la dirección en la que dichos elementos responden a la variable explicativa que el autor estudia.

En el trabajo de grado, se concluye, que la guerra puede ser muy perjudicial económicamente hablando, más si esta se mantiene en el tiempo y dejando de lado los análisis éticos y sociológicos. Luego de la guerra, la población se reduce y puede que parte de la población sobreviviente, quede afectada en términos de salud, trastocando así uno de los factores productivos: la mano de obra. Por otro lado, la capacidad productiva y la producción son mermadas, ya que también se ven afectadas por la destrucción de grandes cantidades de capital físico. Otra gran parte de la población puede contraerse debido a las lógicas migraciones por miedo al conflicto armado. En fin, consecuencias que van desde afectación sobre los

principales factores productivos, pasando incluso por la biodiversidad de una Nación, terminando en disminución de los niveles de Producto Interno Bruto (PIB), es decir, del crecimiento económico.

Sin embargo, respecto al último punto, esto depende de la perspectiva en la que se analice. Diversos autores, como Ruttan (2006), Beard (1927) y Hacker (1940), exponen como la guerra es necesaria para el desarrollo económico. Sin embargo, el autor del trabajo de grado se inclina más por las conclusiones de autores como Galmman (1960), Engerman (1966) o Goldin C.D y Lewis (1976), quienes evidencian la perspectiva negativa de la guerra, en términos económicos. Pobreza, disminución de acceso a agua potable, mortalidad infantil, disminución de acceso educación primaria, incremento de deuda pública debido a un aumento del gasto para financiamiento del conflicto, el cual tiene una media de 5% del PIB en las guerras civiles (Knight et al, 1996), tendencias inflacionarias, depreciaciones de las monedas y al finalizar, la cantidad de recursos financieros necesarios para las reconstrucciones contando con menos recursos, debido a un reducción promedio de hasta un 40% del comercio exterior en muchos casos.

Sin embargo, el autor se enfoca más en las repercusiones negativas de la guerra, desde el punto de vista del país que sirve de campo de batalla que, de los elementos positivos, que dependen de distintos elementos importantes que juegan una gran diferencia entre las consecuencias negativas o positivas del conflicto armado: lugar donde se lleva a cabo dicha guerra, contratistas involucrados, origen de los oferentes privados de tecnologías demandadas en dichos periodos, entre otros

CAPÍTULO II: ASPECTOS GEOPOLÍTICOS.

Es preciso entender primeramente algunos conceptos del tramado geopolítico para poder desarrollar este capítulo. Los términos poder, hegemonía y dominio se encuentran relacionados, definiendo el primero de ellos, poder, como la influencia

política que pueda tener, en este caso Estados Unidos sobre cualquier otra nación. Seguidamente el dominio, es la aplicación del poder por medio de la fuerza y la violencia; mientras la hegemonía está referida a la aplicación de tal poder mediante el control ideológico, implica mando, guía e incluso el dominio ejercido sobre otros (Dávila, 2011; Santa Cruz, 2017). Dávila afirma que “el dominio y la hegemonía son atributos inherentes a potencias que han buscado imponer sus propias reglas al juego internacional (Dávila, 2011)”.

Eventos posteriores a la crisis financiera de 1929 y seguidos a la Segunda Guerra Mundial en 1945, condujeron poco a poco a la posición hegemónica estadounidense en un mundo considerado hasta 1991, como el mundo bipolar. A partir de 1945 Estados Unidos y la entonces Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), salieron de los escombros de la segunda guerra para adentrarse en la guerra fría, etapa de las relaciones entre estos dos países, en la que no se dieron hechos violentos propios de una guerra, sino acarrió la llamada “carrera armamentística”, consistente en la competencia por el mayor y la mejor capacidad en armamento, entrenamiento de tropas y avances tecnológicos, con el respectivo espionaje y contraespionaje, que brindara suficiente información para sobrepasar al enemigo y no dejar rebasarse por él; todo en aras de respaldar la dura competencia por el poder mundial, competencia entre dos paradigmas: el capitalista y el comunista. Hacia 1991, con la caída de la URSS, la imposición estadounidense no tuvo competencia, su hegemonía fue un hecho.

Formento y Dierckxsens (2019) concluyen que la producción de armas, y el gasto militar en general, limitan el crecimiento económico de un país, estos autores afirman que “las armas producidas en un ciclo económico no se encadenan con el próximo ciclo, y en el mejor de los casos no son utilizadas, ya que el uso de las mismas es trabajo destructivo. La exportación de armas podrá beneficiar a su productor, pero el comprador asumirá el gasto improductivo (Formento y Dierckxsens, 2019)”. Teniendo en cuenta este principio, el sostenimiento de la economía estadounidense tras años de enfocarse en el crecimiento de su arsenal

militar y todo lo que implica, en el contexto histórico planteado, no es posible de explicar en términos exclusivamente económicos.

La carrera armamentística implicó la búsqueda de aliados más allá de sus límites territoriales. La diplomacia estadounidense se aseguró la opinión favorable de diversos países, los cuales recibirían “protección” y apoyo militar, especialmente ante una posible amenaza de movimientos comunistas y revolucionarios de izquierda, apoyados, inspirados y/o promovidos por la URSS; los cuales serían pagados mediante la fidelidad política y la exclusividad de compra del abastecimiento y dotación del sector Defensa de tales países. De este modo, Estados Unidos aseguró para sí, amplios mercados para su gran desarrollo armamentístico durante la guerra fría. Su arsenal y su desarrollo científico y espacial, fue prácticamente subsidiado por los acuerdos que conquistó diplomáticamente. Sin duda, el empleo de la bomba atómica en 1945 sobre Japón, había dejado un mensaje en el subconsciente de los perdedores de la Segunda Guerra y del resto del mundo, mensaje que destacaba el poder armamentístico de Estados Unidos y su determinación de usarlo a toda costa.

En los inicios de esta Guerra Fría, los países europeos occidentales vencedores de la guerra, pero derrotados económicamente, se subordinaron al poderío estadounidense (Dávila, 2011). Así, en 1949 firman El Tratado del Atlántico Norte (OTAN) como un sistema de defensa ante la amenaza militar que empezó a representar la URSS. Por su parte, la URSS se alió a través del Pacto de Varsovia en 1955 (Tratado de Amistad, Colaboración y Asistencia Mutua), con los países de Europa del Este.

Mediante la OTAN, Estados Unidos se aseguró la transferencia de su gasto en armas, mediante la venta de las mismas a sus aliados y la venta de “protección”. Formento y Dierckxsens (2019) afirman:

“EEUU gastaba en 1955 más del doble en defensa que la URSS, para ser alcanzado en 1975 y superado a principios de los ochenta. En el período de Reagan (1981-1989), el gasto de defensa sube con respecto a 1980 (5% del PBI), llegando a 6,3% en 1986. Luego de la caída de la URSS baja, pero en los años siguientes vuelve a subir con las intervenciones militares a Irak y Afganistán”

Los movimientos europeos para su autodeterminación mediante las distintas organizaciones que se fueron gestando, especialmente con la creación de la Comunidad Económica Europea en 1957, representaron un reto a la formula estadounidense, redirigiendo en este caso su discurso del proteccionismo, al de socios, aumentando su intercambio económico y tratándolos como “iguales”, y el discurso proteccionista hacia Europa, fue ampliado entonces del ámbito del Atlántico, a escala global.

Durante este periodo de relativa paz mundial, Estados Unidos se encaminó en la intervención militar en distintos países que, según los criterios de su política exterior, amenazaban aquella paz de la guerra fría, en el contexto de la amenaza comunista; criterios bajo los cuales se ocultaron cuantiosos beneficios económicos para su país.

En este sentido es preciso resaltar la guerra de Corea (1950-1953), durante la guerra de Vietnam y la primera guerra de Afganistán (Operación Ciclón 1978-1992), América Latina fue para Estados Unidos, un espacio de relevante importancia en este sentido. Atehortúa (2011) afirma lo siguiente:

“Las citas panamericanas que exhortaron a la solidaridad continental en Lima y Panamá (1939), La Habana (1940) y Río de Janeiro (1942), abrieron el marco diplomático para los acuerdos de colaboración militar que empezaron a hacerse efectivos con la “Lend-lease Act” (Ley de préstamos y arriendo, 1941), que permitió la venta de armas y material

de guerra a cualquier país cuya defensa se considerara vital para los intereses estadounidenses, y el Inter-American Defense Board (1942), que consintió e indujo el enlace de las Fuerzas Militares en todo el continente. Poco después, en 1947, el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR) profundizó y legitimó el predominio militar de Estados Unidos en América Latina.” (Atehortúa, 2011).

La creación de la Escuela de las Américas en 1946 (School of the Americas, SOA por sus siglas en inglés), en Panamá, mudada en 1986 a Fort Benning, Georgia, USA; introdujo la formalización del entrenamiento de militares y miembros de otras instituciones de seguridad, de los diferentes países de América Latina, bajo criterios e instrucciones que han causado muchas controversias, señalándola como escuela de “mercenarios”, donde se entrenaron y formaron personas para hacerlas especialistas en operaciones de contrainsurgencia, guerra irregular, operaciones de inteligencia y contrainteligencia (Ochoa, 2015). Desde el 2001, fue cambiado su nombre a Instituto de Cooperación y Seguridad del Hemisferio Occidental, WHINSEC por sus siglas en inglés.

Según Aterhotúa (2011), desde 1956 hasta 2003, fueron graduados de la Escuela de las Américas 9.886 militares colombianos, 5.347 de Chile, 4.318 de Nicaragua y 3.878 de Bolivia. Solo en el año 2011 se enviaron para entrenamiento 1.118 tropas entre los países de Brasil, Chile, Colombia, Perú, Honduras, Panamá, El Salvador, Guatemala, México, Costa Rica, República Dominicana y Paraguay (Ruiz, 2012).

La mayoría de sus egresados han sido acusados de distintos delitos nacionales y de otra índole, resaltando entre estos el ser miembros y líderes de la mayoría de las juntas militares y dictaduras en sur américa. Resaltan entre estos hechos: la fallida invasión de Bahía de Cochinos, Cuba (1961); la operación encubierta

llamada PBSUCCESS en Guatemala entre 1953-1954; guerra civil en El Salvador y Nicaragua durante la década de los 80; la invasión de Panamá de 1989.

Un elemento a destacar es que, No solo Estados Unidos conseguiría conquistar mercados nacionales mediante acuerdos bilaterales para la compra exclusiva de armas, sino que el afianzamiento de tales acuerdos estaría además demostrado por la creación de bases militares que permitirían brindar más efectivamente la seguridad y defensa de las naciones en las cuales se ubicaran. Para el año 2015 se calculaban unas 686 instalaciones militares de los Estados Unidos fuera de su territorio (Olmo, 2017).

Posterior a la caída de la URSS en 1991, se desestimaba el sentido por el cual fue creada la OTAN, atentando así contra el sostenimiento de la economía estadounidense de protección y venta de armas en Europa; además la comunidad europea poco a poco se iba fortaleciendo encontrando mercados en Latinoamérica. Entonces Estados Unidos se abre paso a áreas que habían estado naturalmente bajo su influencia a causa de la geografía, como lo es América del Sur y el Caribe. La política Monroe y el “Destino Manifiesto”, que había quedado, si se quiere, en un letargo de indiferente seguridad de control, ahora asechada por la creciente economía del bloque europeo. En este sentido se firman el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en 1994, reafirmando así su hegemonía en la región. Sin embargo, su influencia en Europa no dejó, ni aún deja de manifestarse; tanto que aún los asuntos de defensa de Europa occidental son mirados con el filtro de la OTAN liderado desde Washington, pese a que la brecha de poderío militar entre ambos se ha acortado.

Estos tratados, fueron las banderas de la nueva política económica norteamericana a partir de los años 90, definida como globalización, donde empiezan a tener protagonismo las corporaciones estadounidenses

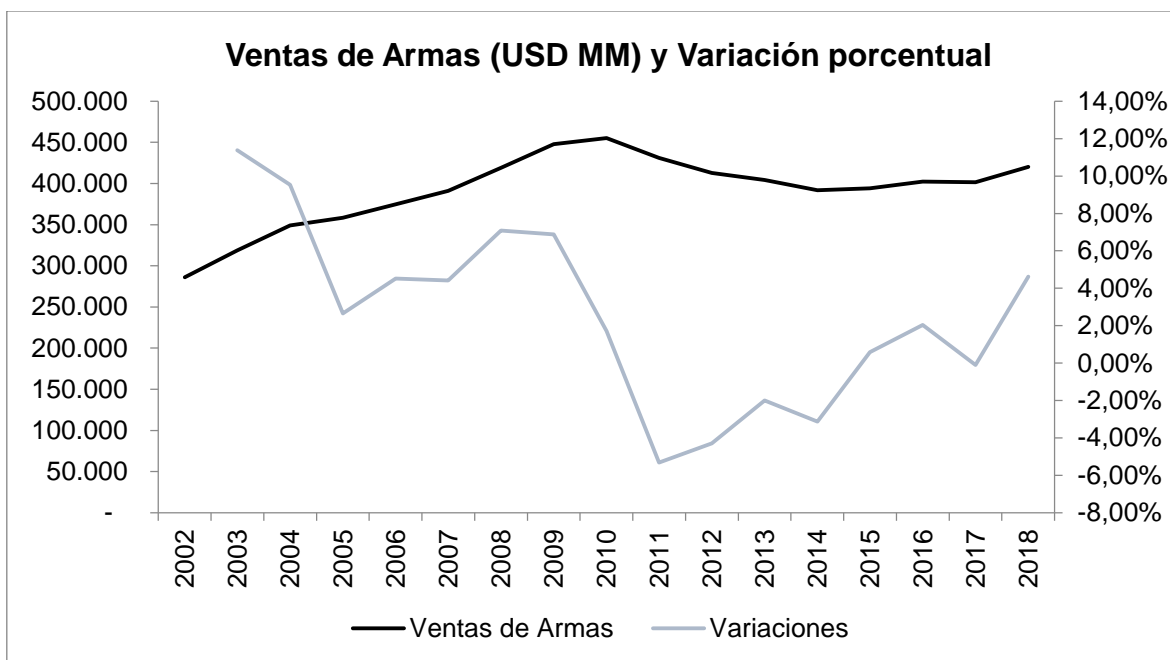
diseminándose a nivel mundial. Nuevamente transfiriendo el gasto a otros países y abaratando el costo de sus empresas e industrias, solo generando reales ganancias a las sedes principales de las mismas en su propio país.

Durante esta época podemos encontrar también diversas intervenciones militares. La guerra del Golfo Pérsico (1990), donde Estados Unidos lideró la coalición autorizada por las Organización de las Naciones Unidas (ONU), contra Irak, liderado por el entonces primer ministro Saddam Husein. Hasta llegar a al siglo XXI en la invasión a Irak, en respuesta a los ataques del 11 de septiembre de 2002, también la guerra contra ISIS en Irak y Siria, donde a pesar de que el Presidente Trump anunció retirada de sus tropas aún hay presencia y bases en el sector, de la OTAN.

Actualmente, según el Comité de Vigilancia de la OTAN, la red internacional para la abolición de bases militares extranjeras entre otros organismos, EEUU cuenta con aproximadamente unas 800 bases militares alrededor del mundo, evidenciando sus intervenciones en todas las latitudes del globo terráqueo, al alcanzar presencia militar en 156 países con un total aproximado de unos 260.000 efectivos militares, bajo la bandera de la seguridad propia y mundial. Según datos publicados por el pentágono, al sumar el terreno cubierto por las bases locales y foráneas, se abarcan aproximadamente 2.200.000 hectáreas (Gelman, J., 2007).

CAPÍTULO III: PRINCIPALES COMPAÑÍAS ARMAMENTISTAS DEL MUNDO

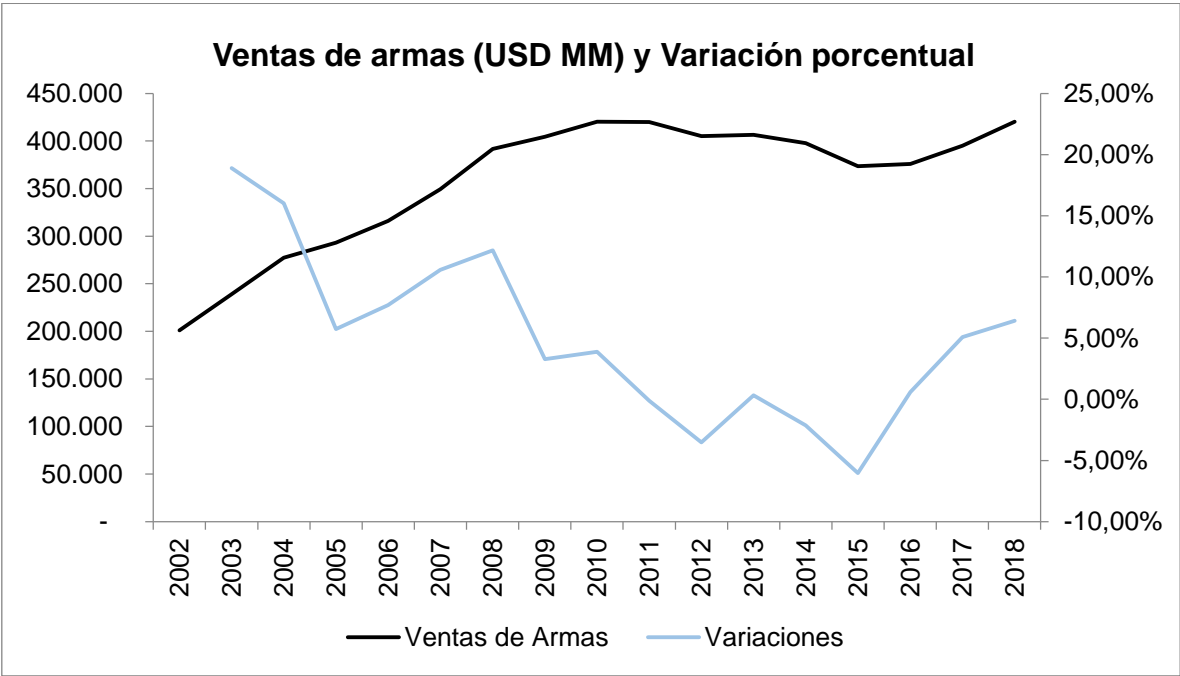
La industria armamentista ha venido creciendo de forma constante luego de la Segunda Guerra Mundial. Particularmente, el periodo de la Guerra Fría (1947-1991), entre la entonces Unión Soviética y Estados Unidos impulsó la carrera bélica y espacial en las naciones. Con el avance de la tecnología, no solo en términos de mejores usos de los factores productivos, sino mejores computadoras, sistemas de navegación, mejores chips, inteligencia artificial entre otros avances digitales y la propagación de los mismos, aplicados al desarrollo militar y las, cada vez más frecuentes tensiones políticas entre países, el mercado de defensa, tecnología militar y de armas crece más que nunca, alcanzando a ser un negocio de más de USD 442.490 MM, cifra obtenida de los datos de ventas publicados en los estados financieros de las cien (100) principales compañías del sector y consolidadas por la ONG, Instituto Internacional de Estudios para la Paz de Estocolmo (SIPRI).



Gráfica 1. Ventas de armas a precios reales 2018 (en USD MM) y variación porcentual. Fuente: SIPRI. Elaboración: Propia.

En el primer gráfico presentado, es observable la evolución de las ventas de armas de los últimos 16 años, a precios constantes del 2018, para abstraer el

efecto del incremento de precios en las distintas economías implícitas en el análisis. Sin embargo, se puede apreciar el crecimiento del mercado, solo en términos de ventas en la serie. El incremento experimentado del último año de la serie vs el año 2002 es de 47%. Casi todas las fluctuaciones presentadas en la serie son positivas, exceptuando algunas contracciones desde el año 2011 hasta el 2014, regresando luego con su tendencia al alza para el final de la serie. Si no se deflactaran los precios, es decir, si analizamos la serie a precios corrientes, la variación porcentual experimentada entonces pasa a ser de 109%, como se observa en el siguiente gráfico.



Gráfica 2. Ventas de armas a precios corrientes (en USD MM) y variaciones porcentuales. Fuente: SIPRI. Elaboración: Propia.

En el siguiente cuadro, se pueden apreciar las ventas estimadas, solamente de armas de las primeras diez (10) compañías del sector¹ para el cierre del año 2018 y su variación respecto al año anterior:

¹ Para detalle de las cien (100) primeras compañías del sector, ver anexo 1.

Tabla 1. Ventas de armas estimadas de las primeras diez (10) compañías del sector. Fuente: SIPRI. Elaboración: Propia.

Ranking	Compañía	País	Ventas de Armas (MM USD)		Variación
			2018	2017	
1	Lockheed Martin Corp.	Estados Unidos	47.260	43.880	7,70%
2	Boeing	Estados Unidos	29.150	26.930	8,24%
3	Northrop Grumman Corp.	Estados Unidos	26.190	22.370	17,08%
4	Raytheon	Estados Unidos	23.440	22.040	6,35%
5	General Dynamics Corp.	Estados Unidos	22.000	19.500	12,82%
6	BAE Systems	Reino Unido	21.210	20.990	1,05%
7	Airbus Group	Transeuropea	11.650	9.980	16,73%
8	Leonardo	Italia	9.820	8.820	11,34%
9	Almaz-Antey	Rusia	9.640	8.570	12,49%
10	Thales	Francia	9.470	8.960	5,69%

Se puede apreciar que cinco (05) de estas diez (10) compañías pertenecen a Estados Unidos; y si ampliamos el análisis a las primeras cien (100), cuarentaiocho (48) compañías son de Estados Unidos, y que este 48% concentra el 60% de las ventas presentadas en el último año. De hecho, tuvieron un crecimiento del 16% respecto al año anterior, por encima del crecimiento del total de la muestra, el cual fue de 10,78% respecto al mismo periodo.

Las primeras cinco (05) empresas del top son de capital norteamericano, destacando el desplazamiento de BAE Systems del Reino Unido a la sexta plaza, después de ocupar el quinto lugar por varios años. Este top 6 del ranking (cinco empresas estadounidenses y una británica) concentra el 38% de la cuota de mercado, marcando una gran diferencia, en términos de ventas y ganancias, respecto a las otras. Cabe destacar que en la lista se encuentran compañías que se dedican a muchas otras ramas, como es el caso de Mitsubishi Electric Corp. Sin embargo, el análisis presentado toma en cuenta solo las ventas de armas.

Con unas ventas de USD 47.280 MM y 110.000 empleados a tiempo completo, la compañía Lockheed Martin de capital estadounidense, se ubica en la primera posición del ranking y el más grande contratista militar del país. Con un crecimiento interanual de 7,70% esta firma se dedica a la venta de armamento, aeronáutica, helicópteros, misiles tecnología espacial y sistema de radares. Son los creadores del modelo de avión F-35 Lightning, del famoso sistema antimisiles

THAAD, por desarrollar otros aviones como el F-22 Raptor, el C-130 Hércules entre otros.

Llevando a cabo una revisión de los estados de resultados de los últimos cuatro (04) años de Lockheed Martin Corporation, se puede observar que sus ganancias netas por año, giraron en torno a los USD 4.635 MM, destacando una baja considerable para el año 2017, en parte, consecuencia de declaraciones realizadas por el presidente de EEUU en beneficio de la siguiente compañía del ranking.

Tabla 2. Estados de resultados de Lockheed Martin Corporation de los años 2016-2018 (en USD MM). Fuente: Investing. Elaboración: Propia.

	2018	2017	2016
Ventas netas	53.762	49.960	47.248
Costos de ventas	-46.459	-43.739	-42.172
Beneficio bruto	7.303	6.221	5.076
Otros ingresos	31	523	473
Beneficio operativo	7.334	6.744	5.549
Gastos por intereses	-668	-651	-663
Otros ingresos/gastos no operativos	-828	-847	-
Ganancias de operaciones continuas antes de impuestos	5.838	5.246	4.886
Impuestos sobre beneficio	-835	-1.470	-1.133
Ganancias netas de operaciones continuas	5.003	3.776	3.753
Ganancias netas de operaciones discontinuadas	43	-1.813	1.549
GANANCIAS NETAS	5.046	1.963	5.302

La compañía que se encuentra en la segunda posición del ranking, se llama Boeing (EEUU). Conocida por sus grandes aviones comerciales, fue anunciado por el actual presidente de los Estados Unidos, Donald Trump que competirá que Lockheed Martin por los contratos gubernamentales para llevar a cabo la renovación del sistema militar norteamericano, iniciada en el año 2017. Según declaraciones del jefe de Estado.

Boeing cerró su último año con ventas de USD 29.150 MM solo por su división de defensa, espacio y seguridad, lo que representa un crecimiento de 8,24% interanual. La compañía se especializa en la construcción y comercialización de aviones de guerra tripulados y no tripulados como el F/A-18 Super Hornet, EA-18G

Growler, F-15 Eagle, H-47 Chinook, AH-64 Apache y V-22. Misiles, tecnología espacial; de hecho, son uno de los principales proveedores de la estación espacial internacional en ese ámbito. El cohete Space Launch System (SLS) es manufacturado por ellos; también fabrican sistemas de defensa, seguridad e inteligencia. Solo esa parte de la compañía está valorada en unos USD 30.000 MM. En los últimos años, ha reducido la brecha con el puesto uno de este top 100. Cuentan con una plantilla de más de cincuenta mil trabajadores en todas sus instalaciones y áreas administrativas.

Los balances financieros de esta empresa, muestran una expansión importante en los años 2016 a 2018, en términos de sus ganancias netas. Esto responde a la incorporación de la empresa en los contratos gubernamentales de renovación del sistema de defensa de los Estados Unidos.

Tabla 3.Estados de resultados de Boeing de los años 2016-2018 (en USD MM). Fuente: Investing. Elaboración: Propia.

	2018	2017	2016
Ventas netas	101.127	94.005	94.571
Costos de ventas	-81.490	-76.612	-80.790
Beneficio bruto	19.637	17.393	13.781
Otros ingresos	-7.650	-7.049	-7.947
Beneficio operativo	11.987	10.344	5.834
Gastos por intereses	-474	-344	-306
Otros ingresos/gastos no operativos	91	107	40
Ganancias de operaciones continuas antes de impuestos	11.604	10.107	5.568
Impuestos sobre beneficio	-1.144	-2.920	-673
Ganancias netas de operaciones continuas	10.460	7.187	4.895
Ganancias netas de operaciones discontinuadas	-	1.271	-
GANANCIAS NETAS	10.460	8.458	4.895

En la tercera posición se encuentra Northrop Grumman (EEUU) quien ha venido escalando posiciones en volumen de ventas. Cerrando el año con un crecimiento de 17,08%, el mayor incremento entre las primeras 6 compañías. Concluyendo con un volumen en ventas de 26.190 millones de dólares y nuevos contratos conseguidos, es uno de los mayores contratistas militares de Estados Unidos y del

mundo en general, una de sus principales bazas son los buques de guerra. También es proveedor de herramientas tecnológicas de información.

El grupo Northrop Grumman Corporation es un conglomerado de empresas aeroespaciales estadounidenses y de defensa. Dividido en tres categorías de negocios. Sistema de misiones y servicios de tecnología en el ciberespacio, en el espacio y bajo el agua, sistemas aeroespaciales.

Pese a mantener un nivel de ganancias netas discreto en relación a los dos primeros puestos del ranking, esta empresa ha experimentado una expansión significativa en sus ventas netas y, por ende, su participación en la industria.

Tabla 4. Estados de resultados de Northrop Grumman Corporation de los años 2016-2018 (en USD MM). Fuente: Investing. Elaboración: Propia.

	2018	2017	2016
Ventas netas	30.095	26.004	24.508
Costos de ventas	-23.304	-20.074	-18.731
Beneficio bruto	6.791	5.930	5.777
Otros ingresos	-3.011	-2.712	-2.584
Beneficio operativo	3.780	3.218	3.193
Gastos por intereses	-562	-360	-301
Otros ingresos/gastos no operativos	524	1.371	31
Ganancias de operaciones continuas antes de impuestos	3.742	4.229	2.923
Impuestos sobre beneficio	-597	-1.075	-723
Ganancias netas de operaciones continuas	3.145	3.154	2.200
Ganancias netas de operaciones discontinuadas	84	-285	-
GANANCIAS NETAS	3.229	2.869	2.200

En el ranking presentado en términos de volumen de ventas de armas o tecnología relacionada con la guerra, en el cuarto lugar, se encuentra la compañía Raytheon, también de Estados Unidos, con unas ventas de USD 23.440 MM solo en armas (USD 66.000 MM de ventas totales) según sus estados financieros. Se especializa en tecnología para aplicaciones militares, navales, de tierra y aeronáuticas sistemas de comunicaciones, inteligencia, de comando y servicios de apoyo. Las utilidades de la compañía provienen casi en su totalidad de los contratos de defensa con el gobierno de los EEUU, de hecho, más del 90%.

También se especializan en fabricar misiles guiados, sistemas de radares, de miras y componentes de satélites y todo tipo de sensores aplicados a los ámbitos ya mencionados.

En la tabla a continuación, se observa el resumen de sus estados financieros, observándose su evolución entre los años 2016-2018.

Tabla 5. Estados de resultados de Raytheon de los años 2016-2018 (en USD MM). Fuente: Investing. Elaboración: Propia.

	2018	2017	2016
Ventas netas	66.501	59.837	57.244
Costos de ventas	-49.838	-44.201	-41.460
Beneficio bruto	16.663	15.636	15.784
Otros ingresos	-8.112	-7.498	-7.612
Beneficio operativo	8.551	8.138	8.172
Gastos por intereses	-1.038	-909	-1.039
Otros ingresos/gastos no operativos	767	534	-
Ganancias de operaciones continuas antes de impuestos	8.280	7.763	7.133
Impuestos sobre beneficio	-1.882	-2.153	-1.697
Ganancias netas de operaciones continuas	6.398	5.610	5.436
Ganancias netas de operaciones discontinuadas	-1.129	-1.058	-381
GANANCIAS NETAS	5.269	4.552	5.055

General Dynamics Corporation, de EEUU, con un volumen de ventas totales de USD 22.000 MM, se ubica en el quinto lugar del ranking presentado. Es una empresa de defensa y aeroespacial (creadores de los aviones Gulfstream), que no solo fabrica vehículos y sistemas de combate sino una diversa gama de aviones comerciales. También producen distintos sistemas de armas y municiones, soluciones de inteligencia, comunicación vigilancia y reconocimiento. La corporación se compone de cuatro (4) grupos de negocio: Aeroespacial, sistemas de combates, fabricación de vehículos de combate y sistemas marinos. Cabe destacar que fabrican submarinos nucleares, buques de combate y logística. En el año 2017, la compañía vendió USD 19.500 MM en armas y se ubicaba para al cierre en ese periodo, en el sexto puesto del ranking de la muestra.

Tabla 6. Estados de resultados de General Dynamics de los años 2016-2018 (en USD MM).
Fuente: Investing. Elaboración: Propia.

	2018	2017	2016
Ventas netas	36.193	30.973	30.561
Costos de ventas	-29.478	-24.731	-24.905
Beneficio bruto	6.715	6.242	5.656
Otros ingresos	-2.288	-2.006	-1.922
Beneficio operativo	4.427	4.236	3.734
Gastos por intereses	-356	-103	-91
Otros ingresos/gastos no operativos	14	-56	13
Ganancias de operaciones continuas antes de impuestos	4.085	4.077	3.656
Impuestos sobre beneficio	-727	-1.046	-977
Ganancias netas de operaciones continuas	3.358	3.031	2.679
Ganancias netas de operaciones discontinuadas	-13	-119	-107
GANANCIAS NETAS	3.345	2.912	2.572

Finalmente, y aunque fue desplazada del quinto lugar del ranking después de varios años en dicha plaza, BAE Systems, como la primera compañía no estadounidense del Ranking. Cerró el último año en estudio, con unas ventas de USD 21.210 MM, esto representa un crecimiento de 1,05% respecto al año anterior, menos que proporcional al crecimiento del top 5. BAE Systems además de ser una contratista militar, también construye aeronáutica con fines comerciales, no bélicos. Como especialista en sistemas aéreos, unos de sus productos insignias son el Harrier, el F-35 y F-35B y el Hawk. Aunque no solo elabora aeronaves, también manufacturan vehículos blindados y otro tipo de armamentos. Desde el punto de vista del teorema de Pareto², estas seis (06) compañías concentran el 38% de la cuota de mercado armamentista, respecto a las primeras cien (100) compañías. El 88% de las ventas totales de Lockheed Martin Corp, provienen de las armas. Solo Boeing, de este top 6, tiene un mayor ingreso por conceptos no bélicos; el 29% de sus ingresos, según los datos recopilados por SIPRI, provienen del negocio militar. Por tanto, básicamente se pueden definir como muestra representativa para los análisis que tendrán lugar en los capítulos posteriores.

² Teorema de Pareto: El principio de Pareto o regla de 80/20, es un principio sobre la distribución que afirma que un amplio porcentaje de los casos de un determinado fenómeno será causado por un pequeño porcentaje de causas. En el caso del presente análisis, evidencia como una proporción relativamente pequeña de las principales empresas del sector, acumulan una proporción considerable del mercado en cuestión.

El experto estratega Pedro Baños en su libro “Así se domina el mundo”, nos adentra en las incógnitas de los Estados Unidos y de los juegos de dominio entre países y nos desvela las claves y trucos del poder mundial. Relata que en su gran mayoría las guerras han tenido un trasfondo económico, indistintamente del motivo que fuese (político, territorial o religioso). La hipocresía, como bien describe el autor, es una constante en las relaciones internacionales. Afganistán es otro ejemplo de la primacía de la economía en la geopolítica, apunta que existen informes del Pentágono recomendando dicha intervención. Es por eso que Donald Trump declaró que “China está haciendo dinero en Afganistán con los minerales raros mientras que Estados Unidos hace la guerra”. Agrega que la economía es la que manda, es decir, es una vértebra de los conflictos y es la fuente de las tensiones, intereses económicos muchas veces relacionado con la industria armamentista.

Algunos ejemplos de sus geoestrategias nombradas son:

La intimidación de un país fuerte hacia otros débiles, usársolos para sus propios intereses. El cerco y contracerco, la debilitación del vecino. El breaking point. El fomento de la división mediante la siembra de cizaña. El fervor religioso como herramienta para obtener seguidores. El buenísimo. En la guerra de Siria, hemos visto matanzas del Estado Islámico, pero se han ocultado sistemáticamente las matanzas de la coalición internacional, que a nuestros ojos parecen los rescatadores del pueblo sirio. La creación de la necesidad. La necesidad de comprar armas se ampara en conceptos como guerra al terrorismo, estrategia preventiva, y otros, que resultan en un fabuloso negocio de compra y venta de armas. La dominación indirecta. Entre 1946 y 2000 la Casa Blanca ha interferido en 81 elecciones realizadas en 45 países, según un los documentos desclasificados de la CIA. La creación del enemigo. La OTAN y EEUU fomentan la enemistad de los países occidentales con Moscú, para que estos se subordinen a la OTAN y le pidan protección y le compren armas. Por último el mundo cibernético es el nuevo gran escenario para esa batalla. Estos dos mundos (uno físico y otro virtual) están conectados por la mente humana.

CAPITULO IV: RELACIÓN ENTRE BIENESTAR DE LAS COMPAÑÍAS ARMAMENTISTAS Y LA GUERRA

El comercio de armas como un negocio rentable o lucrativo expuesto en el capítulo precedente, puede desprenderse lógicamente de consideraciones morales, toda vez que el inversionista, o todo aquel que persiga algún tipo de beneficio de esta industria, este interesado en el incremento de la demanda de los bienes o servicios que ofrecen estas compañías, en el crecimiento de su rentabilidad y, por consiguiente, un alza en su valor en la bolsa. Por supuesto, así como el mejor mercado objetivo para la venta de agua mineral es muchas personas con sed y capacidad de demandar, el mejor ecosistema para un oferente de bienes y servicios creados para la guerra, es el conflicto armado per sé.

Durante el periodo en estudio, 2003-2018, alrededor del mundo se han experimentado al menos 14 guerras, más diversos conflictos armados (Fuente: www.war-memorial.net), la mayoría de ellos en la zona del oriente medio, esto sin contar las guerras que no iniciaron desde el 2003 en adelante pero que, dentro del periodo estudiado, seguían sin resolverse, como el caso de Afganistán o la guerra del bloque de aliados contra Al-Qaeda.

Estos conflictos destacan negativamente por la cantidad de fatalidades que han supuesto los enfrentamientos armados de gran escala. En la tabla adjunta se resumen algunos de los conflictos bélicos acaecidos o iniciados durante el periodo de estudio, con el número de fatalidades asociados directamente con dichos eventos:

Tabla 7. Conflictos bélicos iniciados entre 2003 y 2018. Fuente: War Memorial. Elaboración: Propia.

Conflicto	Año de inicio	Fatalidades
Guerra de Irak	2003	143.539
Guerra mejicana de drogas	2004	19.673
Insurrección iraquí	2004	17.198
Conflicto de Kivu (El Congo)	2004	13.192
Conflicto al sur de Sudán	2006	3.494
Conflicto de Waziristan	2007	33.785
Guerra civil en Yémen	2009	19.409
Guerra de Iswat	2009	29.363
Guerra civil en Siria	2011	278.694
Guerra civil en Libia	2011	8.036
Guerra civil de Sudán del Sur	2013	7.400

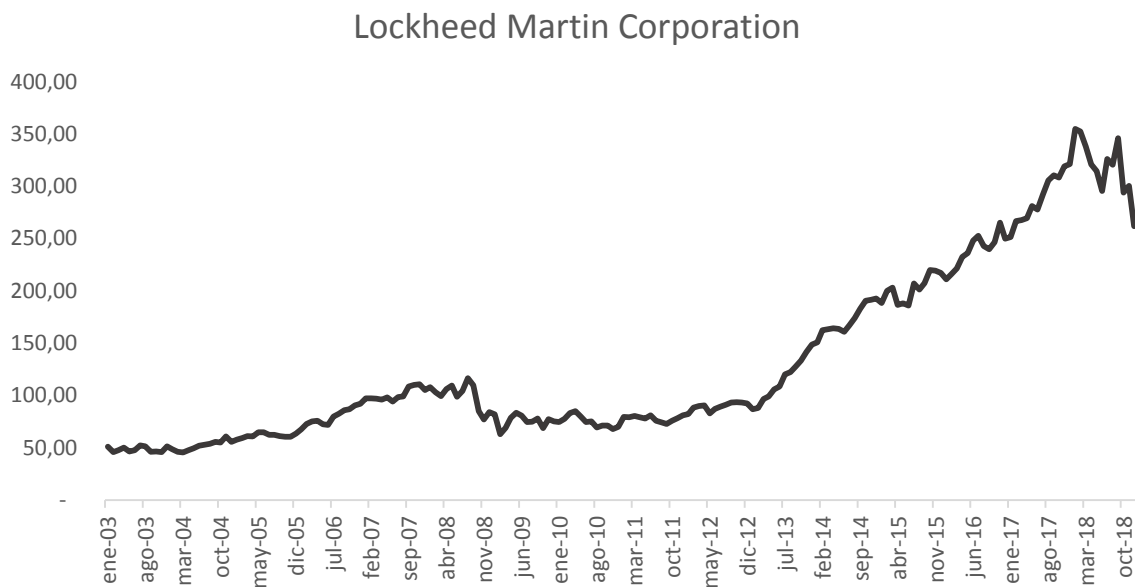
Para el año 2012 estalla la guerra o conflicto sectario en África central dejando 9.017 muertes, en el año 2014 tiene lugar la guerra de Ucrania del este con más de 6.000 decesos. El 30 de septiembre del 2015, Rusia lleva a cabo operaciones antiterroristas en Siria y en el 2017 llega al punto álgido los conflictos en Birmania. Cada uno de estos conflictos tiene sus razones o *casus belli* particulares, de índole política étnica entre otras. Sin embargo, no es el objeto de este capítulo ni del trabajo de investigación escudriñar en las razones detrás de cada uno de estos conflictos.

Para el año 2019 la mayoría de estas guerras siguen en vigencia y, de hecho, en sus momentos de mayor violencia como en el caso de Birmania o Turquía, desde que se rompieron las negociaciones en el 2015. Pasando por la guerra de drogas de Méjico, Afganistán, Turquía, Yemen, Somalia, Sudan del sur, República Democrática del Congo y Republica Centro Africana, son muchos los conflictos que siguen vigentes hoy en día.

Ante este escenario de demanda “ideal” para los oferentes, es necesario revisar el comportamiento de las acciones y el valor de las principales compañías armamentistas, específicamente las que están ubicadas en el top 5 del ranking presentado en el capítulo anterior.

4.1. Lockheed Martin Corporation

La evolución histórica de la cotización en la bolsa de Nueva York, de Lockheed Martin Corporation muestra un ascenso importante a partir de inicios del año 2013 que, de entrada, podrían vincularse con el estallido de los conflictos de África Central (2012) y la guerra de Ucrania (2014) alcanzando un máximo histórico en el mes de enero de 2018, donde la mayoría de los conflictos mencionados, se encontraban en su momento más álgido.



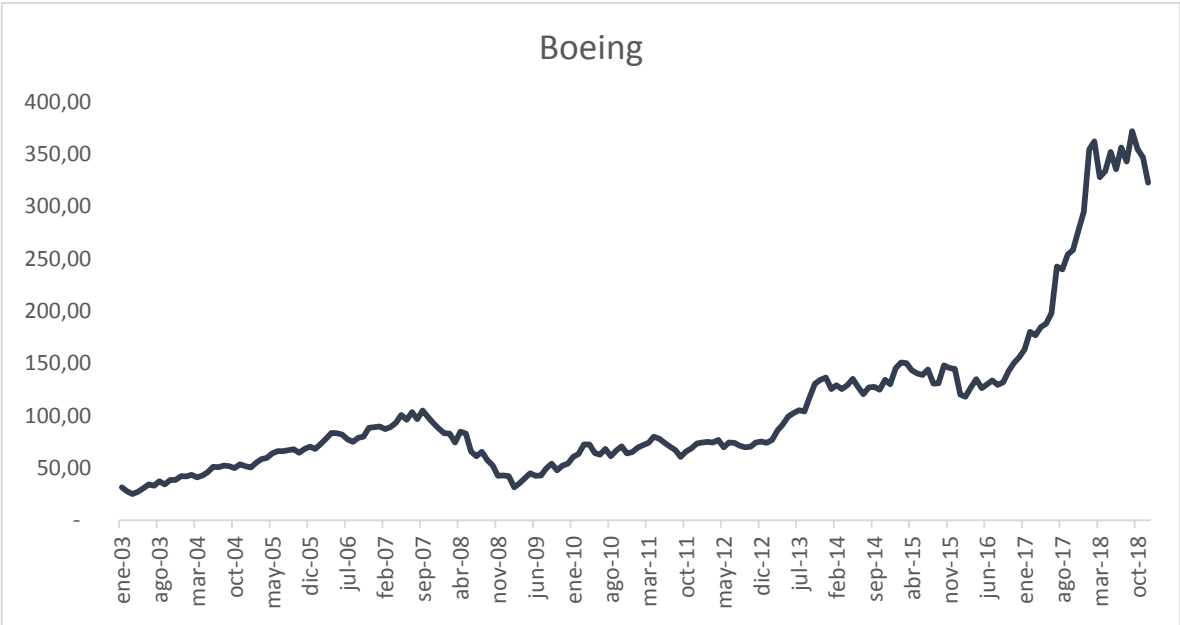
Gráfica 3. Precios de cierre de Lockheed Martin Corporation en la bolsa de Nueva York. Fuente: Bloomberg. Elaboración: Propia.

Se puede apreciar el alza en el valor final de las acciones de la empresa a lo largo del periodo en estudio. Al cierre del año 2003 las acciones se cotizaban en USD 51,40 lo que significaba un 1% de crecimiento respecto al 2002. Entre los años 2006 y 2007 crecen en un 45% y 14% interanual respectivamente, pasando la barrera de los USD 105,26 por acción. En los siguientes tres (03) años el precio de las acciones se contrae hasta los USD 69,91, para regresar con su tendencia al alza ininterrumpida en el año 2011 hasta llegar a máximos históricos en el año 2017, cotizando la acción en USD 321,05. Cabe destacar que, en el 2017, el impulso no solo es dado por las tensiones con Corea del norte y los conflictos armados, sino por conseguir otro contrato importante con el Estado de EEUU,

para la renovación del sistema de defensa del país. Al concluir el 2018, el precio de las acciones de Lockheed Martin, se incrementaron un 413%, ubicándose en USD 261,84 por acción.

4.2. Boeing

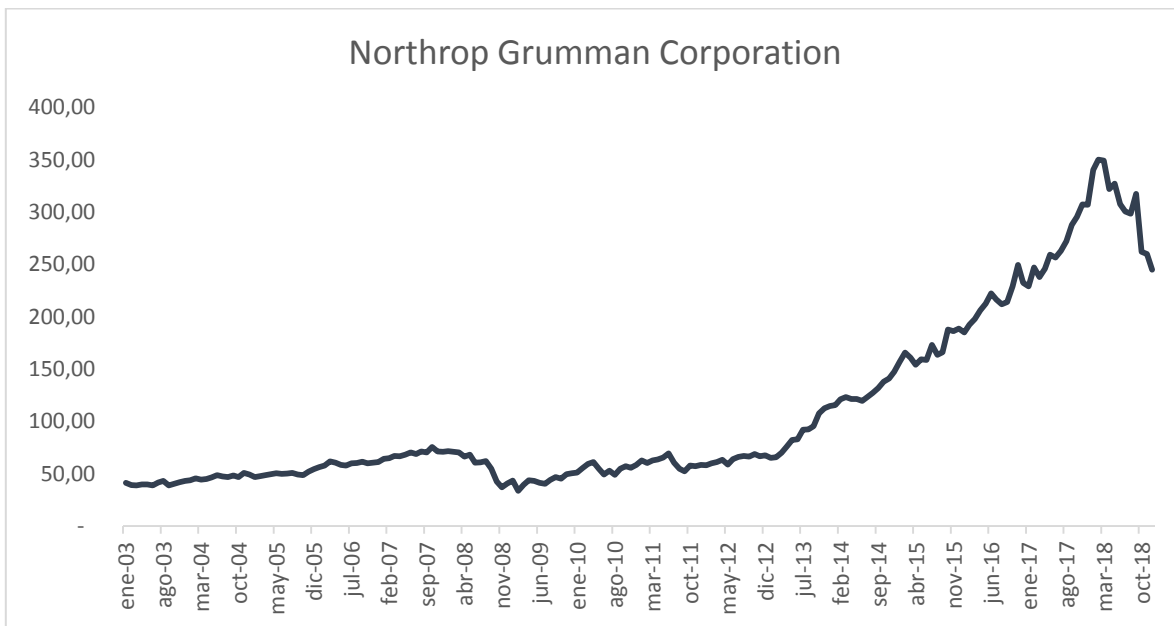
En el caso de Boeing, su expansión más importante ocurre a partir del año 2017, a partir del inicio de los conflictos de Siria (2015) y Birmania (2017), con un crecimiento interanual de 84% en el precio de las acciones, que se ubicaron al cerrar ese año, en USD 294,91. Al principio de la muestra, las acciones se cotizaban en la bolsa en USD 31,59, creciendo exponencialmente un 181% hasta llegar a USD 88,84 por acción al cierre del año 2006. Para el año 2007, retroceden hasta USD 87,46, y en 2008 se contrae más de 81%. En el siguiente ejercicio fiscal, retorna la tendencia al alza con el inicio de la guerra civil en Yemen, hasta alcanzar un máximo histórico en el último año del periodo analizado, al experimentar un precio por acción de USD 322,50. Lo que supone un crecimiento acumulado (2003-2018) de 921%.



Gráfica 4. Precios de cierre de Boeing en la bolsa de Nueva York. Fuente: Bloomberg. Elaboración: Propia.

4.3. Northrop Grumman Corporation

La evolución del comportamiento histórico de los precios de cierre de Northrop Grumman Corporation en la bolsa de Nueva York, muestra una tendencia relativamente estable, aunque al alza, durante los primeros nueve (09) años de la serie analizada y es que el precio de las acciones pasa de USD 41,29 a USD 58,48 la acción al cierre del año 2011. Para el siguiente año comienza la aceleración en el crecimiento de las acciones de la compañía hasta llegar a su mejor año, en el 2017, donde anuncia la compra del fabricante de misiles orbital ATK por USD 7.800 MM y cierra con un precio record de cotización en bolsa de USD 306,91 la acción. En el siguiente año retrocede un 20% para concluir con un crecimiento acumulado de 319% entre 2003-2018.

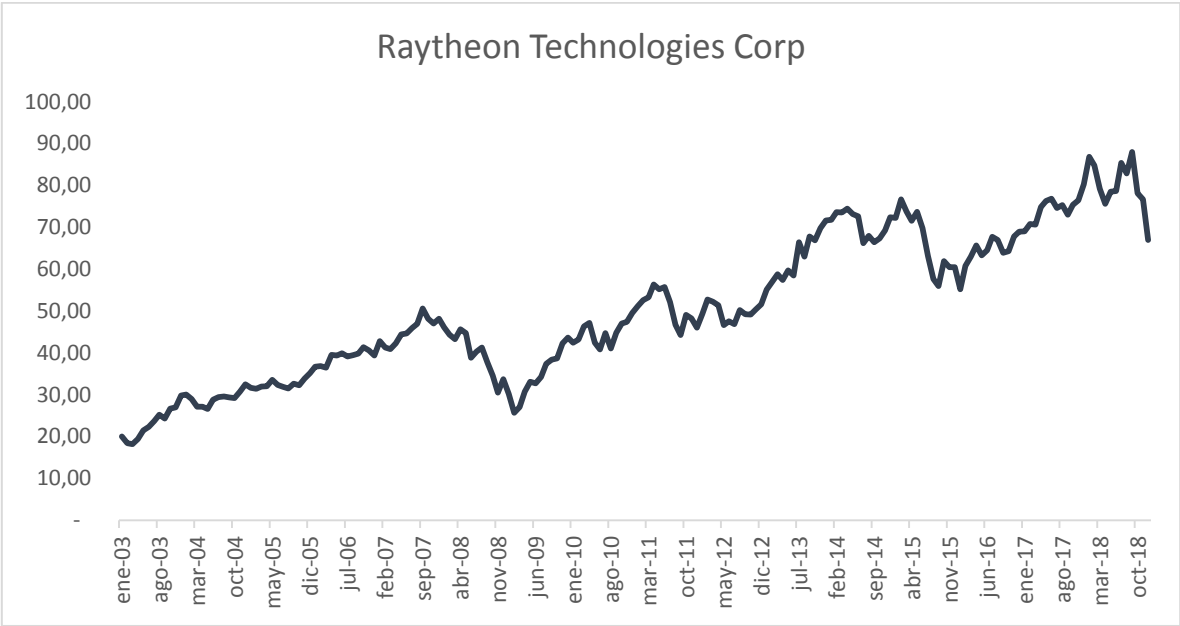


Gráfica 5. Precios de cierre de Northrop Grumman Corporation en la bolsa de Nueva York. Fuente: Bloomberg. Elaboración: Propia.

4.4. Raytheon Technologies Corp.

La compañía cierra el año 2003 con un precio por acción de USD 29,82, luego, impulsado por los conflictos en el año 2004, creciendo de manera sostenida hasta variar positivamente 141% en el quinquenio. En el 2008 retrocede, al no haber

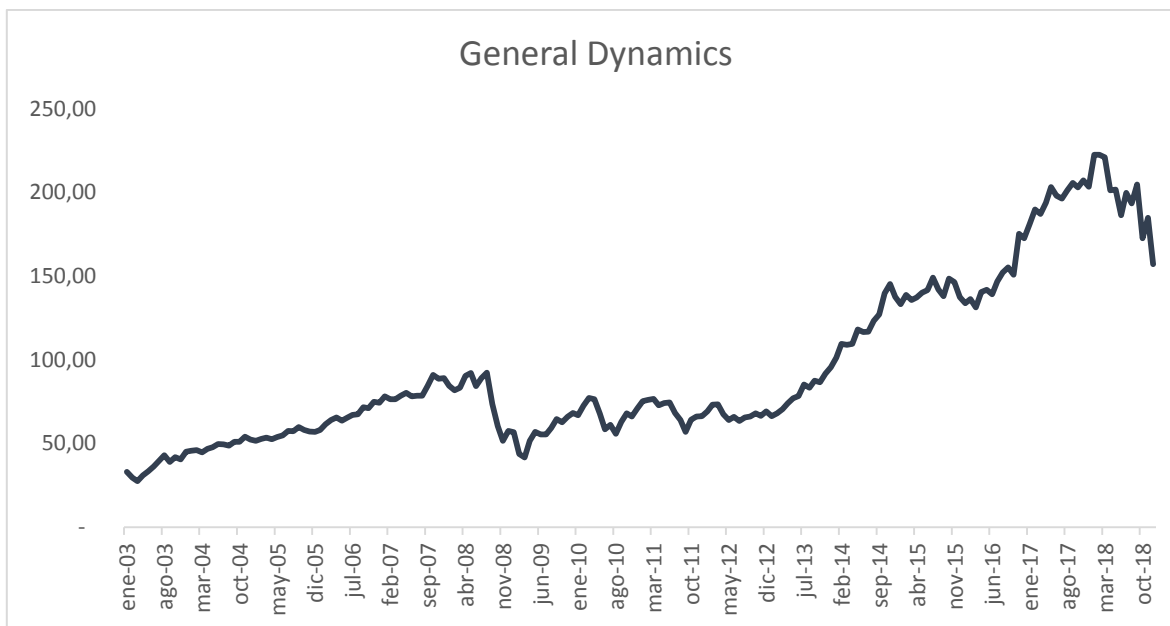
conflictos nuevos o tensiones en los persistentes y ante la llegada de un nuevo jefe de Estado, para retornar con su expansión en el año 2009 hasta su mejor año, en el 2017 en la fluctuación positiva acumulada desde el 2004 alcanzando un 84% y el precio de las acciones cotizan en sus máximos históricos, en USD 80,28 por acción, concluyendo la serie con un retroceso interanual de 17% para cerrar el año 2018 en USD 67,01 la acción.



Gráfica 6. Precios de cierre de Raytheon Technologies Corp. en la bolsa de Nueva York. Fuente: Bloomberg. Elaboración: Propia.

4.5. General Dynamics.

En el caso de General Dynamics, inicia la serie con fuerza, pasando de acciones que se cotizaban en el 2003 en USD 33,07 variando un 169% hasta alcanzar un precio de USD 88,99 la acción al cierre del año 2007. Retrocede en el 2008, como todas las empresas anteriores que se han observado, para retornar su tendencia al alza y llegar a su máximo en la serie de USD 203,45 la acción al cierre del año 2017, luego vuelve a retroceder en el último año presentado para concluir la muestra con un incremento de 375%.



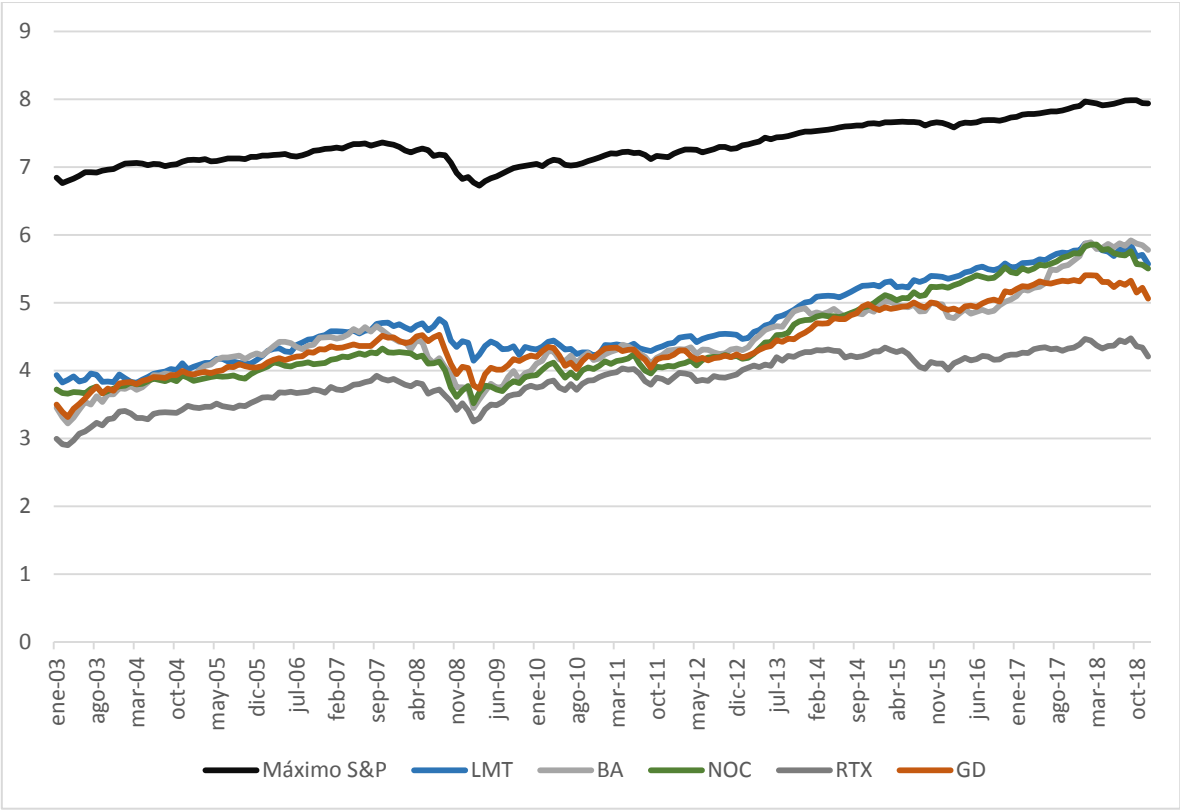
Gráfica 7. Precios de cierre de General Dynamics en la bolsa de Nueva York. Fuente: Bloomberg. Elaboración: Propia.

Se observa, como a pesar de ser compañías con distintas ventajas competitivas, distintas magnitudes, alcances en tecnología, en el mercado, todas responden ante los mismos impulsos y contexto que se han deducido a priori y comprobado a posteriori.

A efectos de la investigación, se debe destacar que todas las empresas antes mencionadas, se encuentran en la composición del índice de Standard and Poor's (S&P 500). Por tanto, se busca evaluar la relación del desempeño de dichas compañías, con la evolución del índice antes mencionado, y que, además, este índice es considerado el más representativo de la situación real del mercado, por el hecho de que las empresas que la componen no se encuentran tan concentradas en un sector o rubro.

Para entender la relación existente entre el comportamiento del índice, y la valoración de las acciones de las empresas del top y, por tanto, el impacto de estos últimos sobre el primero, se inicia con la representación gráfica de ambos factores, lo que permite una primera aproximación de un comportamiento correlacionado.

Para la representación gráfica, se llevó a cabo una transformación logarítmica de los datos, a fin de obtener mejores resultados en términos de escalas. En la gráfica, se puede observar de entrada la similitud en el comportamiento de cada una de las variables consideradas. Cayendo en los periodos ya descritos anteriormente en el análisis de las empresas estudiadas, y en alza también en los mismos periodos.



Gráfica 8. Evolución histórica del índice S&P 500, en relación al precio de cierre histórico de las empresas del Top 5. Fuente: Investing. Elaboración: Propia.

Adicionalmente, y para obtener un resultado con mayor rigurosidad estadística, se evalúa el coeficiente de correlación del precio de cierre de cada una de las empresas consideradas, con el índice en cuestión, y los resultados muestran una correlación mayor a 0.9 en todos los casos, tal como se muestra a continuación:

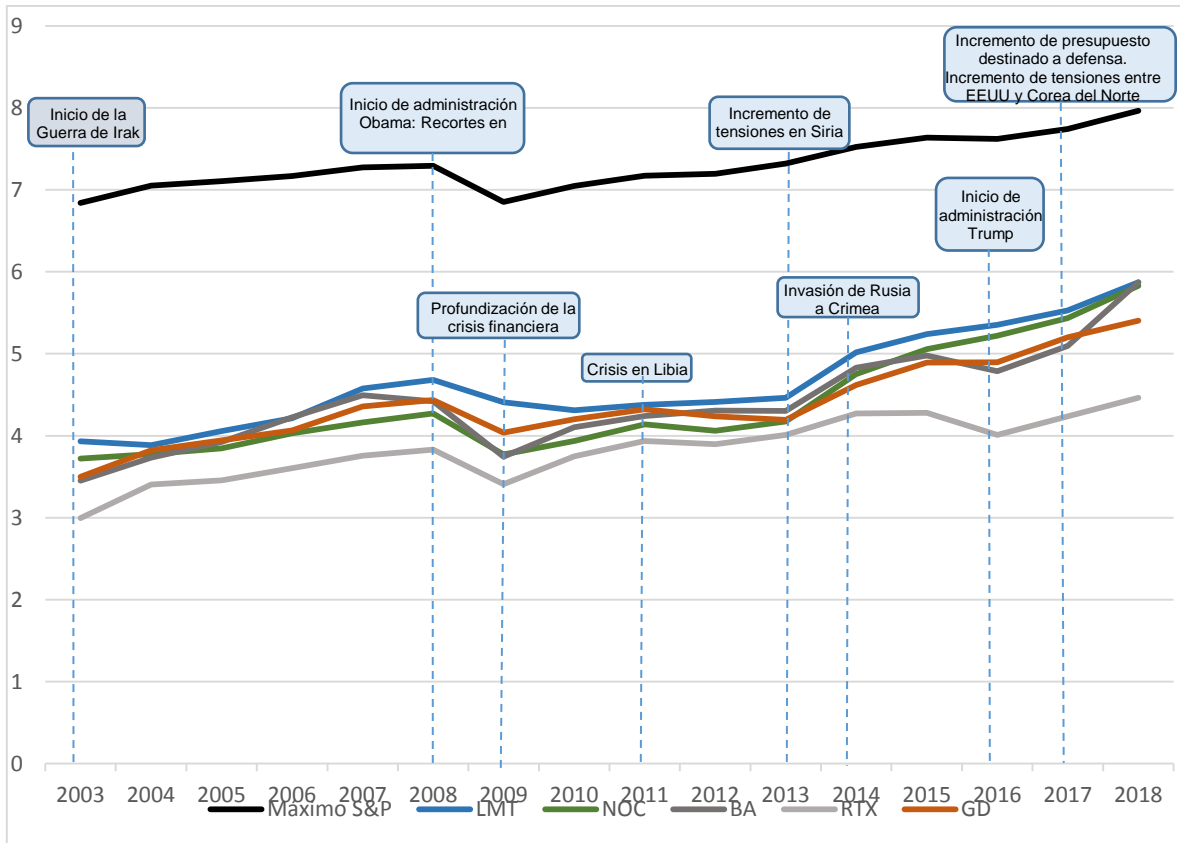
Tabla 8. Coeficiente de correlación del precio de la acción de cada empresa del Top 5, con el índice S&P 500. Fuente: Investing. Elaboración: Propia.

LMT	BA	NOC	RTX	GD
0,95040396	0,97048928	0,97298915	0,90320372	0,95762563

Este resultado nos muestra, no solo la dirección de la relación de cada precio con el índice, sino también la magnitud en que lo afecta. Es importante destacar que estos valores no significan que el índice este explicado en esta magnitud por el precio de la acción, sino que explica en qué medida la variación de la acción se traslada al índice, que como se evidencia dicha correlación es mayor al 90%.

Es de destacar que la periodicidad seleccionada para la data sujeta a análisis es mensual y que, con esto, se obtiene una muestra de 192 observaciones (enero 2003 a diciembre 2018), con lo cual se obtiene una muestra con significancia estadística, y además se depura la data de factores coyunturales que, a efectos de esta investigación, resultan irrelevantes.

A su vez, el comportamiento de las acciones, como puede observarse en la gráfica a continuación, podrían estar impulsado por el comportamiento de la demanda del mercado objetivo, es decir, causado por el inicio de un nuevo conflicto armado o porque se intensifique una guerra preexistente o subida de tensiones entre las partes involucradas de una dicotomía, creando expectativas de demanda. Como fue el caso de las relaciones entre EEUU y Corea del Norte, que alcanzaron su punto máximo en el 2017 y este se refleja en la tendencia al alza mostrada en el mercado de valores y las empresas del top 5 del sector militar y de defensa.



Gráfica 9. Evolución histórica del índice S&P 500, en relación al precio de cierre histórico de las empresas del Top 5 vs Conflictos bélicos o sucesos políticos importantes. Fuente: Investing / War Memorial. Elaboración: Propia.

En la gráfica anterior es observable como en los años donde se muestran puntos de inflexión importantes en el desempeño del índice, también se suscitan hechos bélicos, se profundizan tensiones en hechos preexistentes, o bien algún cambio importante a nivel político ocurre en Estados Unidos (como economía objetivo de estudio). El primer caso de expansión sucede en paralelo con el inicio de la guerra de Irak, en el 2003. Luego en el año 2008 ocurre la llegada de Barack Obama a la Casa Blanca, anunciando un recorte en gastos de defensa. Adicional a esto, este año fue particularmente convulso en términos del mercado bursátil, pues fue el año de una importante crisis financiera que afectó no solo a la bolsa, sino a la economía mundial. Esos eventos podrían asociarse con la contracción experimentada en el índice de 2008 a 2009 (contracción de 6%).

A partir del año 2009 el índice retoma su tendencia expansiva. Alcanzando su punto máximo hacia el final de la serie. Dicha expansión coincide con la

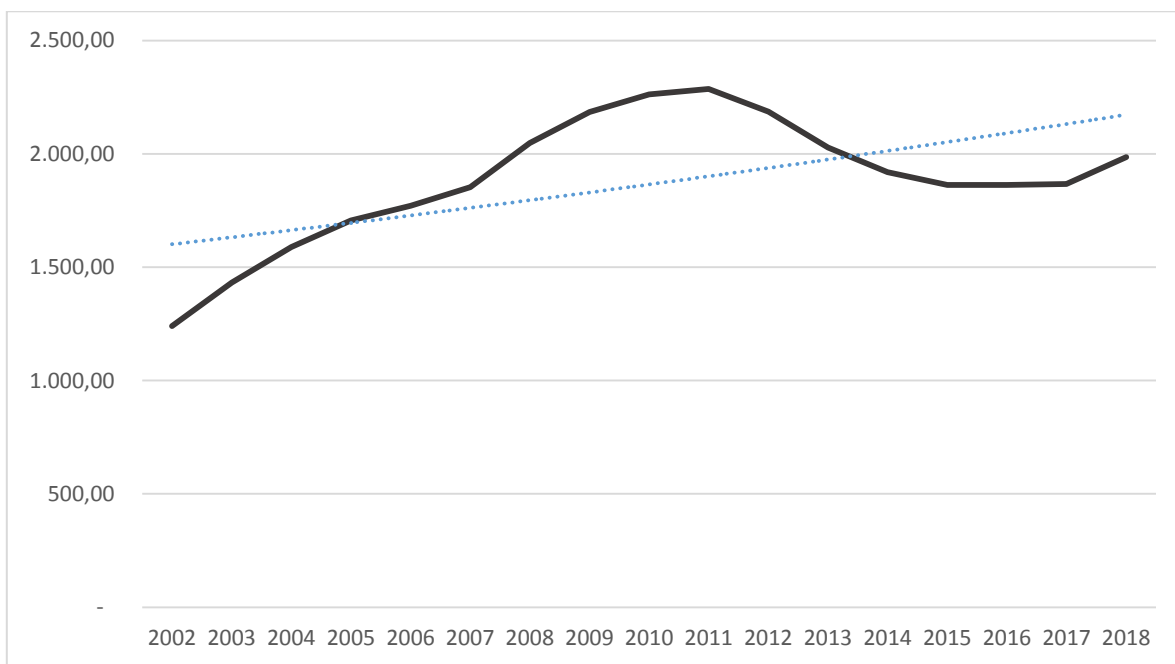
profundización de ciertos conflictos bélicos, y toma especial vigencia a partir del inicio de la administración Trump, en el año 2016, y llega a un punto álgido en el año 2017, cuando las tensiones entre Estados Unidos y Corea del Norte se hacen más notorias, luego que Corea del Norte realizara diversas pruebas con misiles balísticos intercontinentales (ICBM), e incluso pruebas con una Bomba de Hidrógeno, en respuesta, el presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, declara que, "Corea del Norte se enfrentará a fuego y furia como el mundo jamás ha visto". Por supuesto, dichas declaraciones y el lanzamiento de los misiles ICBM de Corea del Norte crearon expectativas sobre la posibilidad de otro conflicto armado, desencadenando el alza expuesta en el análisis gráfico y estadístico presentado en el capítulo.

Ya en el estudio realizado por Guidolin y Ferrara (2010), donde toman una muestra de 101 conflictos armados efectuados en el periodo comprendido desde 1974 hasta el año 2004, los autores determinaron que gran parte de estos conflictos, causaron efectos positivos directos en el mercado de acciones, futuros, precios de *comodities* e índices bursátiles en general, sobre todo, cuando los conflictos son interestatales. Solo que, en este caso, el mercado a estudiar ha sido más específico y dicha relación es usada para identificar grandes beneficios para la economía estadounidense y, por tanto, motivos para impulsar la continuidad un negocio cada vez más rentable.

CAPÍTULO V: RELACIÓN ENTRE COMPAÑÍAS ARMAMENTISTAS Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DE EEUU.

Amnistía Internacional señala que anualmente se producen unos 12.000 MM de balas, superando la población mundial. La ONG amnistía internacional lleva un seguimiento a los datos referentes al comercio de armas, con base a sus cifras, el comercio anual, solo de armas ligeras, exceden los USD 8.500 MM, manufacturadas por más de mil compañías en más de noventa (90) países.

Adicionalmente, se puede observar la tendencia de crecimiento que ha mostrado el gasto militar per cápita, el cual presenta un crecimiento acumula de 81% a lo largo de la serie, si se hace un corte en el año 2011, año record, la variación hubiese sido de 108%.



Gráfica 10. Gasto per cápita en defensa de Estados Unidos (a precios constantes 2019). Fuente: Banco Mundial. Elaboración: Propia.

Ya lo mencionaba Ruttan (2006) en su investigación, estudia la relación entre el gasto público en el sector militar y su causalidad con el avance tecnológico, destacando como, muchos avances en este ámbito han tenido su génesis de los

desarrollos realizados en tiempos de guerra o para la guerra (energía nuclear, avión, computadoras, internet y avances en el ámbito espacial).

Gonzales Elena (2017) hace una síntesis del estudio de Ruttan en su trabajo de investigación:

Para este autor, el crecimiento económico estadounidense de los años veinte estuvo provocado por el aumento de la productividad generado a raíz del progreso tecnológico, que se considera un efecto spin-off (o subproducto) del desarrollo militar. El nivel de desarrollo alcanzado en el plano tecnológico no puede obtenerse por medio de ninguna otra vía, pública o privada. En el caso de la inversión privada, porque se requieren décadas de desarrollo para que las innovaciones tengan viabilidad comercial, lo que desincentiva la inversión, y en el caso de la inversión pública, porque desde los años 60 el gobierno federal ha realizado importantes inversiones que han tenido dificultades graves para alcanzar la viabilidad económica y política. Todas estas cuestiones llevan al autor a la conclusión de que la guerra es necesaria para el crecimiento económico. (Gonzales Elena, página 11, efectos económicos de la guerra)

A pesar de la vigencia de los tratados internacionales elaborados y aprobados por 154 países miembros de la asamblea general de la ONU. Respecto al comercio de armas como el TCA (tratado internacional sobre el comercio de armas), en el cual, básicamente se establece que, si existen indicios que el propósito de una transacción con armas va a posibilitar un crimen de lesa humanidad, genocidio o crímenes de guerra, dicha transferencia no debe ocurrir, el comercio mundial del mercado en estudio, sigue creciendo exponencialmente.

Lo cierto es que los principales exportadores de armas, entre ellos Estados Unidos, China y Rusia no ratificaron el trato y es que el 70% de las ventas de armas está concentrado entre estos tres países más Francia y Reino Unido.

Hasta ahora se ha podido observar el desempeño que han venido experimentando las principales compañías armamentistas del mundo en la era moderna, específicamente en el periodo de estudio. Así como la relación empírica entre los conflictos bélicos y el bienestar de estas compañías, debido a que representan el ecosistema de demanda y oferta que requiere cualquier tipo de bien o servicio, es decir, proveen un mercado.

La relación entre todos los aspectos previamente expuesto en la tesina, producto de la aplicación hipotético deductiva presente en todos los silogismos de la investigación, esto debido a que, según Karl Popper (1902-1994) la ciencia no puede elaborar enunciados verdaderos o ciertos a partir, debido a que no se pueden abstraer en un modelo todas las posibles variables que tengan influencia sobre un fenómeno a explicar, por lo que solo se pueden proponer hipótesis a partir de estos datos (el falsacionismo de Popper es aplicado en los contrastes de hipótesis, metodología estadística).

Es evidente la relación directa entre los conflictos armados y el comportamiento o valor en bolsa de las compañías armamentistas de EEUU analizadas en la muestra representativa tomada. De la cual, de 100 empresas del sector, 48 son de Estados Unidos y concentran un 60% de la cuota de mercado global, de hecho, tuvieron un crecimiento del 16% respecto al año anterior, por encima del crecimiento del total de la muestra, el cual fue de 10,78% respecto al mismo periodo. En este sentido, dado el peso evidenciado de la industria bélica de Estados Unidos respecto al total mundial y visto el beneficio obtenido por las mismas, derivado de cada uno de los conflictos dados en la era moderna, siguiendo con la lógica deductiva, dada la evidencia estadística, dicho bienestar empuja al alza al índice más representativo de la bolsa de valores del país en estudio, el S&P 500 que, a su vez, es un reflejo de la actividad económica del mismo. Sin embargo, es imperativo revisar algunas variables macroeconómicas a manera de cerrar el ciclo.

Si bien existen muchos estudios dedicados a los costos o repercusiones negativas de la guerra en términos económicos, corriente teórica conocida como el “war

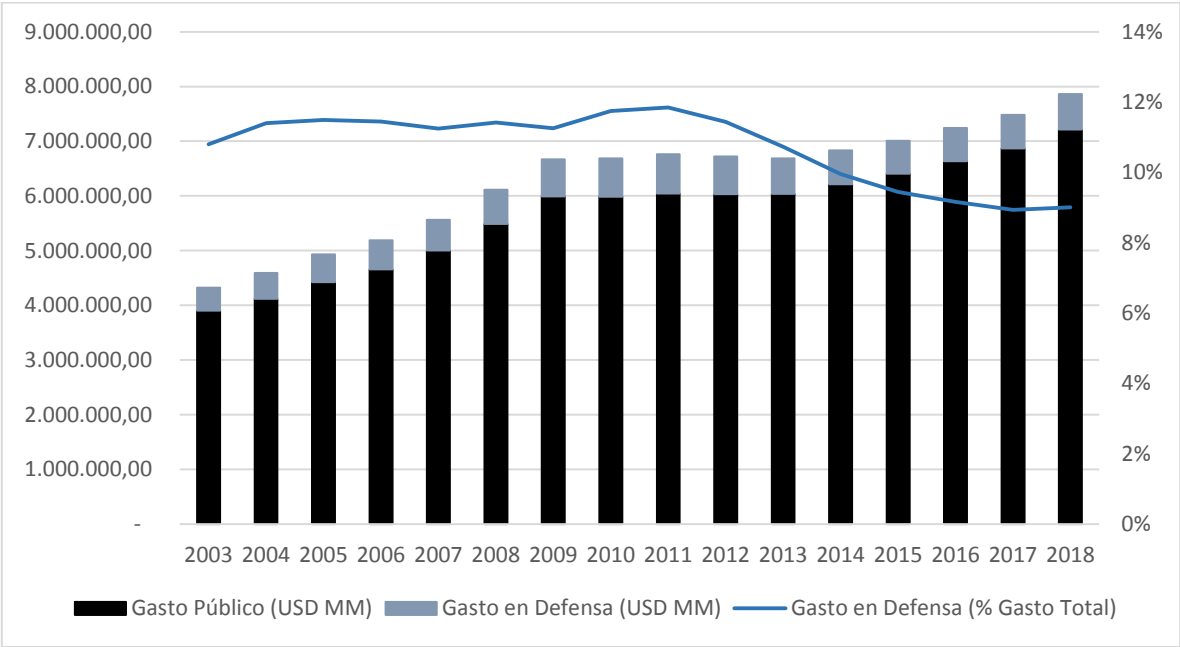
Ruin”, de la cual son parte Russett, 1970; Chan, 1985; Diehl y Goertz, 1985, entre otros, que abordan el tema desde distintos ámbitos, comercio exterior, destrucción de factores productivos, migración de mano de obra, incremento de deuda pública para enfocar recursos al ámbito militar, entre otros aspectos, debe ser tomado en cuenta que tales repercusiones van a depender de la circunstancias en términos de, ubicación del conflicto, involucrados, contratos privados que se deriven de los mismos y que, dependiendo de la especialización del país (exportador de materia prima u otro rubro) genere especial énfasis en ciertas variables macroeconómicas.

Como bien plantea Gonzales Elena (2017) en su trabajo de investigación de Gonzales Elena (2017).

Otros economistas, por su parte, defienden una postura intermedia, de modo que consideran que la guerra no siempre genera efectos positivos o negativos, sino que el resultado final dependerá de las características de cada conflicto en cuestión, y de variables tales como la duración de la guerra, su ubicación, el gobierno que surja de la misma, la intervención de la comunidad internacional, o la transición a un sistema democrático y economías de mercado abierto. (Gonzales Elena, 2017).

En el caso de Estados Unidos, al albergar a los oferentes cuyo *share* de mercado es del 60% con USD 246.000 MM en ventas y cuyos conflictos armados en los que ha estado involucrado no han tenido lugar en territorio Nacional, claramente posee grandes ventajas y factores que externalizan la mayoría la mayoría de notas negativas, (abstrayendo los temas morales y humanos). Generando grandes ganancias (USD 442.000 MM en el 2018) producto de los contratos obtenidos, de ventas de armas y sistemas de defensa. Del total de ganancias, solo los ingresos de Lockheed Martin representaron un 11% del total del mercado, de hecho, con base a los datos de SIPRI, solo el top 5 del ranking presentado en esta investigación, alcanzaron ganancias de hasta USD 148.000 MM, lo que se traduce en una cuota de mercado del 35%.

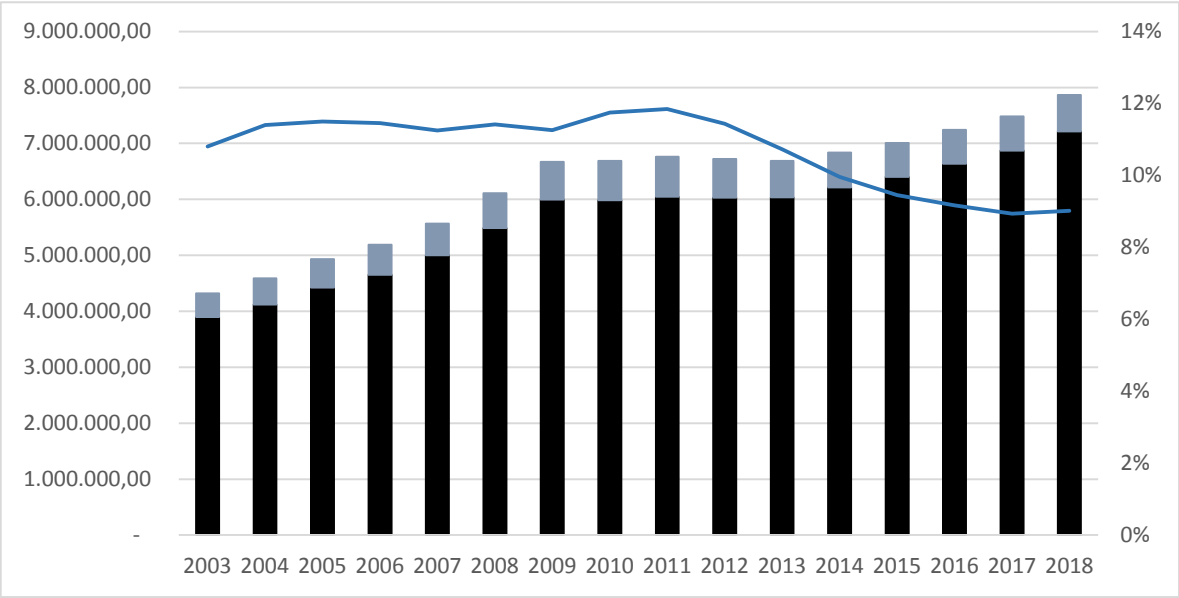
No es de extrañar que el gasto público de EEUU en el sector de armamentos y defensa se haya incrementado en un 33% en el periodo estudiado, alcanzando los USD 648.798 MM para el año 2018, siendo el mayor gasto militar del mundo la evolución del gasto público en este ámbito, se puede apreciar en el siguiente gráfico.



Gráfica 11. Gasto en armas como proporción del PIB (a precios constantes 2019). Fuente: Banco Mundial / SIPRI. Elaboración: Propia.

Serie deflactada, es decir, a precios constantes, si el análisis fuese hecho en términos nominales, el crecimiento acumulado del gasto público en el sector armamentos pasa a ser de 107%, al cierre del año 2002, el gasto era de USD 312.743 MM. Solo entre el año 2016 y 2018 en incremento nominal fue de 8%, luego del plan de modernización en defensa anunciado por Trump en el 2017 y los diversos conflictos y tensiones, antes mencionados, que tuvieron lugar ese mismo año.

Se puede observar, también, en la serie, el incremento del peso que tiene el gasto en el sector de armamentos sobre el Producto Interno Bruto (PIB) de EEUU. Para el año 2000, el peso era de 2,9%, luego, a partir de la escalada de conflictos, desde el año 2002 y 2003, se fue expandiendo hasta llegar a su máximo de la serie de 4,7% en el ejercicio fiscal del 2010. Luego de concluida la guerra de Irak, el gasto como porcentaje del PIB tiende a la baja hasta llegar a 3,1% en el 2017, año en el que se anuncia inversión en el sector por parte del Estado y en el que surge una escalada de tensiones en distintos frentes, incluido el conflicto con Corea del Norte, un año después de la elección de Donald Trump como jefe de Estado del país norteamericano.



Gráfica 12. Gasto en armas como proporción del Gasto Total (en USD MM, a precios constantes 2019). Fuente: Banco Mundial / SIPRI. Elaboración: Propia.

En la gráfica anterior, se expone la fracción del gasto en defensa analizado como porcentaje del gasto público total, incluso ha llegado a representar un 9% y aunque no es su mayor peso (11,70% en el año 2011), este sigue siendo una porción muy importante, consecuencia de la matriz de incentivos existentes en la industria, dado el contexto de mercado evidenciado en esta investigación.

Para el año 2019 fueron aprobados USD 716.000 MM como presupuesto de seguridad Nacional y Defensa, según cifras del documento publicado por INDEX (El sector defensa en Estados Unidos 2019); además, Estados Unidos cuenta con más de 2.150.000 militares en servicio activo y otros 732.000 empleados civiles y cuenta con presencia militar en 160 países, con más de 4.800 centros de defensa.

Debido a los múltiples factores que afectan al Producto Interno Bruto de una economía como la norteamericana, es poco probable conseguir una relación econométrica directa con coeficientes que tengan un grado de significancia aceptable o un R^2 por encima del 60%, sin embargo, si queda evidenciada estadísticamente, apoyado por el análisis gráfico y deductivo, la relación positiva existente entre los conflictos armados, el bienestar de las compañías armamentistas de EEUU, su influencia sobre el índice bursátil más representativo de la economía del país en cuestión y, por tanto, la influencia sobre la actividad económica real de EEUU con retornos cada vez más importantes, al tener el 60% del mercado. Ergo los incentivos expresados en los datos mostrados respecto al gasto público en esta industria, el crecimiento de bases militares estadounidenses en cada vez más territorios a escala mundial (sin escudriñar en otros intereses de índole también económica o política).

La proliferación de armas de fuego y de conflictos armados interestatales es cada vez mayor y esta, al ser cada vez más rentable y representar un mercado cada vez mayor, que sigue en expansión, seguirá siendo impulsada por los principales beneficiarios de la misma.

CONCLUSIONES

La literatura sobre los efectos negativos de la guerra, desde el punto de vista económico e incluso la dicotomía de los autores de dicha corriente de pensamiento con los que argumentan los efectos positivos de la misma, tienden a abordar el tema desde el punto de vista de una relación directa entre estos conflictos y el crecimiento económico o la economía real y muchas veces partiendo de países involucrados cuyo territorios sirvieron como escenario de campos de batalla, guerras civiles o guerras interestatales, sin embargo el crecimiento económico en cada uno de esos países responde a múltiples variables que, dependiendo del contexto pueden apresurar a los autores a conclusiones erradas.

Si bien, econométricamente, dada la magnitud del PIB del país norteamericano, no es posible encontrar una relación con un nivel de significancia importante o un R cuadrado satisfactorio, los datos presentados, el argumento lógico, estadístico y gráfico permiten emitir una hipótesis válida acerca de la relación estudiada en este trabajo de grado.

Es por ello que se aborda el tema desde un punto de vista, del contexto geopolítico, pasando por el argumento lógico deductivo, por fases. Partiendo del análisis de las 100 compañías del sector de armamentos, de las cuales el 48% están ubicadas en la economía de EEUU, concentrando el 60% del mercado, de ellas, las principales cinco (5) compañías del mundo en términos de ventas (también en EEUU) poseen el 35% de la cuota del mercado global de armas, de un mercado de más de USD 442.000 MM en ventas.

El ecosistema ideal para un oferente de cualquier bien o servicio, es el de unos consumidores con alto poder de demanda, al incrementar esta última, las ganancias serán mayores. A partir de esta premisa, basada en la teoría macroeconómica clásica de la relación entre la curva de demanda y de oferta de los mercados, se puede concluir, que el escenario ideal de las compañías dedicadas a manufacturar y vender armas, equipos y tecnología para la guerra es

uno donde sean necesitados estos bienes, es decir, en donde se den conflictos armados o existan expectativas sobre uno.

A partir de lo anterior, el análisis se pasó a centrarse en la muestra representativa de las 5 mayores empresas del sector, Lockheed Martin Corp, Boeing, Northrop Grumman Corp, Raytheon y General Dynamics Corp, evidenciando como, si bien en distintas escalas, los precios de las acciones de todas se comportan de manera muy similar, respondiendo a los impulsos dados por inicios de conflicto, intensificación de guerras preexistentes (interestatales) o expectativas del inicio de otra. A su vez, mediante un análisis gráfico y de correlación, se ha podido observar cómo estas poseen una correlación mayor al 0,90 respecto al índice bursátil Standard & Poor's 500, el índice más representativo de la economía en estudio, debido a que reúne a las quinientas (500) compañías más importantes de la Nación, de todos los rubros, es decir, que el 90% de las variaciones de las acciones analizadas, se trasladan al índice y a su vez, a la actividad económica en general.

Así lo demuestra el análisis de una variable macroeconómica como el gasto público (porción que forma parte de la ecuación que da como resultado la identidad del PIB). Debido a la matriz de incentivos descrita, el gasto público dedicado al sector de defensa y militar cierra el periodo analizado en 648.798 millones de dólares, el presupuesto más grande del mundo, con un crecimiento acumulado 2003-2018, del 33% a precios constantes y 107% a precios corrientes. El gasto público en este rubro representa el 3,2% del PIB para el año 2018, el máximo de la serie fue de 4,7% en el año 2010, pero al finalizar la guerra de Irak este fue a la baja.

Estados Unidos posee bases militares en 160 países, el presupuesto de defensa más grande del mundo, 4.800 centros militares a escala global, más de 2.150.000 militares en servicio activo y fue uno de los países en no ratificar el tratado internacional elaborados y aprobados por 154 países miembros de la asamblea general de la ONU, respecto al comercio de armas como el TCA (tratado internacional sobre el comercio de armas).

Las externalidades negativas o positivas de la guerra desde todos los puntos de vista han sido bastante discutidas, en términos de la destrucción que puede generar en los países involucrados con la gran dicotomía entre los beneficios o no de estos. Sin embargo, era imperativo analizar, ante el contexto moderno, cada vez más violento y de cada vez mayor cantidad de conflictos armados y víctimas mortales, la relación planteada en este trabajo de investigación, esta necesidad justifica la presente aportación.

A la luz de la evidencia estadística, la guerra es muy rentable y beneficiosa para la economía de EEUU y mientras esta lo siga siendo, los principales países oferentes del producto demandado en este mercado, tendrán los incentivos para impulsar más conflictos armados que sigan dando mayores retornos a partir de este ecosistema o economía de guerra. Debe existir un mayor énfasis en la perpetuidad y cumplimiento de tratados como el TCA y la inclusión de investigaciones por parte de los organismos multilaterales sobre contratos alcanzados por compañías privadas y utilidades obtenidas directamente derivadas de los conflictos armados, los posibles beneficios y motivos económicos detrás de cada conflicto armado.

“La paz perpetua no es un concepto vacío, sino una idea práctica que, mediante soluciones graduales, se va acercando poco a poco hacia su realización final”

Sobre la Paz Perpetua – Immanuel Kant (1795)

ANEXOS

Anexo 1. Top 100 compañías armamentistas del mundo. Fuente: SIPRI. Elaboración: Propia.

Ranking	Compañía	País	Ventas de Armas (MM USD)		Variación
			2018	2017	
1	Lockheed Martin Corp.	Estados Unidos	47.260	43.880	7,70%
2	Boeing	Estados Unidos	29.150	26.930	8,24%
3	Northrop Grumman Corp.	Estados Unidos	26.190	22.370	17,08%
4	Raytheon	Estados Unidos	23.440	22.040	6,35%
5	General Dynamics Corp.	Estados Unidos	22.000	19.500	12,82%
6	BAE Systems	Reino Unido	21.210	20.990	1,05%
7	Airbus Group	Transeuropea	11.650	9.980	16,73%
8	Leonardo	Italia	9.820	8.820	11,34%
9	Almaz-Antey	Rusia	9.640	8.570	12,49%
10	Thales	Francia	9.470	8.960	5,69%
11	United Technologies Corp.	Estados Unidos	9.310	7.780	19,67%
12	L3 Technologies	Estados Unidos	8.250	7.750	6,45%
13	Huntington Ingalls Industries	Estados Unidos	7.200	6.470	11,28%
14	Honeywell International	Estados Unidos	5.430	4.460	21,75%
15	United Aircraft Corp.	Rusia	5.420	6.450	-15,97%
16	Leidos	Estados Unidos	5.000	4.380	14,16%
17	Harris Corp.	Estados Unidos	4.970	4.450	11,69%
18	United Shipbuilding Corp.	Rusia	4.700	4.980	-5,62%
19	Booz Allen Hamilton	Estados Unidos	4.680	4.320	8,33%
20	Rolls-Royce	Reino Unido	4.680	4.420	5,88%
21	Naval Group	Francia	4.220	4.110	2,68%
22	Rheinmetall	Alemania	3.800	3.410	11,44%
23	MBDA	Transeuropea	3.780	3.380	11,83%
24	General Electric	Estados Unidos	3.650	3.830	-4,70%
25	Mitsubishi Heavy Industries	Japón	3.620	3.570	1,40%
26	Tactical Missiles Corp.	Rusia	3.600	3.600	0,00%
27	Textron	Estados Unidos	3.500	4.100	-14,63%
28	Elbit Systems	Israel	3.500	3.210	9,03%
29	CACI International	Estados Unidos	3.490	2.980	17,11%
30	Saab	Suecia	3.240	3.080	5,19%
31	Safran	Francia	3.240	2.900	11,72%
32	Babcock International Group	Reino Unido	3.180	3.230	-1,55%
33	United Engine Corp.	Rusia	2.950	3.060	-3,59%
34	Dassault Aviation Groupe	Francia	2.930	2.100	39,52%
35	Science Applications International Corp.	Estados Unidos	2.800	2.760	1,45%
36	AECOM	Estados Unidos	2.770	2.070	33,82%
37	General Atomics	Estados Unidos	2.750	2.220	23,87%
38	Hindustan Aeronautics	India	2.740	2.650	3,40%
39	Israel Aerospace Industries	Israel	2.650	2.460	7,72%
40	High Precision Systems	Rusia	2.630	2.830	-7,07%
41	Rockwell Collins	Estados Unidos	2.630	2.300	14,35%
42	KBR	Estados Unidos	2.600	1.750	48,57%
43	Perspecta	Estados Unidos	2.590	2.130	21,60%
44	Rafael	Israel	2.540	2.200	15,45%
45	Russian Electronics	Rusia	2.330	2.270	2,64%
46	Hanwha Aerospace	Corea del Sur	2.320	2.120	9,43%

47	CEA	Francia	2.300	2.160	6,48%
48	Kawasaki Heavy Industries	Japón	2.260	2.140	5,61%
49	Bechtel Corp.	Estados Unidos	2.000	3.150	-36,51%
50	Fincantieri	Italia	1.900	1.650	15,15%
51	Oshkosh Corp.	Estados Unidos	1.850	1.840	0,54%
52	Russian Helicopters	Rusia	1.810	2.720	-33,46%
53	KRET	Rusia	1.770	2.210	-19,91%
54	ASELSAN	Turquía	1.740	1.440	20,83%
55	Krauss-Maffei Wegmann	Alemania	1.680	1.650	1,82%
56	Indian Ordnance Factories	India	1.650	2.260	-26,99%
57	ThyssenKrupp	Alemania	1.650	1.910	-13,61%
58	Cobham	Reino Unido	1.590	1.580	0,63%
59	DynCorp International	Estados Unidos	1.560	1.420	9,86%
60	Korea Aerospace Industries	Corea del Sur	1.550	860	80,23%
61	ST Engineering	Singapur	1.540	1.670	-7,78%
62	Bharat Electronics	India	1.460	1.380	5,80%
63	ManTech International Corp.	Estados Unidos	1.430	1.360	5,15%
64	UralVagonZavod	Rusia	1.370	1.340	2,24%
65	Jacobs Engineering Group	Estados Unidos	1.370	900	52,22%
66	Fluor Corp.	Estados Unidos	1.350	930	45,16%
67	LIG Nex1	Corea del Sur	1.340	1.550	-13,55%
68	TransDigm Group	Estados Unidos	1.330	1.190	11,76%
69	Melrose Industries	Reino Unido	1.320	1.410	-6,38%
70	United Launch Alliance	Estados Unidos	1.320	1.950	-32,31%
71	UkrOboronProm	Ucrania	1.300	1.020	27,45%
72	Fujitsu	Japón	1.270	1.120	13,39%
73	Serco Group	Reino Unido	1.260	1.250	0,80%
74	PGZ	Polonia	1.250	1.180	5,93%
75	Teledyne Technologies	Estados Unidos	1.240	860	44,19%
76	Navantia	España	1.240	910	36,26%
77	Hensoldt	Alemania	1.240	1.150	7,83%
78	Vectrus	Estados Unidos	1.230	1.120	9,82%
79	Aerojet Rocketdyne	Estados Unidos	1.220	1.220	0,00%
80	Austal	Australia	1.140	1.020	11,76%
81	Sierra Nevada Corp.	Estados Unidos	1.100	1.020	7,84%
82	IHI Corp.	Japón	1.090	1.070	1,87%
83	Nexter	Francia	1.080	960	12,50%
84	Turkish Aerospace Industries	Turquía	1.070	1.240	-13,71%
85	BWX Technologies	Estados Unidos	1.070	1.300	-17,69%
86	Engility	Estados Unidos	1.070	1.300	-17,69%
87	CAE	Canadá	1.010	840	20,24%
88	MIT	Estados Unidos	980	870	12,64%
89	Meggitt	Reino Unido	970	880	10,23%
90	Curtiss-Wright Corp.	Estados Unidos	970	890	8,99%
91	The Aerospace Corp.	Estados Unidos	970	890	8,99%
92	Ball Corp.	Estados Unidos	930	670	38,81%
93	Moog	Estados Unidos	920	860	6,98%
94	QinetiQ	Reino Unido	910	820	10,98%
95	RUAG	Suiza	900	870	3,45%
96	ViaSat	Estados Unidos	860	700	22,86%
97	Mitsubishi Electric Corp.	Japón	860	830	3,61%
98	Arconic	Estados Unidos	840	520	61,54%
99	NEC Corp.	Japón	840	840	0,00%
100	Amphenol Corp.	Estados Unidos	820	700	17,14%

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ruiz Espinoza, Pablo (2012): Protestas contra la escuela de las Américas.

Encontrado en: <https://www.aporrea.org/tiburon/a153517.html>

Ochoa M, Juan F (2015): Estudio paralelo de las enseñanzas de la Escuela de Las Américas y las violaciones a los derechos humanos en las dictaduras latinoamericanas. Trabajo de grado para la obtención del Título de Licenciado en Estudios Internacionales. Universidad de Azuay. Cuenca, Ecuador. Encontrado en:

http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/5228/1/11608_esp.pdf

González, M. Los Efectos Económicos de la Guerra. Trabajo de grado para la Universidad de Sevilla. Departamento de Economía e Historia y Economía.

Atehortúa C., Adolfo L. (2011): La presencia de Estados Unidos en la formación de los militares colombianos a mediados del siglo XX. Revista Digital Dialnet.

Encontrado en: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:-3dKjOUgS5EJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3797031.pdf+&cd=8&hl=es&ct=clnk&gl=ve>

Olmo, Guillermo D. (2017): La inmensa red militar con la que Estados Unidos domina el mundo. Madrid. Artículo WEB en: <https://www.abc.es/internacional/abci-inmensa-militar-estados-unidos-domina-mundo->

[201704171957_noticia.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.abc.es%2Finternacional%2Fabci-inmensa-militar-estados-unidos-domina-mundo-201704171957_noticia.html%3Fref%3Dhttps%3A%2F%2Fwww.google.com%2F](https://www.abc.es/internacional/abci-inmensa-militar-estados-unidos-domina-mundo-201704171957_noticia.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.abc.es%2Finternacional%2Fabci-inmensa-militar-estados-unidos-domina-mundo-201704171957_noticia.html%3Fref%3Dhttps%3A%2F%2Fwww.google.com%2F)

Santa Cruz, Arturo (2017): la hegemonía estadounidense es lo que el presidente hace de ella: política exterior y multilateralismo durante las administraciones Obama. Santiago. Revista Online Scielo en: https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0719-37692017000200085

Pedro Baños (2017): Así se domina el mundo. Desvelando las claves del poder mundial, El arte de la guerra del panorama actual. Alianzas, manipulación, rivalidad, guerra psicológica...Mejor que juego de tronos: las claves de la geoestratégica mundial: <https://posmodernia.com/resena-de-asi-se-domina-el-mundo/>

Dierckxsens y Formento (2019): Perestroika, de la caída soviética a la caída de Washington 1989-2020. En Dossier geopolítico, análisis geopolítico desde Sudamérica: <https://dossiergeopolitico.com/2019/10/15/2020-una-perestroika-americana-1/>

Dávila A, Francisco (2011): Hegemonía o dominio norteamericanos en los inicios del siglo XXI. México. Revista Online Scielo en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-19182011000100003

Ianchovichina, E., & Ivanic, M. (2016). *Economic Effects of the Syrian War and the Spread of the Islamic State on the Levant*. *The World Economy*, 39(10), 1584-1627.

Guidolin, M., & La Ferrara, E. (2010). *The economic effects of violent conflict: Evidence from asset market reactions*. *Journal of Peace Research*, 47(6), 671-684

Artículos consultados:

Instituto Internacional de Estudios para la Paz de Estocolmo - <https://www.sipri.org/>

Banco Mundial - <https://www.bancomundial.org/>

Investing - <https://es.investing.com/>

<https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43438533>.

<https://dossiergeopolitico.com/2019/10/15/2020-una-perestroika-americana-1/>.

<http://indicebetafs.blogspot.com/>

<https://www.warsintheworld.com>

<https://www.iiss.org/looks-strategic>

<https://www.war-memorial.net/>

<https://www.unav.edu/web/global-affairs/detalle1/-/blogs/las-claves-del-poder-mundial>

https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento/mde5/odi0/~edisp/doc2019824783.pdf?utm_source=RSS&utm_medium=ICEX.es&utm_content=20-06-2019&utm_campaign=Ficha%20sector.%20El%20sector%20defensa%20en%20Estados%20Unidos%202019