

LA TRANSFORMACIÓN DEL COMPLEJO MILITAR-INDUSTRIAL

Evolución, influencia y violación de derechos humanos en la Homeland Security

Autoria:

Jordi Calvo Rufanges [Coord.], Xavier Bohigas,
Teresa de Fortuny, Ainhoa Ruiz Benedicto,
Felip Daza, Carlos Díaz y John Andrew Carter Jr.

Investigadores de apoyo: Nina Krotov

Autores: Centre Delàs d'Estudis per la Pau y NOVACT - International Institute for Nonviolent Action

Investigación: Jordi Calvo Rufanges [Coordinación], Xavier Bohigas, Teresa de Fortuny, Ainhoa Ruiz Benedicto, Felip Daza, Carlos Díaz y John Andrew Carter Jr.

Apoyo en la investigación: Nina Krotov

Fotografía: www.pexels.com

Portada, diseño y edición: La Guspira www.guspiragraphics.com

Marco:

“La transformación del complejo militar-industrial” es un trabajo conjunto del Centre Delàs d'Estudis per la Pau, continuando con su serie de investigaciones sobre industria armamentística, militar e Investigación y Desarrollo [I+D] de armas; y NOVACT, que tiene como una de sus principales líneas de investigación la privatización de la guerra y la seguridad por parte de los Estados, a través de las empresas militares y de seguridad privada [EMSP], y su impacto en los derechos humanos.

Esta publicación es, a su vez, parte del proyecto “Shock Monitor- Observando el Impacto de la privatización de la guerra en los derechos humanos”, impulsado por NOVACT, un observatorio que documenta, registra y categoriza los incidentes de derechos humanos cometidos por EMSPs, haciendo seguimiento de los mecanismos de rendición de cuentas aplicados en cada caso. El proyecto cuenta también con el trabajo investigador del Centre Delàs d'Estudis per la Pau y con el apoyo del Ayuntamiento de Barcelona.



**Ajuntament
de Barcelona**



International Institute
for Nonviolent Action



ISBN 13-978-84-09-04788-8

Depósito Legal: Este trabajo tiene licencia de Creative Commons – Atribución No-Comercial-NoDerivs 2.5 España. Este informe puede ser copiado, distribuido, publicado, traducido y modificado con fines no Comerciales y con su autoría reconocida utilizando el siguiente texto:

CALVO RUFANGES, J., BOHIGAS, X., DE FORTUNY, T., RUIZ, A., DAZA, F., DÍAZ, C., CARTER Jr., J.A., *La transformación del complejo militar-industrial [2017]*

LA TRANSFORMACIÓN DEL COMPLEJO MILITAR-INDUSTRIAL

ACRÓNIMOS**AECA:** Arms Export Control Act**AFEMS:** Association des Fabricants Européens de Munitions de Sport**AIA:** Aerospace Industries Association**APROSER:** Asociación Profesional de Compañías Privadas de Servicios de Seguridad**ASD:** AeroSpace and Defence Industries Association of Europe**ASSA-I:** Aviation Security Services Association International**ATCA:** Alien Tort Claims Act**BBE:** Business Bridge Europe**CEA:** Commissariat à l'Énergie Atomique et aux énergies alternatives**CIS:** Comunicaciones, Inteligencia y Seguridad**CoESS:** Confederación de servicios de seguridad europeos**DoD:** Department of Defense**C4ISR:** Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance & Reconnaissance**EEUU:** Estados Unidos**ENAAT:** European Network Against Arms Trade**EOS:** European Organization for Security**EREA:** Association of European Research Establishments in Aeronautics**ETC:** Equivalentes a Tiempo Completo**FIIA:** Finnish Institute of International Affairs**GoP:** Group of Personalities**GS:** Servicios de Gobierno**HTSI:** Honeywell Technology Solutions Inc.**ISI:** Instinctive Shooting International**ISR:** Inteligencia, Vigilancia y Reconocimiento**ISOA:** International Stability Operations Association**ITAR:** International Traffic in Arms Regulations**JSM:** Verband der Hersteller von Jagd-, Sportwaffen und Munition**KTS:** KBRwyle Technology Solutions, LLC**LOGCAP:** Logistics Civil Augmentation Program**NASA:** National Aeronautics and Space Administration**PESC:** Política Exterior y de Seguridad Común**PNAC:** Project for a New American Century**PNUD:** Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo**POGO:** Project on Government Oversight**ODHE:** Observatorio de Derechos Humanos y Empresas**OHCHR:** Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights**ONERA:** Office National D'Études et de Recherches Aérospatiales**OTAN:** Organización del Tratado del Atlántico Norte**REIA:** Association of European Research Establishments in Aeronautics**RVSS:** Remote Video Surveillance System**SIPRI:** Stockholm International Peace Research Institute**SOFA:** Status of Forces Agreement**TCA:** Tratado internacional sobre el Comercio de Armas**UE:** Unión Europea**UNHCR:** Office of the United Nations High Commissioner for Refugees

ÍNDICE

Resumen Ejecutivo	7
1. Introducción.....	12
2. El desarrollo de un influyente sector de industria militar de seguridad.13	
2.1 Un nuevo paradigma para la seguridad	13
2.2 Las amenazas en la Homeland security	14
2.3 La conformación del complejo industrial de Homeland security	17
2.3.1 La expansión de la industria de seguridad	18
2.3.2 El viraje del complejo militar-industrial hacia la seguridad	20
2.4 La influencia de la industria de Homeland security en las políticas de seguridad.....	22
3. Análisis del complejo militar industrial de seguridad.....	27
3.1 Metodología de investigación del sector militar de seguridad	27
3.1.1 Selección de las empresas	28
3.1.2 Clasificación y datos de las empresas.....	28
3.2 Empresas fabricantes de armamento [Grupo I]	30
3.3 Empresas de servicios [Grupo II]	37
3.3.1 Empresas del Grupo II suministradoras de servicios a las fuerzas armadas.....	39
3.3.2 Empresas del Grupo II suministradoras de personal de seguridad	41
4. Las vulneraciones de derechos humanos del sector militar de seguridad 42	
4.1 Impactos de las empresas militares de seguridad en los derechos humanos	42
4.1.1 Impactos en los derechos humanos por contextos operacionales.....	42
4.1.1.1 Seguridad interior y fronteriza	42
4.1.1.2 Contextos de ocupación, conflicto y postconflicto	44
4.1.1.3 Comercio de material militar y de seguridad.....	45
4.1.2 Tipos de vulneración de derechos humanos.....	46
4.1.2.1. Derecho a la vida, a la integridad física y moral, sin tortura, tratos inhumanos y/o degradantes..	46
4.1.2.2. Derechos laborales.....	49
4.2 Impunidad en un sector militar de seguridad no regulado	49
4.2.1 Rendición de cuentas y reparación a las víctimas.....	49
4.2.2 Perspectivas de futuro.....	51
5. Conclusiones.....	52
Bibliografía.....	55
Anexos	64

Índice de tablas y gráficos

Tabla 0. Empresas Grupos I y II: productos, servicios y tipos de vulneración de derechos

Tabla 1: Amenazas a la seguridad según la UE, OTAN, EEUU y España

Tabla 2: Empresas militares y de seguridad con lobby declarado en Bruselas

Tabla 3: Organizaciones de lobby de la industria militar y similares

Tabla 4: Agrupación de empresas militares y de seguridad del estudio

Tabla 5. Distribución de las empresas en los grupos definidos

Tabla 6. Principales indicadores de las empresas estudiadas del sector militar de seguridad

Tabla 7: Segmentos de negocio de General Dynamics

Gráfico 1: Ingresos de KBR 2003-2007 vs 2012-2016

Gráfico 2: Ingresos de Dyncorp 2003-2009 vs 2012-2016

Gráfico 3: Empleados KBR 2007 vs 2016

Gráfico 4: Empleados Dyncorp 2009 vs 2016

Gráfico 5: Ingresos de G4S 2005-2008 vs 2014-2016

Anexos

Airbus

BAE Systems plc

Boeing

Constellis

DynCorp

CACI

Harris Corp.

Indra Sistemas, S.A.

L-3 Technologies

Raytheon

Fluor Corporation

G4S

General Dynamics

Huntington Ingalls Industries

KBR

Leonardo S.p.a. (antes Finmeccanica)

Lockheed Martin

Northrop Grumman

SAFRAN

SERCO GROUPO plc

Thales

United Technologies Corp.

RESUMEN EJECUTIVO

El 11 de setiembre fue el detonante de profundos cambios en las doctrinas de seguridad de todo el mundo. Con el impulso de la Administración de George W. Bush, la Guerra Contra el Terror creó un nuevo marco de identificación de amenazas a la seguridad, de enemigos y aliados en la lucha contra el terrorismo internacional. En este contexto, el Pentágono se convirtió en el centro de difusión de una nueva doctrina de seguridad y defensa que conocida bajo su denominación inglesa como Homeland security, o Seguridad Nacional, considera que la seguridad interna no puede desligarse de la seguridad internacional. Ello comporta el abandono de los conceptos de defensa militares tradicionales y la asunción de un análisis de la seguridad integrado en el que los medios para combatir las amenazas que identifica son tanto militares como policiales y el teatro de operaciones para la Homeland security no es solo el territorio nacional, sino que tiene un alcance mundial.

Más de una década después de la aparición de la doctrina de Homeland security, las principales instituciones de seguridad y defensa multilaterales y estatales la han incorporado ampliamente en sus análisis y prospecciones de seguridad. De hecho, las amenazas a la seguridad que hoy en día son identificadas por los principales organismos de defensa y seguridad de nuestro entorno son mayoritariamente de carácter interior y no militar.

Las amenazas a la seguridad en el contexto occidental ya no identifican la existencia de amenazas externas de las que haya que defenderse, sino que el foco sobre el que las fuerzas militares y de seguridad deben centrarse es una amalgama de situaciones de riesgo, fruto de la actividad económica transnacional, con especial atención al abastecimiento energético, y de tendencias ambientales, sociales y humanitarias, como el cambio climático y los movimientos de población.

De este modo, las principales amenazas a la seguridad identificadas son - además del terrorismo que inspiró inicialmente la Homeland security, la ciberseguridad, el crimen organizado, la seguridad energética, las crisis económicas, el cambio climático y las migraciones. Todas ellas son amenazas que no requieren de respuestas militares tradicionales, es decir, no son amenazas de las que haya que defenderse con armamentos y tecnologías militares tradicionales.

En este contexto, las empresas militares de seguridad privada son protagonistas de un extraordinario desarrollo gracias a multimillonarios contratos obtenidos a partir de las intervenciones militares de EEUU y sus aliados en Irak y Afganistán. Mientras tanto, las principales empresas fabricantes y comercializadoras de los productos que abastecen a las fuerzas armadas y cuerpos de seguridad de los estados, y que conforman el que ha sido denominado como el complejo militar-industrial, crearon o ampliaron líneas de negocio de seguridad y de inteligencia en su vertiente tecnológica.

Las nuevas áreas de negocio de la industria militar son servicios y productos de tecnología avanzada en la que se ofrecen radares, sensores, cámaras (visión nocturna, infrarrojos, ópticas), satélites, drones para funciones de vigilancia y reconocimiento, dispositivos de identificación biométrica, de rastreo y monitoreo, inteligencia, gestión (recogida, almacenamiento y análisis) de Big data, ciberseguridad, mando, control, comunicaciones, computadoras, inteligencia, vigilancia y reconocimiento ["C4ISR"]. Se conforma así un sector económico que muestra ciertas diferencias con el existente en años anteriores, que podríamos denominar como sector militar de seguridad.

Estas empresas muestran tal capacidad de adaptación, que llevan a plantear la posibilidad de una participación activa en la conformación de esta nueva doctrina de seguridad. El análisis de su presencia en actividades de lobby político muestra millonarias inversiones en oficinas propias y en entidades gremiales de cabildeo en Bruselas que, en el caso de las políticas de defensa y seguridad europeas, parecen estar consiguiendo resultados más que positivos. Un ejemplo de ello es la más que probable incorporación, por parte de la UE, de un presupuesto de 40 mil millones de euros en los próximos años para potenciar el desarrollo de productos y tecnologías relacionadas con la Homeland security. En relación a ello, se ha identificado un gran dinamismo de las industrias militares aeronáuticas y de las de seguridad interna y fronteriza, tanto en sus volúmenes de contratación como en las actividades de lobby que éstas realizan.

El sector militar de seguridad aporta toda la tecnología de seguridad a las políticas estatales relacionadas con los movimientos de población y la gestión de fronteras, en las que las empresas exclusivas de seguridad privada aportan personal para la vigilancia fronteriza y para los centros de detención e internamiento de personas migrantes y refugiadas. La ciberseguridad, relacionada con la gestión de los sistemas Big Data, es uno de los campos de mayor crecimiento en el sector militar de seguridad, que presenta perspectivas optimistas de expansión futura.

Este nuevo sector militar de seguridad no parece interesado en asumir las funciones de seguridad privada [protección, escoltas, guardas de seguridad...]. Tras la reducción de las operaciones militares occidentales en Irak y Afganistán, este sector ha sufrido una transformación en el que las grandes empresas han visto reducida de manera considerable su facturación y el número de personal, al tiempo que han surgido numerosas empresas de seguridad privada locales de menor tamaño en estos escenarios de conflicto.

Las 22 empresas analizadas en este informe han sido clasificadas en dos grupos: en el primero [Grupo I] se incluyen las fabricantes de armamento, mientras que el segundo [Grupo II] incluye las que ofrecen servicios logísticos y profesionales. El total de vulneraciones de derechos humanos del conjunto de empresas estudiadas es de 81, de las que 19 han sido cometidas por empresas del Grupo I [BAE Systems, Boeing, L3 Communications, Indra, Lockheed Martin] y 62 por empresas del Grupo II [CACI, Dyncorp, KBR, Constellis, G4S, Serco].

Las vulneraciones de derechos humanos de estas empresas se han dado principalmente en situaciones de conflicto armado y en ocupaciones ilegales (41 casos), en los ámbitos de seguridad interior y fronteriza (24) y en las fases de producción, mantenimiento y comercio de materiales de defensa, militar y de seguridad (16). Estos se enmarcan de forma mayoritaria en la vulneración del derecho a la vida, a la integridad física y moral, a no sufrir tortura, tratos inhumanos y/o degradantes. La falta de regulación del sector se percibe como una de las cuestiones que pueden explicar las vulneraciones de derechos humanos de las empresas militares de seguridad de este estudio, ya que, del total de casos de vulneraciones de derechos humanos estudiados, el 46% han sido presentados ante la justicia y tan solo el 15% ha finalizado con una sentencia condenatoria.

En definitiva, se está produciendo una transformación de buena parte del complejo militar-industrial hacia productos y servicios que dan respuesta a las necesidades que identifica la doctrina de Homeland security. Las amenazas a las que deben responder las fuerzas armadas y los cuerpos de seguridad tienen cada vez un carácter menos militar y, por el contrario, más "securitario". Es aquí donde parece haberse encontrado un nuevo mercado al que da respuesta un nuevo sector donde algunas de las empresas militares de siempre comparten espacio con

nuevas empresas del sector de las tecnologías de seguridad. Este nuevo sector militar de seguridad parece haber sido artífice de la expansión de la propia doctrina, que justifica millonarios presupuestos militares y de seguridad para el desarrollo de productos y tecnologías destinadas a la militarización de las fronteras y la gestión securitaria de, por un lado, los movimientos de población refugiada y migrante y, por otro, del desarrollo de una ciberseguridad que incorpora el control de los Big data de su propia ciudadanía por parte de empresas privadas.

		PRODUCTOS																						
Todos		sensores	cámaras (visión nocturna, de infrarrojos, ópticas)	dispositivos de identificación	aviones comerciales	aviones militares y / o de vigilancia	helicópteros civiles	helicópteros militares	misiles	lanzaderas de misiles y / o naves espaciales	aviónica	satélites, componentes y utilización	drones (aéreos y / o submarinos)	naves espaciales	radares	vehículos terrestres y / o de combate	submarinos	barcos de guerra	barcos comerciales	artillería	telecomunicaciones	componentes para submarinos y / o barcos		
GRUPO I	Airbus	x	x		x	x	x	x	x	x		x			x							x		
	BAE Systems	x	x	x		x			x		x		x			x	x	x			x	x		
	Boeing			x	x	x			x			x	x									x		
	General Dynamics	x				x							x			x	x	x	x	x	x	x		
	Harris Corporation	x	x									x	x			x						x	x	
	Huntington Ingalls																	x	x					
	Indra	x		x		x							x	x		x							x	
	L3 Communications	x	x	x									x										x	
	Lockheed Martin	x				x	x	x	x	x	x	x	x	x		x			x					x
	Northrop Grumman	x		x		x						x			x	x								
	Raytheon	x								x			x			x						x	x	
	Safran		x	x							x	x	x	x	x									x
	Thales	x		x									x	x		x	x							
	United Technologies Corp	x				x							x	x	x		x							
GRUPO II	CACI																							
	Constellis																							
	DynCorp																							
	Fluor																							
	G4S																							
	KBR																							
	Leonardo-Finmeccanica					x		x	x				x										x	
	Serco												x											
22	11	5	7	2	9	2	3	6	3	9	10	7	2	7	4	3	4	1	3	10	2			

KW Kuwait
IQ Irak
US Estados Unidos
SA Arabia Saudí
UK Reino Unido
PG Papúa Nueva Guinea
AU Australia

EC Ecuador
AF Afganistán
PS Palestina
YE Yemen
ES España
AE Emiratos Árabes Unidos
IT Italia

CO Colombia
L Derechos laborales
D Derecho a la vida, a la integridad física y moral, sin tortura, tratos inhumanos y / o degradantes
T Comercio y transferencias ilícitas materiales militar y seguridad

NOTAS:
C4ISR: Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance
Mantenimiento: mantenimiento y / o reparación
Formación: incluye entrenamiento
Artillería: conjunto de cañones, de obuses, y otras máquinas de guerra con sus municiones, vehículos, utensilios, etc.
Ciberseguridad: incluye encriptación de transmisión de datos y comunicaciones seguras

SERVICIOS											TIPO DE VULNERACIÓN DE LOS DERECHOS Y CONTEXTO OPERACIONAL						
gestión de datos	servicios humanos de protección y seguridad	servicios tecnológicos de protección y seguridad	ciberseguridad	formación y / o simulación	mantenimiento	C4ISR	logística y apoyo a operaciones	servicios profesionales: ingenieros, arcas, abogados, etc	construcción	funciones militares	Fronteras y centros de detención de migrantes	Prisiones y centro de detención de menores	Ciberseguridad	Otros espacios de Homeland Security	Empleos / conflictos internacionales	Producción / mantenimiento / comercio	Total
x		x	x	x	x	x	x										
x		x	x	x	x	x	x						1US -> SA (T)			1 US (L)	2
x			x	x		x	x	x								1 US (L) 1 SA (L)	2
x			x	x		x	x	x									
		x				x											
			x	x	x	x	x	x									
		x	x	x		x									1 ES -> YE (T)		1
		x	x	x	x	x									2 IQ (D)	2 US (D)	4
x			x	x		x		x							1US -> UE (T)	8 US (L) 1 US (D)	10
x			x	x		x	x	x									
x			x	x	x	x	x										
x																	
x		x	x	x		x	x										
						x											
		x	x			x	x	x							1 IQ (D)		1
	x	x		x	x		x			x					1 IQ (L), 21 IQ (D) 2 AF (D)		24
	x			x	x		x	x	x	x				1 EC (D)	1 KW (L), 3 IQ (D) 1 CO (D), 1 AF (D)	1 IQ (L) 1 IT (D)	9
		x		x		x	x	x	x								
	x	x									5 UK (D) 1 PG/ AU (D)	10 UK (D) 1 AU (D) 1 SA (D)		1 US (D) 1 UK (D)	3 PS (D)		23
			x	x	x		x	x	x						1 IQ (L) 2 IQ (D)		3
		x	x			x											
	x	x		x	x	x	x	x			2 UK (D)						2
9	4	12	14	16	9	17	14	10	3	2	8	12	1	3	41	16	81

NOTAS:

Dispositivos de identificación: incluye dispositivos de identificación, dispositivos de identificación biométrica, dispositivos de rastreo y monitoreo
 Satélites, componentes y utilización: incluye la fabricación de satélites, sus componentes y la utilización de los satélites para observación
 Tecnología comunicaciones: objetos que sirven para comunicar (p.e. radios)
 Gestión de datos: recogida, almacenamiento y análisis de datos

1. INTRODUCCIÓN

La doctrina de Homeland security impulsada desde el 11S en Estados Unidos ha llegado con fuerza a la Unión Europea y al resto del mundo. En este marco, se está conformando una industria militar y de seguridad en la que parecen estar confluyendo el sector económico tradicional militar de defensa y el de seguridad. Es decir, se está creando un complejo militar-industrial enmarcado en la Homeland security, cuyo desarrollo viene dado por la existencia de empresas del ámbito militar y de seguridad que han conseguido, en un momento dado, grandes facturaciones y volúmenes de contratación como consecuencia de las operaciones militares llevadas a cabo tras la ocupación de Afganistán e Irak por parte del ejército norteamericano y sus aliados, pero también debido a unas perspectivas optimistas de crecimiento presupuestario de las políticas de Homeland security.

Es por ello que en este informe nos preguntamos sobre el alcance de este fenómeno y lo hacemos en tres vertientes diferenciadas: la primera se centra en la posible conformación de un nuevo sector militar-industrial cuyo centro de atención vira de la defensa tradicional a la Homeland security, del cual nos preguntaremos sobre el rol de las empresas que lo conforman y su influencia en la definición de las políticas de seguridad y defensa que dotan de medios presupuestarios a la Homeland security a través de actividades de lobby. En segundo lugar, analizaremos en profundidad las principales empresas del sector militar y de seguridad, con el objetivo de identificar si se está dando un trasvase de funciones de las empresas de seguridad privada hacia la industria militar tradicional, o viceversa, y si por otra parte, existen características comunes entre estas empresas que nos permitan identificar un nuevo sector económico militar de seguridad que pueda convertirse en un influyente complejo industrial-militar de seguridad, determinante en la definición de políticas de paz y seguridad y en su implementación. Por último, en tercer lugar, analizaremos las actuaciones de las principales empresas del sector militar de seguridad, desde un punto de vista de derechos humanos, con el objetivo de conocer el grado de control existente sobre las actuaciones de estas empresas y su impacto en la población civil. En relación a ello, mostraremos ejemplos de casos de vulneración de derechos humanos de estas empresas, así como la falta de regulación efectiva en este sector.

En definitiva, nos preguntamos si las grandes empresas armamentistas y de todo tipo de productos militares, junto con las grandes empresas de seguridad privada, pueden conformar un sector privado de gestión de la seguridad pública y privada en un contexto en donde la doctrina de Homeland security sea la única existente, y si esta forma de gestionar la seguridad interior y exterior controlada por conglomerados de empresas privadas de carácter militar y “securitario” es la mejor manera de proveer seguridad a toda la población.

El análisis de sector y de las doctrinas de seguridad se ha efectuado a través del análisis de fuentes oficiales de información en defensa y seguridad de los Estados Unidos, la OTAN, la Unión Europea (UE) y España, a las que hay que sumar un trabajo de investigación del registro de transparencia de la UE y de algunos de los principales autores en Homeland security y en el lobby de seguridad y defensa. Las fuentes de información para el análisis de las 22 empresas seleccionadas han sido, fundamentalmente, los últimos informes anuales - ejercicio 2016 - de las empresas estudiadas. La información recogida se ha completado con datos del Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), y a través de informes de investigación y estudios sectoriales. Por lo que respecta a los datos sobre violaciones de derechos humanos y al análisis de la regulación de este sector, la información proviene del Observatorio sobre el impacto de la guerra privada en los derechos humanos “Shock Monitor”¹.

1 Shock Monitor registra, sistematiza y visualiza más de 195 violaciones de derechos humanos producidas desde el año 2000 y 795 empresas militares y de seguridad privada a escala global.

En esta investigación, el término clásico utilizado para referirse al sector militar industrial, “complejo militar-industrial”, se sustituye por una denominación que se ajusta más a los objetivos y resultados de este estudio: “sector militar de seguridad”. De este modo, incluimos en una misma definición a la mayoría de empresas de armamento, de productos y servicios militares y de seguridad privada.

2. EL DESARROLLO DE UN INFLUYENTE SECTOR DE INDUSTRIA MILITAR DE SEGURIDAD

2.1 UN NUEVO PARADIGMA PARA LA SEGURIDAD

Los ataques del 11 de septiembre de 2001 en Estados Unidos cambiaron el concepto de seguridad. Poco tiempo después surgieron nuevas políticas que se han desarrollado, en mayor o menor medida, en todo el mundo, relacionadas con el concepto estadounidense que dio paso a una nueva doctrina de seguridad y a la creación de un nuevo departamento de Homeland security. Del mismo modo, se llevó a cabo la creación de un marco jurídico para hacer efectivos legalmente algunos aspectos de esta nueva doctrina, como es la “Patriot Act”, también en Estados Unidos. Esta nueva doctrina de seguridad, junto a las tendencias neoliberales de muchos de los gobiernos del mundo, ha dado paso al crecimiento de una industria basada en la seguridad que cada vez ocupa más espacio en sectores que siempre han sido de competencia estatal. La combinación de esta nueva doctrina junto con la tendencia privatizadora de los agentes encargados de la seguridad pública, hará que comencemos a hablar de un proceso denominado securitización², que se realiza de forma globalizada y con un carácter militarista basado en la vigilancia, el control y la monitorización de gran parte de los aspectos de la vida cotidiana de las personas y en el que todo es susceptible de volverse una cuestión de seguridad.

El desarrollo de las políticas estratégicas de seguridad de Estados Unidos se apodera de la ideología del think tank neo-conservador “Project for a New American Century” (PNAC), que cuenta con miembros del gabinete del entonces presidente George W. Bush, como es el caso de Dick Cheney. De perfil militarista, intervencionista y extremadamente patriótica, muchas de sus ideas serán la base de las políticas de seguridad promovidas por el gobierno de George W. Bush que se desarrollarán en el nuevo departamento de Homeland Security de su administración. Desde este momento, Estados Unidos ejercerá más presión sobre los Estados miembros de la Unión Europea para que le den apoyo, no solo en la Guerra Contra el Terror contra al Qaeda y el terrorismo transnacional, sino también en la adopción de sus políticas en materia de seguridad. Esta Europa que no se protege, es percibida por Estados Unidos como una amenaza para sí mismo.

A pesar de que poco después de los ataques del 11S, la UE no percibe las amenazas de la misma manera que Estados Unidos [STEVENSON, 2003], en menos de un año se avanzó hacia una doctrina de Homeland security europea, basada en el modelo estadounidense. En el texto “A secure Europe in a Better World” [UNIÓN EUROPEA, 2003], impulsado por el entonces representante de la Política Exterior y de Seguridad Común [PESC] de la UE, Javier Solana, se establece una conexión de todas las amenazas del Estado con la seguridad global y local, considerada esta última, en parte producida por los procesos de globalización. En el texto, se relaciona la progresiva apertura de fronteras como parte de esta conexión entre la seguridad interna y externa del Estado, y se consideran tan importantes las amenazas lejanas, como aquellas más cercanas. Se sientan, así, las bases

² Securitización es entendido, no como el concepto anglosajón relacionado con las finanzas, sino como el proceso de tratar todo tipo de situación bajo la óptica de la seguridad, dando respuestas basadas en los cuerpos de seguridad o militares a conflictos o crisis sociales o humanitarias.



para un nuevo paradigma de seguridad, también en la UE, que producirá la progresiva securitización de muchos aspectos de la sociedad. La seguridad internacional moldeará ahora las cuestiones de seguridad interna de los estados. Desde entonces, cada país europeo ha ido implementando medidas de seguridad de diferente tipo acorde a sus prioridades. Como veremos más adelante, la UE percibe como algunas de sus principales amenazas el terrorismo y la inmigración y, como consecuencia, adopta una serie de estrategias y objetivos de seguridad que, entre otras cosas, consideran que la Homeland security europea no está suficientemente desarrollada [KAURNET, PAWLAK, LÉONARD, 2012].

2.2 LAS AMENAZAS EN LA HOMELAND SECURITY

Las principales amenazas a las que históricamente se enfrentaban los países occidentales eran posibles agresiones externas por cuestiones territoriales [ZACHER, 2001]. Después de importantes procesos históricos como la Segunda Guerra Mundial, la caída del bloque soviético, la progresiva creación de organismos multilaterales y el proceso acelerado de globalización, las potenciales amenazas para el Estado entraron en proceso de transformación y revisión, y se acabaron de definir y perfilar con los ataques del 11S. Desde entonces, las amenazas son una cuestión de seguridad multilateral e internacional que afecta a la vida interna y privada de la sociedad. De este modo, la seguridad también se globaliza y se vuelve transnacional. Se despliegan, además, toda una serie de medidas de vigilancia en la vida cotidiana justificadas por la seguridad global: seguridad de infraestructuras, energética, económica, social, cultural y sistémica.

En la siguiente tabla podemos observar las amenazas a la seguridad en nuestro entorno más cercano, según las doctrinas sobre seguridad y defensa de la UE, la OTAN, EEUU y España. Entre ellas, cuesta identificar

las que se han considerado tradicionalmente como militares o de defensa, a pesar de que algunas se pudieran relacionar con departamentos de asuntos exteriores, de defensa y militares, como es el caso de los aspectos de inestabilidad regional, los conflictos armados y la fragilidad asociada a algunos estados, e incluso la seguridad marítima. Las principales amenazas comunes en todas las doctrinas son: terrorismo, ciberseguridad, seguridad energética, crimen organizado, crisis económicas, cambio climático y movimientos migratorios. Ninguna responde a lógicas militares ni precisa de respuestas de este tipo, sino que se enmarcan en la Homeland security.

Tabla 1: Amenazas a la seguridad según la UE, OTAN, EEUU y España

Unión Europea	Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN)	Estados Unidos (EUA)	España
Terrorismo y extremismo violento	Terrorismo y extremismo violento	Terrorismo transnacional, Extremismo, Radicalización	Terrorismo y radicalización violenta
Proliferación y control de armamento	Proliferación de armas nucleares y otras armas de destrucción masiva / control de armamentos / Desarme	Proliferación y/o uso de armas de destrucción masiva	Proliferación de armas de destrucción masiva [nuclear, biológico, químico o radiológico]
Ciberseguridad / Delincuencia informática / Comunicaciones estratégicas + "Riesgos tecnológicos"	Ciberataques dirigidos contra los sistemas modernos de comunicación + "Riesgos tecnológicos"	Ciberseguridad + "Riesgos tecnológicos"	Ciberseguridad [seguridad y resiliencia de las tecnologías de la información y la comunicación]
Seguridad energética y nuclear	Vulnerabilidad energética / Competencia por el petróleo y otros recursos estratégicos	Riesgo de fuertes perturbaciones de los mercados energéticos	Vulnerabilidad energética
Conflictos / Violencia / Fragilidad estatal y social	La persistencia de "corrosivas" rivalidades regionales, nacionales, étnicas y religiosas [conflictos y violencia] / Corrupción y mal gobierno	Estados débiles o fallidos	Conflictos armados / la disfuncionalidad y vulnerabilidad de los Estados fallidos
La delincuencia transnacional y organizada	La delincuencia organizada	La delincuencia organizada	La lucha contra el crimen organizado
La "volatilidad" económica	Crisis económica y financiera	La crisis económica mundial o la desaceleración económica	Inestabilidad económica y financiera
Seguridad marítima	Seguridad marítima [y piratería]	Seguridad espacial, aérea y marítima	Vulnerabilidad del espacio marítimo
El cambio climático	Las consecuencias de la degradación ambiental, incluyendo el cambio climático	El cambio climático	El cambio climático [identificado como un desafío]
Flujos migratorios irregulares y gestión de las fronteras exteriores	La inmigración ilegal		Flujos migratorios irregulares
OTRAS AMENAZAS			
-Pandémicas y epidémicas -La pobreza y la desigualdad -Las violaciones de los derechos humanos -Las amenazas híbridas -Cambio en el equilibrio económico de poderes -Globalización e interdependencia	-Los cambios demográficos que pueden agravar problemas globales como: La pobreza, el hambre, la inmigración ilegal, enfermedades pandémicas -Amenazas híbridas - Globalización e independencia	-Brotos mundiales y graves de enfermedades infecciosas -Ataque catastrófico en suelo americano o en infraestructuras fundamentales; amenazas o ataques contra ciudadanos de Estados Unidos en el extranjero y contra sus aliados -Extrema pobreza -Genocidio y las Atrocidades Masivas - Globalización e Independencia - Cambio en el poder económico	-Vulnerabilidad de las infraestructuras críticas y los servicios esenciales -Protección ante emergencias y catástrofes -Espionaje / Contrainteligencia -Seguridad en los sectores aeronáutico y ferroviario -Globalización

OTRAS AMENAZAS			
Rusia Los Balcanes occidentales y Turquía Norte de África y Oriente Medio África Asia El Ártico	Rusia Norte de África y Oriente Medio La República Popular Democrática de Corea Irán	Rusia China La República Popular Democrática de Corea Norte de África y Oriente Medio El Ártico	Rusia y Estados Unidos África El Magreb y el Sahel La República Democrática Popular de Corea, y en menor medida: Irán DAESH La colonia británica de Gibraltar
<p>Otras cuestiones a considerar:</p> <ul style="list-style-type: none"> -El impacto del "Brexit" -La política de cooperación al desarrollo al servicio de la seguridad europea -Voluntad de desarrollar y reforzar la industria europea de defensa 			

Fuente: Elaboración propia a partir de la Estrategia global para la política exterior y de seguridad de la Unión Europea « Una visión común, una actuación conjunta: una Europa más fuerte » (2016) y del "Discurso sobre el Estado de la Unión: Hacia una Europa mejor: una Europa que proteja, empodere y vele por la seguridad" (2016); la Estrategia de seguridad de la NATO: Nato 2020: Assured Security; Dynamic Engagement (2010) y el Warsaw Summit Communiqué (2016); la Estrategia Nacional de Seguridad de los Estados Unidos (2015); la Estrategia Española de Seguridad Nacional: Un Proyecto Compartido (2013) y el Informe Anual de Seguridad Nacional (2017).

Cabe resaltar que, según el Departamento de Homeland Security norteamericano, bajo el paraguas de esta doctrina de seguridad se contemplan todas las posibles amenazas para la nación, desde desastres naturales hasta ataques terroristas, ataques a infraestructuras y/o al sistema económico, narcotráfico, criminalidad, derechos civiles y migraciones, tal y como hemos señalado en la tabla anterior³. Desde este punto de vista, el concepto de seguridad supone desplegar todas las medidas posibles por parte del Estado para la protección frente a ataques que puedan dañar a la nación y a lo que esta representa, así como todos los elementos que la sustentan, incluida una forma de vida concreta. Así lo determina la "Patriot Act" a la que anteriormente se ha hecho mención:

"The Department of Justice's first priority is to prevent future terrorist attacks. Since its passage following the September 11, 2001 attacks, the Patriot Act has played a key part - and often the leading role - in a number of successful operations to protect innocent Americans from the deadly plans of terrorists dedicated to destroying America and our way of life." (United States' Department of Justice, 2001).

La prevención del terrorismo a la que se refiere la "Patriot Act" es, por tanto, justificación suficiente para poner ejércitos en las calles, extremar medidas de seguridad, vigilancia y control, redefinir las funciones de los cuerpos de seguridad y dotarlos de un tipo de armamento concreto, militarizándolos. Al mismo tiempo, también permitió redefinir leyes, de tal modo que la "Patriot Act" pasó a ser la "USA Freedom Act" en 2015 (United States Congress, 2015), así como desarrollar políticas migratorias, o justificar la recopilación masiva de datos personales. Este supone uno de los aspectos más polémicos de esta doctrina, junto con el control y la militarización de las fronteras destinados a controlar los flujos migratorios.

En lo que hace referencia al acceso a datos personales de los ciudadanos, la detección de potenciales terroristas a través de las redes, legitima la recogida masiva de datos y su monitorización, así como el cruce de estos datos mediante algoritmos, para evaluar los riesgos y posibles amenazas para la seguridad. Esto hará que se refuercen organismos de seguridad de la información. Sirvan de ejemplo la National Security Agency de EEUU y la aprobación de leyes como la Ley de Conservación de Datos relativos a las Comunicaciones

³ Para obtener información sobre las amenazas identificadas en esta estrategia de seguridad, puede consultarse la página del Departamento de Seguridad Interior de los Estados Unidos en: <https://www.dhs.gov/topics> [Consultado el: 15 de septiembre de 2017]

Electrónicas aprobada en España en 2007, que permite el almacenamiento de datos por parte de las compañías telefónicas por si pudieran ser requeridas bajo autorización judicial (Boletín Oficial del Estado Español, 2007).

Ante este marco de políticas securitarias post 11S se abren, por tanto, dos escenarios importantes: por un lado, un cambio en la agenda internacional; por otro, una aceleración hacia la sociedad de la securitización, donde temas de carácter social, medioambiental o migratorio se vuelven cuestiones de seguridad nacional (LEVI, WALL, 2004), en lugar de ser tratados en el marco de políticas de carácter social o humanitario.

Las políticas que acompañan a la doctrina de Homeland security se han implementado en diversos países



MANUEL BALCE/AP

con escasa resistencia social, debido al impacto producido por el terrorismo internacional, mostrado como capaz de actuar en cualquier momento y lugar, y sirviendo como justificación de todo este proceso acelerado de securitización. En esta situación de aparente guerra constante contra las múltiples amenazas a la seguridad del Estado y del modo de vida occidental, donde el miedo y el sentimiento de amenaza son una constante, resultará difícil, tal y como advierten Michael Levi y David Wall, decidir que la guerra se ha acabado y bajo qué criterios, y dificultará también que los niveles de vigilancia puedan volver al estado inicial (LEVI, WALL, 2004). Así, podemos predecir que estamos ante cambios permanentes o de larga duración, todo indica que la doctrina de Homeland security ha venido para quedarse.

Otra de las características de esta doctrina de seguridad, es no dejar la cuestión de la seguridad nacional sólo en manos del Estado (HUQ, 2013). Así, se generan nuevas corresponsabilidades entre ciudadanía, universidades, empresas, sectores económicos y medios de comunicación, es decir, se socializa, sin cuestionarla, la Homeland security convierte a la sociedad en actores partícipes, no críticos. Se incluyen, además a actores privados de seguridad, reforzando así la colaboración entre el ámbito público y privado. El Estado deja de ser, no sólo el único responsable de la seguridad pública, sino también el único actor legítimo del uso de la fuerza, utilizándose ejércitos privados en conflictos armados y empresas de seguridad en espacios públicos, infraestructuras o recintos urbanos de propiedad privada.

2.3 LA CONFORMACIÓN DEL COMPLEJO INDUSTRIAL DE HOMELAND SECURITY

2.3.1 La expansión de la industria de seguridad

Las empresas de seguridad privadas han vivido un crecimiento sin precedentes desde el inicio del siglo XXI. No sólo han crecido en cuanto a número, volumen de beneficios y trabajadores, sino que también lo han hecho en cuanto a su papel en materia de seguridad, tradicionalmente en manos públicas.

Podemos identificar al menos cuatro factores que pueden explicar la expansión de las empresas de seguridad privada.

- Primero, el crecimiento de la desigualdad en muchos países ha sido un factor importante, estas empresas son contratadas para proteger centros comerciales, zonas residenciales, clubs y otros espacios de propiedad privada, especialmente en contextos de grandes desigualdades sociales.
- En segundo lugar, ha contribuido a su expansión la subcontratación de estas empresas en conflictos armados por parte de diversos gobiernos. En este sentido, es representativa la invasión de Irak en 2003, en la que el gobierno de EEUU delegó infinidad de tareas de seguridad a empresas privadas, lo que popularizó su contratación en zonas de guerra. Esto hizo conocidas también sus polémicas acciones, así como los límites legales y de regulación de estas empresas y la falta de control público sobre ellas.
- El tercer punto se refiere al espacio que ocupan estas empresas, el cual no puede entenderse sin señalar la propia dinámica neoliberal de los estados que privatizan parte de sus competencias de seguridad. Además, el paradigma de Homeland security es tan global que se afirma que el Estado no puede abarcar la seguridad en todos sus ámbitos y, por lo tanto, subraya la necesidad de subcontratar o delegar en empresas privadas algunas de sus funciones.
- El cuarto factor que ha influido en el crecimiento de las empresas de seguridad privada es, como ya hemos explicado, la globalización de la doctrina de Homeland security, que ha abierto, ampliado y transnacionalizado el concepto de seguridad. En efecto, no son pocas las empresas que se suman a este nuevo mercado en crecimiento en todo el mundo, que aparecen como encargadas de desarrollar los programas de seguridad de los gobiernos, y que se organizan mediante lobbys, marcando la agenda en materia de seguridad y reforzando el paradigma de la Homeland security, un modelo que supone un crecimiento de la seguridad privada. Sus tipos de actividad abarcan: guardaespaldas, protección de traslado de dinero, vigilancia y monitorización de espacios privados (casas, comercios, infraestructuras privadas...) y públicos (prisiones, infraestructuras públicas, embajadas...), seguridad marítima, investigación privada, seguridad de grandes eventos, entrenamiento en seguridad, control y vigilancia de fronteras, de vuelos de deportación, prisiones, entre otros. Muchas de estas actividades son, además, reforzadas o incluso generadas por la Homeland security.

En su último informe publicado en 2013, la Confederación de Servicios de Seguridad Europeos (CoESS), analiza 28 países miembros de la UE y 6 países del entorno europeo: Bosnia, Macedonia, Noruega, Serbia, Suiza y Turquía (CoESS, 2013). En este informe, calcula que el sector facturó más de 34,5 billones de euros⁴ y que más de un 19% de las contrataciones recayeron en el sector público. En los países que analiza, se calcula que hay más de 41.000 compañías de seguridad privada con más de 2 millones de guardias de seguridad privada contratados. CoESS calcula que la media es de 21 guardias de seguridad empleados por cada 10.000 habitantes europeos (VAN STEDEN, DE WAARD, 2013).

⁴ 1 billón = 1 millón de millones



Según los datos del último informe de la Asociación Profesional de Compañías Privadas de Servicios de Seguridad (APROSER), en 2015 la media de fuerzas de seguridad privadas por cada 10.000 habitantes era de 38 guardias de seguridad, lo que prácticamente supone una duplicación del número de guardias de seguridad en el período 2013 - 2015 (APROSER, 2016). En otras regiones, los guardias de seguridad ya superan a los cuerpos policiales del Estado. Un informe del Programa de Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD) titulado "Human Development Report for Latin America 2013-2014" (PNUD, 2017), subraya que en América Latina los guardias de seguridad privada aumentan a un ritmo anual del 10%. La región tiene, en el período del informe, casi un 50% más de guardias privados (3.811.302) que de personal policial (2.616.753). Son muchos los países del mundo que ya presentan esta tendencia. En 2016, los guardias privados (1.102.500) superaron a los policías (806.400)⁵ en EEUU. La tendencia del sector de la seguridad es clara: privatización y externalización de competencias de seguridad pública. Así, la gestión de emociones, como el miedo y la inseguridad dejan de ser tratadas únicamente desde la esfera pública y como parte de la responsabilidad del Estado de proveer seguridad a su población, adentrándonos en un proceso de privatización acompañado de una mercantilización de la seguridad.

El estudio de la empresa de investigación de mercados Freedomia Group (FREEDONIA GROUP, 2017), cuantifica el mercado mundial de servicios de seguridad, a día de hoy, en 180.000 millones de dólares, y prevé que la cifra de ingresos mundiales de los servicios de seguridad aumente a ritmo de un 5,9% anual hasta

⁵ Para obtener información sobre estos datos, puede consultarse la página del Ministerio de Trabajo de los Estados Unidos en: www.bls.gov/ooh/protective-service/police-and-detectives.htm [Consultado el: 4 de septiembre de 2017]

llegar a los 240.000 millones de dólares en 2020. Este pronóstico está en consonancia con el de la empresa G4S, que augura una tasa de crecimiento del mercado global de seguridad de un 5-6% anual a lo largo del período 2015-2025, hasta alcanzar un valor de 270.000 millones de dólares (G4S, 2017). El estudio considera que la proliferación creciente de sistemas de seguridad tecnológicamente avanzados afectará la demanda de servicios de seguridad y fomentará una mayor necesidad de los servicios de monitoreo, integración de sistemas y asesoría de seguridad. Sin embargo, estos sistemas de seguridad compiten en funciones con el personal de seguridad. La demanda de guardas es especialmente fuerte en los países en desarrollo, donde el alquiler de sus servicios es más asequible que la inversión en servicios tecnológicos debido a los bajos costes laborales.

2.3.2 El viraje del complejo militar-industrial hacia la seguridad

El concepto de “complejo militar-industrial” se hizo célebre gracias a las palabras del presidente de EEUU, Dwight D. Eisenhower, quién lo usó en el año 1961 para referirse a los lobbys con mayor influencia en el gobierno estadounidense. Está conformado por la industria militar y todos aquellos agentes que participan del negocio militar. Esta industria militar, a su vez, está compuesta mayoritariamente por empresas que funcionan bajo una lógica de mercado y con formas capitalistas en sus modos de funcionamiento. Las empresas que fabrican y comercializan productos y servicios militares y de seguridad tienen como objetivo principal, por tanto, la maximización de su beneficio económico. El sector industrial militar, por otro lado, está encaminándose hacia modelos globalizados de competitividad en los que la actividad empresarial depende no solo de la demanda interna, cautiva de los presupuestos públicos estatales, sino también de los contratos que pueden conseguir a través de las exportaciones y que suponen un creciente porcentaje de la facturación total de las principales industrias. Con ello se produce una gestión de la actividad empresarial militar y de seguridad asimilable a la de otros sectores de la economía, sin olvidar la particularidad que le confiere la fabricación de productos (armas y elementos similares), que hace de esta industria un sector particular con una consolidada relación con los poderes públicos.

En todo caso, hay una parte de la filosofía empresarial del sector industrial militar que se sitúa en el mercado con características de naturaleza competitiva. En efecto, hay varias empresas que compiten por los mismos mercados, como es el caso de algunas de las principales empresas de aeronáutica militar (Airbus Military, Boeing, Dassault Aviation Russian Aircraft Corporation). El Tratado Internacional sobre el Comercio de Armas (TCA), apoyado en un momento determinado por la industria militar más relevante (POZO, 2017), puede haber conferido el marco legal en el que desarrollarse globalmente con seguridad jurídica y, en principio, respetando algunos de los preceptos que el TCA establece en forma de restricciones a la exportación de armamento, a lugares donde este pueda ser utilizado para ejercer la violencia contra la población civil (BONET, 2017).

De este modo la industria militar dedica, como cualquier empresa, una parte de sus recursos a promocionar sus productos. La participación en ferias de armamento y los anuncios en publicaciones y webs especializadas se ven completadas por el rol de comisionistas y comerciales que facilitan y promueven contratos militares y de seguridad entre estas empresas y los gobiernos que adquieren sus productos. Sin embargo, la industria militar realiza otras tareas de promoción de sus productos, ligadas a la creación de las políticas que definirán las demandas futuras de armamento y de productos de seguridad de características militares. Para la comprensión del funcionamiento de este proceso, hay que tener en cuenta que la industria militar se enmarca dentro del

sector de la Economía de Defensa⁶ (HARTLEY, 2007), y que incorpora, además, la política industrial relacionada con aspectos militares, de armamento y servicios relacionados con todo tipo de cuerpo armado (FONFRÍA, 2013). La Economía de Defensa está evolucionando hacia aspectos de la economía del sector de la seguridad, al tiempo que lo hace hacia la Homeland security, en el que las visiones sobre la seguridad policial y militar están integradas (CALVO RUFANGES, 2015).

Así, el complejo militar industrial al que apuntaba el discurso de Eisenhower en 1961 se ha transformado de forma considerable, sobre todo desde 2001, ajustándose a las nuevas amenazas globales y locales, internas y externas, que dan cuerpo a la nueva doctrina de seguridad llamada Homeland security. La industria militar pasa a trabajar aspectos de seguridad de forma creciente, dibujando un sector que en la actualidad lleva a la creación de empresas mixtas de productos militares tradicionales, armamentos de todo tipo, y servicios y desarrollos tecnológicos con un enfoque que trasciende lo militar para adentrarse en el terreno de la seguridad, donde la seguridad privada parece tener un papel fundamental. Todo indica que se está desarrollando un complejo militar-industrial de seguridad cuyo protagonismo va en aumento no solo en su vertiente económica sino también política.

Estamos hablando de un sector en transformación y expansión. Según se apunta en una encuesta de 2014 (DOWDY, OAKES, 2017) dirigida a ejecutivos de la industria de defensa y aeroespacial y en la que se planteaban preguntas sobre las tendencias del sector y las posibles oportunidades para un crecimiento continuado del mismo, de las 37 respuestas obtenidas, casi dos tercios creían que el gasto mundial en defensa podría incluso retomar un modesto crecimiento. Un 90% consideraba que el sector de la ciberseguridad crecería durante los próximos tres años. La mayoría de directivos contestó que preveía, además, un aumento de la contribución del sector de servicios de seguridad sobre el total de ingresos en un futuro inmediato.

Por otra parte, Deloitte (DELOITTE, 2017) ve probable que crezca el interés en ciertos productos de defensa clave: vehículos terrestres blindados, municiones de ataque terrestre, sensores electrónicos de inteligencia, vigilancia y reconocimiento, ciberprotección, aviones y barcos de patrulla marítima y mantenimiento de los equipamientos (DELOITTE, 2017); y prevé que los ingresos del sector de defensa crezcan un 3,2% en 2017.

Según afirma la agencia de calificación Standard & Poor's (DeNICOLO, HERBERT, 2017) el incremento en el número de ataques terroristas en territorio europeo ha contribuido a una mayor disposición, por parte de sus gobiernos, a reforzar sus gastos en defensa. La agencia Fitch (FITCH RATINGS, 2016) ve la industria de defensa como un sector de tecnología especializada que busca mejorar su posición a través de la innovación, incluyendo las tecnologías cibernéticas. Fitch espera que los sectores relacionados con el mercado de defensa crezcan entre un 3% y un 5% en los próximos tres años, una cifra superior a la cifra de incremento prevista para el PIB global.

Por su parte, la entidad IHS Markit⁷ afirma (IHS, 2016) que un incremento de los ciberataques y de la preocupación por la seguridad está forzando la industria de defensa a adaptarse. La inversión en tecnología de ciberseguridad está creciendo y, pronostica que el mundo destinará a este sector un total de un billón de dólares en proyectos durante los próximos cinco años.

⁶ Harley define la Economía de Defensa como las medidas que causan la transformación de la estructura económica de un país para responder a las necesidades de defensa y seguridad.

⁷ Compañía global de servicios financieros que proporciona servicios de datos, valoración financiera y de compensación sobre todo tipo de instrumentos financieros.

En el siguiente apartado, trataremos de mostrar la capacidad de influencia política de este sector, el cual, como ocurrió con el complejo militar-industrial al que se refería Eisenhower en los años 60, tiene un rol activo e influyente en las decisiones políticas que determinan los presupuestos públicos destinados a la seguridad.

2.4 LA INFLUENCIA DE LA INDUSTRIA DE HOMELAND SECURITY EN LAS POLÍTICAS DE SEGURIDAD

A continuación, analizaremos a través de un caso concreto, la capacidad de influencia política del que hemos identificado como sector industrial militar de seguridad, tanto desde el punto de vista de su comportamiento como agente económico, como desde su rol como agente creador y promotor de políticas en modelos de democracia liberal en el marco de la Unión Europea. En este último caso, lo haremos con un ejemplo concreto de incidencia política con efectos en la actividad económica futura del propio sector.

La industria lleva a cabo actividades de lobby para incidir en las políticas de seguridad y defensa que determinan las políticas industriales y, finalmente, los presupuestos militares que deciden el volumen de recursos públicos destinados a la adquisición de productos y servicios de seguridad. Esto lo hace, en los lugares en que se deciden las políticas que conciernen a su actividad presente y futura. Los lobbys militares y de seguridad participan en la Economía de Defensa a través del denominado ciclo económico-militar (CALVO RUFANGES, POZO, 2009; OLIVERES, ORTEGA, 2007). Dicho ciclo se refiere al proceso que se da desde que se identifica la necesidad de la concepción del armamento o producto militar hasta su fabricación efectiva, su comercialización y su uso final por parte de un grupo armado, ejército o cuerpo de seguridad.



La tarea de lobby se realiza en todas sus fases, pero es especialmente relevante en su primera fase, en la identificación de la necesidad de las armas y demás productos de carácter militar, con el objetivo de que su existencia y uso, proporcionen más seguridad a las poblaciones de los países que las adquieren. El ciclo económico-militar, en el que participan activamente los lobbys de defensa y seguridad, está compuesto por una serie de actores que deciden la estructura militar y de seguridad de un país en lo que se refiere a las políticas de seguridad y al modelo militar que establecerá las infraestructuras, equipamientos, productos y servicios militares que precise la respuesta a las amenazas a la seguridad identificadas.

En el ciclo económico-militar y de seguridad participan, por tanto, diversos actores que por diversas razones consideran positivo un mayor volumen de gastos militares y de inversiones en armamento y en seguridad en los presupuestos públicos. Los países más industrializados son habitualmente aquellos con una industria militar y de seguridad más desarrollada y, por lo tanto, con un complejo militar-industrial más influyente. Los lobbys militares y de seguridad de estos países son también los más desarrollados y son, además, parte necesaria de un complejo militar-industrial compuesto por empresarios de armamento y productos de carácter militar y de seguridad, así como proveedores, militares y políticos relacionados con las decisiones de seguridad y defensa.

Una aproximación a la importancia del rol de los lobbys de las industrias militares y de seguridad en la UE podrá ofrecernos una imagen aproximada de esta realidad en otros lugares del mundo, ya que la industria militar y de seguridad europea es la segunda más relevante a escala mundial, solo superada por la norteamericana. Europa se encuentra, además, en un proceso de transformación en el que se ha introducido con determinación, en la agenda de la Unión, la cuestión de la seguridad y la defensa europea (COMISIÓN EUROPEA, 2016b). Las principales empresas de armamento, equipos militares y de seguridad de la UE, son también algunas de las principales empresas de armas del mundo. En este apartado centramos la atención en las primeras que aparecen en el listado que anualmente publica el SIPRI de la industria militar mundial (SIPRI YEARBOOK 2016), las cuales, a su vez, aparecen en el Registro Europeo de Transparencia: BAE Systems, Airbus Group (EADS), Finmeccanica, JJ Tactical LLP - Military Weapon Systems, Saab AB, Thales, DCNS, MBDA, Fokker Technologies, Indra, Rolls-Royce, Selex, Telespazio, Safran, ThyssenKrupp, Fincantieri, Diehl, Aernnova, Frequentis, JC Brennan Consultancy, CNH Industrial, Siemens AG, Avio Aero - GE Avio.

Como podemos observar, entre las principales empresas europeas se encuentran todas las que realizan una actividad de lobby relevante. No solo las primeras cuatro - BAE Systems, Airbus, Leonardo y Thales-, conocidas como las "big four", tienen oficina en Bruselas. En la siguiente tabla podemos observar como hasta 24 compañías militares tienen presencia en Bruselas a través de lobbistas contratados en esta misma ciudad o de manera individual, sin oficina presencial en la capital europea. En la misma tabla mostramos también los costes del cabildeo y los fondos recibidos de las instituciones europeas. Destaca la apuesta por el lobby de las empresas de aeronáutica militar, con Airbus y BAE Systems. Por otra parte, las empresas Indra, Safran y Thales acumulan 13 lobbistas con un coste declarado cercano a los 2 millones de euros anuales. El total de personas identificadas y declaradas en el sector de lobby militar y de la seguridad europeo es de 105, con dedicaciones que suponen un total de 62,5 personas a tiempo completo (ETC), a los que cabría añadir la oficina de Telespazio, con 100 personas contratadas con este fin en Bruselas. La inversión efectuada en un año por parte de estas empresas en las actividades de lobby se sitúa entre los 10,7 y los 12,4 millones de euros, mientras que han recibido cerca de 600 millones de euros de las instituciones europeas.

Tabla 2: Empresas militares y de seguridad con lobby declarado en Bruselas

Nombre de la empresa	Año del ejercicio	Costes anuales declarados (€) vinculados a las actividades de cabildeo	Número de lobistas / equivalentes a tiempo completo (ETC):	Fondos recibidos (€) de las instituciones de la UE dentro del año del ejercicio mencionado [Contratación y/o subvenciones]	Oficinas en Bruselas
Airbus Group	2015	1.750.000 - 1.999.999	12 [6.5etc]	30.000.000	SI
BAE systems	2016	100.000 - 199.999	1 [0.5etc]	1.300.000	SI
Leonardo S.p.A.	2015	200.000 - 299.999	3 [3etc]	30.000.000	SI
Thales	Dec 2015-16	300.000	6 [2.5etc]	450.000.000	SI
Indra	2015	900.000 - 999.999	4 [4etc]	10.773.324	SI
Safran	2015	495.000	7 [5.5etc]	16.450.000	SI
Rolce-Royce plc	2016	125.0000 - 1.499.999	4 [3.5etc]	12.691.914	SI
DCNS	2016	100.000-199.999	13 [5.2etc]	325.000	SI
MBDA	2015	25.000 - 49.999	1 [0.5etc]	0	SI
Saab	2016	100.000 - 199.999	2 [2etc]	290.000	SI
Rheinmetall Group	2015	300.000 - 399.999	3 [3etc]	0	NO
Dassault Aviation	2016	< 9.999	1 [0.5etc]	8.000.000	NO
Thyssenkrupp AG	Oct 2015 - Sept 2016	800.000 - 899.999	4 [3.2etc]	2.017.529	SI
Fincantieri	2015	< 9.999	1 [0.2etc]	297.000	NO
Diehl	2015	220.000	3 [1.8etc]	0	SI
GKN	2015	100.000 - 199.999	2 [0,5etc]	0	NO
CNH Industrial	2015	300.000 - 399.999	5 [2etc]	6.988.681	SI
Fokker Technologies	2015	50,000 - 99,999	1 [0.5etc]	0	SI
Telespazio	2015	< 9,999	100 [100etc]	2	NO
AERNOVA	2015	900.000 - 999.999	10 [4.2etc]	2.500.000	SI
Frequentis	2016	50.000 - 99.999	3 [1.2etc]	2.000.000	NO
J C Brennan Consultancy Ltd	Apr 2015- Apr 2016	< 9.999	1 [0.5etc]	0	NO
Siemens AG	2015	2.764.773	16 [11.5etc]	16.304.947	SI
TOTAL				589.938.397	

Fuente: Elaboración propia a partir del [Registro de Transparencia](#) de la Unión Europea.⁸

Es relevante, en el análisis del funcionamiento de los lobbys de la industria militar y de seguridad en Europa, el estudio de las asociaciones registradas en la UE que promueven la industria de armamento. Entre ellas podemos destacar las siguientes: *Association des Fabricants Européens of Munitions of Sport (AFEMS)*, *Verband der Hersteller von Jagd-, Sportwaffen und Munition (JSM)*, *IDD-Portuguese Platform for Defense Industries (IDD)*, *Business Bridge Europe*, *European Organization of Military Associations*, *Institute for Near East and Gulf Military Analysis*, *Association of European Research Establishments in Aeronautics (REIA)*, *Office National d'Etudes et de Recherches Aérospatiales*, *Aerospace Industries Association (AIA)*.

⁸ Las tablas 2 y 3 han sido elaboradas a partir del Registro de Transparencia de la Comisión Europea.

Alexandra Beckley [BECKLEY, 2012] clasifica los diversos lobbys militares existentes en Bruselas en cuatro grupos: las estructuras industriales [ASD, EOS], las delegaciones de las propias empresas que hemos visto antes [BAE Systems, Leonardo Finmeccanica, Thales, EADS], los grupos de expertos [Cabinet Copura, European Security Round Table, European Advisory Group on Aerospace, LeaderSHIP 2015 y el Group of Personalities] y los think tanks y foros de reflexión [SDA o Kangaroo Group].

Por lo que respecta a las industrias militares, el principal lobby de defensa es la AeroSpace and Defence Industries Association of Europe (ASD) que reúne a 16 de las mayores empresas aeronáuticas militares. Encontramos también la *European Organization for Security (EOS)*, cuyos objetivos son el trabajo colaborativo y el intercambio de ideas entre las instituciones y la industria de seguridad europea, centrándose en la promoción del mercado de la Homeland Security en la UE. EOS cuenta con 45 empresas miembro; con Andrea Biraghi, de Leonardo Finmeccanica Company, como Chairman; y con David Luengo, de Indra, como uno de sus vicepresidentes.

Sobre los paneles de expertos, cabe mencionar el Cabinet Copura, la European Security Round Table, el European Advisory Group on Aerospace, LeaderSHIP 2015 y el denominado como Group of Personalities (GoP). En todos ellos predomina la presencia de representantes de las industrias militares y de seguridad [GENTILUCCI, 2014], aunque en algunos casos también hay miembros provenientes de la sociedad civil. En todo caso, el panel de expertos con mayor representación independiente es el Group of Personalities, que se limita a 3 académicos y pretende, entre otros objetivos, establecer un presupuesto europeo de defensa y seguridad.

Por lo que respecta a los think tanks militares y de seguridad en la UE, cabe mencionar el SDA, cuyo objetivo es aumentar los presupuestos, tanto los militares como los de los departamentos de defensa [MERRITT, 2003] a través de la organización de debates y conferencias, y la publicación de informes. El Kangaroo Group, por su parte, busca promocionar una estrategia común de defensa europea.

En la siguiente tabla se muestran algunas de las principales organizaciones de lobby de la industria militar. Entre ellas, aparecen algunas de las anteriormente mencionadas y otras que están inscritas en el registro oficial de lobbys europeo en aspectos relacionados con cuestiones de defensa, militares o de seguridad. Resulta especialmente elevado el presupuesto de hasta 3 millones de euros de Friends of Europe, con un buen número de actividades sobre seguridad y defensa en el ámbito europeo. Por otra parte, merecen también especial atención por su elevado presupuesto y número de lobbistas en Bruselas: EOS, ASD y ASD-Eurospace, Kangaroo Group, BBE, AFEMS y ONERA. Las organizaciones de cabildeo del ámbito aeronáutico son, claramente, las que más recursos dedican a estas tareas.

Tabla 3: Organizaciones de lobby de la industria militar y similares

Nombre de la organización	Año del ejercicio	Costes anuales declarados (€) vinculados a las actividades de cabildeo	Fondos recibidos (€) de las instituciones de la UE dentro del año del ejercicio mencionado (Contratación y/o subvenciones)	Oficinas en Bruselas
Oficinas en Bruselas	2016	200.000 – 299.999	310.902	SI
AeroSpace and Defence Industries Association of Europe (ASD)	2015	298.000	0	SI
ASD-Eurospace	2015	300.000 – 399.999	88.000	SI

Nombre de la organización	Año del ejercicio	Costes anuales declarados (€) vinculados a las actividades de cabildeo	Fondos recibidos (€) de las instituciones de la UE dentro del año del ejercicio mencionado (Contratación y/o subvenciones)	Oficinas en Bruselas
Friends of Europe	2016	2.750.000 – 2.999.999	255.948	SI
Kangaroo Group	2016	200.000 – 299.999	0	SI
Business Bridge Europe (BBE)	2016	100.000- 200.000	0	SI
Confederation of European Security Services (CoESS)	2015	100.000- 199.999	0	SI
Commissariat à l’Energie Atomique et aux énergies alternatives (CEA)	2015	100.000 – 199.999	90.200.000	NO
Association des Fabricants Européens de Munitions de Sport (AFEMS)	2015	200.000 – 299.999	0	SI
Verband der Hersteller von Jagd-, Sportwaffen und Munition	2016	< 9.999	0	NO
European Organisation of Military Associations	2016	25.000 – 49.999	0	SI
Association of European Research Establishments in Aeronautics (EREA)	Nov 2015- Oct 2016	10.000 – 24.999	0	NO
Office National D’Etudes et de Recherches Aéropatiales (ONERA)	2016	300.000 – 399.999	13.474.784	SI
Netherlands Organisation for Applied Scientific Research - TNO	2015	< 9.999	25.000	SI
Finnish Institute of International Affairs (FIIA)	2016	< 9.999	0	NO
Aviation Security Services Association International (ASSA-I)	2015	50.000 – 99.999	0	SI
TOTAL			104.354.634	

Fuente: Elaboración propia a partir del [Registro de Transparencia](#) de la Unión Europea.

Como se puede observar, las empresas y sus organizaciones de lobby reciben fondos europeos. Los lobbys militares y de seguridad, con los datos de tan solo cinco de ellos, han recibido más de 100 millones procedentes de la UE, una cifra que contrasta con la inversión efectuada por ellos, que ronda los 5 millones de euros anuales.

Por último, es necesario destacar uno de los principales logros del lobby militar y de seguridad de la Unión Europea: la incorporación por primera vez en la historia, en los futuros planes presupuestarios de la UE, de miles de millones de euros para el desarrollo de tecnología militar.

En 2016, en el seno de la UE, se votó a favor de incorporar un presupuesto de 90 millones de euros para investigación militar para un periodo de tres años (EURACTIV, 2016). La Comisión Europea lanzó el Fondo Europeo de Defensa (COMISIÓN EUROPEA, 2017b) en el que se prevén 500 millones de euros extras del presupuesto comunitario para el desarrollo e investigación de la industria armamentística en el período 2019-2020 (COMISIÓN EUROPEA, 2017a). Este presupuesto puede ser alcanzado gracias a reducciones en fondos estructurales para ayuda al desarrollo (COMISIÓN EUROPEA, 2016a). El objetivo es conseguir, en el programa marco 2021-2027, un presupuesto anual de 1.500 millones de euros, con lo que se podrían llegar a destinar un total de 12 mil millones de euros del presupuesto de defensa europeo, para el desarrollo de productos militares y de seguridad (UNION EUROPEA, 2016b). Está previsto que este fondo se vea completado, además,

por contribuciones de los Estados miembro de hasta 4 mil millones anuales, procedentes de los presupuestos nacionales. Para facilitar la existencia de estas partidas presupuestarias adicionales, la Comisión ha propuesto que estos fondos extraordinarios para seguridad y defensa no computen a efectos de déficit, evitando así posibles reticencias, ya que los Estados miembro podrían decidir endeudarse más allá del 3% de déficit que establece la propia UE como medida de estabilidad y control presupuestario. Tal y como se afirma desde la European Network Against Arms Trade (ENAAT): “Tras años de intenso trabajo entre bambalinas, el grupo de presión de la industria armamentística ha conseguido que algunos países europeos y funcionarios de la UE les apoyen en su demanda de fondos públicos para ‘investigación’, y en su intento más general de acabar con las normas que limitan la financiación europea al ámbito civil” (ENAAT, 2017).

3. ANÁLISIS DEL COMPLEJO MILITAR INDUSTRIAL DE SEGURIDAD

Siguiendo con la narrativa del informe, en el que se ha identificado una nueva doctrina de seguridad que incluye los aspectos militares y defensa tradicionales junto a aspectos de seguridad interior y fronteriza más relacionados con la vigilancia y control, vamos a analizar el comportamiento concreto de las empresas militares y de seguridad más relevantes, con el objetivo de identificar las tendencias al alcance de un hipotético nuevo sector militar de seguridad basado en la doctrina de Homeland security.

3.1 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN DEL SECTOR MILITAR DE SEGURIDAD

El objetivo de este capítulo es conocer, por un lado, la oferta en productos y servicios de los sectores empresariales relacionados con el armamento y la seguridad y, por otro, las tendencias que en los últimos años están marcando su actividad. Para ello se han estudiado 22 empresas de ámbito mundial, de las que se adjuntan como anexos las 22 fichas que las describen.

De las posibles formas de clasificación de estas empresas, hemos elegido la basada en las actividades que estas llevan a cabo. A grandes rasgos, distribuiremos las empresas en dos grandes grupos: un primer grupo de fabricantes de armamento y un segundo grupo de empresas de servicios. Este segundo grupo, a su vez, se subdivide en dos tipos de empresas con actividades bien diferenciadas: unas suministran un abanico amplio de servicios logísticos y profesionales a las fuerzas armadas y otras aportan personal armado para realizar tareas de vigilancia o militares.

Tabla 4: Agrupación de empresas militares y de seguridad del estudio

Grupo I	productos	fabrican armamento
Grupo II	servicios	suministran servicios logísticos y profesionales a las fuerzas armadas suministran servicios de personal de seguridad

Fuente: Elaboración propia

Evidentemente, hay empresas cuyas actividades corresponden a más de un grupo. Y empresas que tienen segmentos de negocio no militares. Por ejemplo, Boeing fabrica aviones comerciales y United Technologies

fabrica los ascensores OTIS. Ello no impide que de la selección que realizamos no se puedan extraer conclusiones que puedan ser extrapolables, por la importancia de las empresas estudiadas, a todo el sector militar de seguridad.

3.1.1 Selección de las empresas

Las empresas estudiadas de forma detallada son, por tanto: Airbus, BAE Systems, Boeing, CACI, Constellis, DynCorp, Finmeccanica, Fluor, G4S, General Dynamics, Harris Corporation, Huntington Ingalls, Indra, KBR, L3 Communications, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Safran, Serco, Raytheon, Thales y United Technologies⁹.

Para seleccionar estas empresas nos hemos basado, fundamentalmente, en el ranking elaborado por el SIPRI [SIPRI Arms Industry Database] de las cien mayores empresas fabricantes de armas o suministradoras de servicios militares del mundo. El mismo SIPRI afirma que es difícil cuantificar el porcentaje de ventas que corresponde tanto a productos como a servicios militares, ya que las empresas no suelen suministrar esta información de manera suficientemente clara. En el caso de esta investigación, daremos como buenos los datos facilitados por el SIPRI. Cabe decir que nos hemos centrado en las grandes empresas del sector porque, como hemos visto anteriormente, son las que tienen una mayor capacidad de influencia sobre las políticas gubernamentales de defensa y seguridad. Por otra parte, es también una realidad que las actividades de las empresas de mayor tamaño definen de un modo u otro la tendencia del sector.

Justificación de la selección de las empresas estudiadas:

- La selección incluye catorce de las quince primeras posiciones del ranking del SIPRI. No incluye la empresa rusa Almaz-Antey [posición 13 en el ranking de 2015] porque no hemos hallado datos contrastados. Las catorce empresas seleccionadas son fabricantes de armamento, por lo tanto, pertenecen al grupo I. El volumen de facturación [de armamento] de estas catorce empresas representa, aproximadamente, el 60% del total de facturación del listado del SIPRI.
- En el ranking del SIPRI, las primeras posiciones corresponden a los fabricantes de armas. Las empresas del grupo II ocupan posiciones muy por debajo. De estas, hemos elegido CACI [posición 34], Serco [posición 55], DynCorp [posición 70] y Fluor [posición 84].
- Algunas empresas seleccionadas no constan en el listado del SIPRI, pero las hemos incluido para completar el estudio. Son G4S, la mayor empresa de seguridad privada del mundo, KBR, una de las principales adjudicatarias durante la ocupación de Irak [ocupó el lugar 14 del listado del SIPRI] y Constellis, un conglomerado de empresas de seguridad que incluye la antigua Blackwater.
- La selección también incluye la empresa Indra. Aunque no forma parte de la lista del SIPRI, la hemos seleccionado porque es una empresa española y de gran importancia dentro del sector de tecnología de defensa y seguridad.

3.1.2 Clasificación y datos de las empresas

En la tabla 5 se relacionan las 22 empresas estudiadas, con indicación del grupo y tipo al que pertenecen, según la clasificación que hemos elegido. De ellas, quince se integran en el grupo I y siete en el grupo II. En la tabla 6 se dan los datos principales de cada una de ellas. Los datos obtenidos se refieren al ejercicio 2015, utilizando como fuente el Anuario del SIPRI y los informes anuales de 2016 de cada empresa. Los datos están expresados en millones de dólares, a menos que se especifique algo diferente.

⁹ En los documentos anexos se facilita una ficha detallada para cada una de estas empresas.



De este modo, obtenemos que de las quince mayores empresas fabricantes de armamento, nueve son estadounidenses, dos francesas, una británica, una rusa, una italiana y una paneuropea. El porcentaje de las ventas de armamento, respecto del total de ventas, varía mucho de una empresa a otra. En algunos casos, casi toda la producción es militar [BAE Systems y Huntington Ingalls superan el 90%], mientras que, en otros, la contribución militar es muy pequeña [Flúor suma un 5%]. Sin embargo, la mayoría de las empresas que hemos estudiado tienen una contribución militar importante.

Tabla 5. Distribución de las empresas en los grupos definidos.

Grupos estudio	Grupo I	Grupo II	
Productos o servicios	Armamento y tecnologías militares	Servicios logísticos y profesionales a las fuerzas armadas [tipo I]	Suministran servicios de personal de seguridad [tipo II]
Nombre	Airbus BAE Systems Boeing General Dynamics Harris Corporation Huntington Ingalls Indra L-3 Communications Leonardo-Finmeccanica Lockheed Martin Northrop Grumman Raytheon Safran Thales United Technologies Corp	CACI DynCorp Fluor KBR	Constellis G4S Serco

Fuente: Elaboración propia

Las empresas fabricantes de armamento [Grupo I] suelen tener unos buenos resultados económicos, superiores en términos generales, a las empresas que suministran servicios [Grupo II]. La mayoría [doce de catorce] de las empresas estadounidenses estudiadas están registradas como sociedades anónimas en el Estado de Delaware,

paraíso fiscal. Es el caso de Boeing, CACI International, DynCorp, Fluor, General Dynamics, Harris Corporation, Huntington Ingalls, KBR, L-3 Communications, Northrop Grumman, Raytheon y United Technologies.

Tabla 6. Principales indicadores de las empresas estudiadas del sector militar de seguridad

Nombre de la empresa	Posición ranking SIPRI	Estado	Venta de armas	Ventas totales	Armas / total [%]	Beneficios	Número total empleados	Grupo	Tipo
Airbus Group	7	Trans-Europea	12.860	71.476	18	2.992	136.570	I	
BAE Systems	3	Reino Unido	25.510	27.355	93	1.456	82.500	I	
Boeing	2	EEUU	27.960	96.114	29	5.176	161.400	I	
CACI International	34	EEUU	2.530	3.744	68	143	19.900	II	I
Constellis		EEUU		1.488			17.000	II	II
DynCorp International	70	EEUU	990	1.923	52	-131	12.000	II	I
Finmeccanica	9	Italia	9.300	14.412	65	584	47.160	I	
Fluor Corp.	84	EEUU	850	18.114	5	412	38.760	II	I
G4S		Reino Unido		[£] 6.823		[£] 454	585.000	II	II
General Dynamics Corp.	6	EEUU	19.240	31.469	61	2.965	99.900	I	
Harris Corp.	15	EEUU	4.920	7.467	66	324	21.000	I	
Huntington Ingalls Industries	12	EEUU	6.740	7.020	96	404	35.500	I	
Indra		España		[€] 2.709		[€] 162	34.294	I	
KBR		EEUU		4.268		112	27.500	II	I
L-3 Communications	10	EEUU	8.770	10.466	84	282	38.000	I	
Lockheed Martin Corp.	1	EEUU	36.440	46.132	79	3.605	126.000	I	
Northrop Grumman Corp.	5	EEUU	20.060	23.256	86	1.990	65.000	I	
Raytheon	4	EEUU	21.780	23.247	94	2.067	61.000	I	
Safran	14	Francia	5.020	19.312	26	1.644	70.090	I	
Serco	55	Reino Unido	1.630	5.369	30	..	103.230	II	II
Thales	11	Francia	8.100	15.596	52	897	62.190	I	
United Technologies Corp.	8	EEUU	9.500	61.047	16	4.356	197.200	I	

Fuente: Elaboración propia

Nota: Los datos de las empresas que aparecen en el ranking del SIPRI son de 2015, el resto son de 2016. No se ha evaluado el porcentaje de ventas de armas respecto del total para las empresas que no están en el ranking del SIPRI. Los datos están expresados en millones de dólares, a menos que se especifique lo contrario.

3. 2 EMPRESAS FABRICANTES DE ARMAMENTO (GRUPO I)

Integran este grupo las empresas más grandes de la industria de armamento. Son las mayores proveedoras de los departamentos o ministerios de defensa. Son las que fabrican aviones, helicópteros, tanques, aviones de combate, buques de guerra, portaaviones, submarinos, misiles, artillería, vehículos terrestres de combate y todo el equipamiento relacionado. Y un largo etcétera. Actualmente, la mayoría de ellas ofrecen determinados servicios, además de la vertiente de fabricación.

En los últimos años, todas las empresas fabricantes de armas estudiadas han creado o ampliado líneas de negocio de seguridad (Homeland security) y de inteligencia en su vertiente tecnológica. Estas nuevas

áreas de negocio ofrecen servicios y productos de tecnología avanzada: radares, sensores, cámaras [visión nocturna, infrarrojos, ópticas], satélites, drones para funciones de vigilancia y reconocimiento, dispositivos de identificación biométrica, de rastreo y monitoreo, inteligencia, gestión [recogida, almacenamiento y análisis] de grandes volúmenes de datos, ciberseguridad, C4ISR¹⁰ [mando, control, comunicaciones, computadores, inteligencia, vigilancia y reconocimiento], etc. Hay una única excepción: la empresa Safran, que prevé desprenderse durante el año 2017 de sus secciones de detección, de identificación y de seguridad. Dentro de este ámbito, la seguridad de fronteras está jugando un papel capital y ha devenido una fuente importante de negocio para estas empresas. También una inmensa mayoría [doce de las quince] de estas empresas ha entrado de lleno en el mercado de la ciberseguridad y ve en él una perspectiva clara de negocio futuro.

Así pues, a su vertiente tradicional de fabricación de armas se ha añadido la fabricación de dispositivos y equipamientos orientados hacia el área de la seguridad. La frontera entre producción militar y no militar queda ahora más desdibujada.

En los siguientes epígrafes, analizamos lo que dicen las propias empresas en sus páginas web e informes anuales, sobre esta diversificación del negocio.

GENERAL DYNAMICS

Creada en 1952. Desde entonces y hasta el inicio de la década de 1990, la empresa suministraba tanques, cohetes, misiles, submarinos, barcos de guerra, aviones de combate y electrónica para todos los servicios

¹⁰ Por sus siglas en inglés: Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance.



militares. Durante la primera mitad de esa década, con la bajada de la industria de defensa, la empresa vendió casi todas sus divisiones de negocio exceptuando las de Barcos Eléctricos y Sistemas Terrestres. A partir de la segunda mitad de los 90, comenzó a expandirse de nuevo mediante la adquisición de empresas relacionadas con vehículos de combate, servicios y productos de tecnología de la información, además de astilleros. En 1997, General Dynamics inició la adquisición de empresas orientadas a la tecnología. Compró Defense Systems de Lockheed Martin, Advanced Technology Systems de Lucent Technologies y Computing Devices International de Ceridian. En 1999, compró GTE Government Systems, consolidando así la huella del actual segmento de Tecnología y Sistemas de Información. A lo largo de la década de los 2000, General Dynamics continuó adquiriendo empresas de tecnología de la información, de C4ISR y también empresas aeroespaciales y de reparación de barcos.

General Dynamics se organiza actualmente en cuatro grandes segmentos de negocio. La contribución de dichos segmentos respecto del total de ingresos del año 2016 es la siguiente:

Tabla 7: Segmentos de negocio de General Dynamics

Segmento de negocio	Porcentaje	Algunos productos
Aeroespacial	27%	Aviones Gulfstream.
Sistemas de Combate	18%	Tanques Abrams, otros vehículos de combate, sistemas armamento, municiones.
Tecnología y Sistemas de Información	29%	Véase el párrafo a continuación
Sistemas Marítimos	26%	Submarinos nucleares, barcos de guerra, barcos comerciales.

Fuente: Elaboración propia

Vemos, pues, que Tecnología y Sistemas de Información no es en absoluto un segmento secundario en el conjunto de la empresa. Y eso a pesar de que General Dynamics es conocida por ser una de las mayores empresas de fabricación de armamento pesado (submarinos, tanques, buques de guerra...). Esta situación no es circunstancial, ya que la distribución porcentual de 2016 es muy similar a la de los años anteriores.

El segmento de negocio Tecnología y Sistemas de Información ofrece soluciones C4ISR, sensores de imaginería, sistemas de multi-inteligencia y señales, soluciones de tecnología de la información y servicios de apoyo a misiones, sistemas de comunicaciones seguras, ciberseguridad, procesamiento y análisis de señales y de grandes volúmenes de datos. Tiene como clientes organismos de defensa, de seguridad nacional y de inteligencia de EE.UU. y sus aliados. También suministra planes de estudios y formación a la U.S. Navy y formación especializada en seguridad al Departamento de Homeland Security.

Sirva de ejemplo de las actividades de este segmento el contrato de protección de fronteras adjudicado por el Department of Homeland Security. El sistema Remote Video Surveillance System (RVSS) de General Dynamics se ha desplegado en la frontera sur, en varios lugares de Arizona, y durante el año 2017 lo estará también en algunos puntos del estado de Texas. Los sensores de infrarrojos y electroópticos RVSS, ubicados en estructuras y torres elevadas, suministran vigilancia constante a los agentes de la Patrulla de Fronteras mediante un sistema de gestión de vídeo con análisis en tiempo real, que permite la detección, el seguimiento, la identificación, la clasificación y la respuesta a lo largo de las fronteras de EEUU.

General Dynamics tiene una cartera diversa de contratos de seguridad de fronteras con los departamentos de Seguridad Nacional y Defensa, y con clientes comerciales. La empresa dispone de sistemas de seguridad integrada dotados de infraestructuras de redes sin cables, comunicaciones móviles seguras y sistemas avanzados de vigilancia como las cámaras de infrarrojos y electroópticas de largo alcance.

NORTHROP GRUMMAN

El 31 de marzo de 2011 Northrop Grumman anunció que había finalizado el proceso de separación de su subsidiaria Huntington Ingalls Industries, Inc. Según el Comunicado de la empresa, *“ [...] la segregación de Huntington Ingalls de Northrop Grumman beneficia a ambas empresas. [...] Northrop Grumman se centrará ahora en sus mercados fundamentales de sistemas aeroespaciales, sistemas electrónicos, sistemas de información y servicios técnicos. [...] ahora estamos completamente dedicados al suministro de productos y sistemas innovadores para misiones críticas”*.

La empresa se desprendía así de su negocio de fabricación de submarinos nucleares, portaaviones y buques de guerra. Actualmente, Northrop Grumman se presenta como empresa líder mundial en seguridad. En su página web, afirma que las competencias centrales de la empresa se adecúan a las necesidades actuales y futuras de sus clientes y abordan los retos emergentes de seguridad global en áreas clave como la cibernética, logística, sistemas autónomos y C4ISR.

HUNTINGTON INGALLS INDUSTRIES

Es la empresa constructora de barcos más grande de América. Y al mismo tiempo suministra servicios profesionales para el gobierno y la industria. Durante más de cien años ha construido más barcos y de más tipos diferentes que ninguna otra empresa constructora de barcos de EEUU. Es la única constructora de los portaaviones de la U.S. Navy y su mayor proveedora de barcos de superficie (ha construido más del 70% de su flota de barcos de guerra), además de una de las dos constructoras de submarinos de propulsión nuclear y la mayor proveedora de los barcos de superficie de la U.S. Navy

El texto de presentación del informe de 2016, firmado por el presidente y por el CEO de Huntington Ingalls, dice: *“Como parte de nuestro compromiso para aumentar nuestro sector de servicios, hemos comprado Camber Corp., una empresa de servicios de gobierno, y hemos reorganizado nuestras empresas de servicios (no constructoras de barcos) en una tercera división llamada Soluciones Técnicas. Aunque todavía somos primordialmente una empresa constructora de barcos y que la Navy siempre será nuestro principal cliente, creemos firmemente que el año 2016 ha sido un punto de inflexión en nuestro esfuerzo por optimizar y expandir nuestro sector de servicios.”*

La división Soluciones Técnicas ofrece los siguientes servicios al Departamento de Defensa (DoD), la comunidad de inteligencia y agencias civiles federales: apoyo al ciclo de la vida para la flota de la U.S. Navy, sistemas de formación, apoyo logístico, tecnología de la información (ingeniería, integración y desarrollo de software), sistemas submarinos no tripulados, gestión de datos, ciberseguridad, servicios de soluciones integradas para misiones, C4ISR, modelización, simulación y formación, formación y ejercicios de gestión de emergencias y de protección; desarrollo de sistemas no tripulados, integración, operaciones y mantenimiento, inteligencia orientada a misiones, analítica de reconocimiento y de vigilancia.

BAE SYSTEMS

BAE Systems es la empresa de armamento más grande de Europa. En 1995, Tom Black se convirtió en director administrativo de la empresa y dirigió un cambio estratégico hacia la consultoría de tecnología de la

información. Desde el año 2000, la empresa se ha expandido rápidamente. De 2000 a 2002, el mix de negocios de BAE Systems le permitió continuar creciendo, con la seguridad nacional como motor de crecimiento de la empresa. De 2003 a 2005, la reputación de la empresa en el ámbito de la gestión y análisis de grandes volúmenes de datos comienza a extenderse, tanto en el mercado gubernamental como en el comercial. De 2005 a 2007, adquiere las empresas Inforenz (informática) y DFI, especialista en Homeland security en EEUU. En 2010 compra Stratsec, la consultoría de ciberseguridad más grande de Australia. En 2011 compra ETI, una empresa danesa de inteligencia y cibernética. En 2013 compra CyberReveal, una solución avanzada de monitoreo de ciberamenazas, y MobileProtect, un servicio para asegurar dispositivos móviles inteligentes.

En la presentación del informe anual de 2016, el presidente de BAE Systems afirmaba que el mercado de guerra electrónica y sistemas electrónicos continúa con tendencia al alza y que las competencias de seguridad, inteligencia y cibernética tienen una gran demanda. El área empresarial de BAE de seguridad e inteligencia en EEUU garantiza un conjunto de contratos plurianuales y el área de inteligencia aplicada experimentó, en 2016, otro año de fuerte crecimiento.

BAE Systems afirma que ha evolucionado en función de las necesidades de los clientes y de los mercados y reconoce la importancia de la cibernética como un área que se está convirtiendo rápidamente en una prioridad para los gobiernos. Según la empresa, la cibernética se sitúa actualmente junto a los ámbitos militares tradicionales de aire, de tierra y marítimo.

BAE Systems es un proveedor clave de las agencias de seguridad nacional del Reino Unido. Y está ganando un buen número de contratos de seguridad, inteligencia, tecnología de la información y ciberdefensa en EEUU. Así, en el año 2016 la Defense Intelligence Agency estadounidense adjudicó a BAE una tarea de cinco años para continuar diseñando, desarrollando, instalando y manteniendo recursos de tecnología de la información. También el US Air Force Research Laboratory le adjudicó un contrato de cinco años para desarrollar, desplegar y mantener soluciones para proteger la compartición de información confidencial entre redes gubernamentales.

BOEING

Hasta el año 2016, Boeing se estructuraba en dos grandes unidades de negocio: Boeing Aviones Comerciales y Boeing Defensa, Espacio y Seguridad. Esta última se subdividía en tres subáreas: Boeing Aviones Militares, Sistemas del Espacio y Redes, y Servicios Globales y Soporte.

En noviembre de 2016 anunció la creación de una nueva unidad de negocio: Boeing Servicios Globales, que será totalmente operativa en el cuarto trimestre de 2017. Incorporará ciertas áreas de negocio de Boeing Aviones Comerciales y ciertas áreas de negocio del segmento Servicios Globales y Apoyo. Suministrará servicios y apoyo. La empresa espera un fuerte crecimiento en un mercado (el de servicios) que calcula en 2,5 millones de millones de dólares durante los próximos diez años, en áreas como el análisis de datos, servicios basados en la información, repuestos, mejoras, modificaciones, etc.

Teniendo en cuenta que la misma empresa evalúa el mercado de los aviones comerciales en 2,8 millones de millones de dólares durante los próximos diez años, y teniendo en cuenta, a su vez, el peso específico que representa la fabricación de aviones para la empresa, todo parece apuntar a que se pronostica un muy buen comportamiento de esa unidad de nueva creación de servicios y apoyo, y de que estas buenas perspectivas de futuro han sido decisivas a la hora de crear esta nueva unidad.

LOCKHEED MARTIN

Desde el año 2009 es el mayor fabricante de armas del mundo, según el SIPRI. Lockheed Martin se autodefine como una empresa aeroespacial y de seguridad global. Sus áreas centrales son defensa, espacio, inteligencia y Homeland security. Su división de negocio Movimiento Rotatorio y Sistemas para Misiones ofrece servicios de entrenamiento y simulación, tecnología, sistemas no tripulados y ciberseguridad para clientes gubernamentales y C4ISR para aplicaciones en defensa. En 2016, esta área de negocio generó ventas por un valor neto de 13.500 millones de dólares, lo que representa el 28% del total de ventas de la empresa.

Según Rob Smith [HACKER, 2016], vicepresidente de C4ISR, la capacidad más solicitada de esta área de negocio por parte de los mandos y organismos de defensa (como el DoD), es ISR (Inteligencia, Vigilancia y Reconocimiento). También según Smith, la inteligencia es percibida por los EEUU y por sus aliados, cada vez más, como el criterio de combate más importante. Asimismo, dado que el volumen de datos que se genera crece a un ritmo asombroso, a fin de reducir el ciclo “datos- decisiones”, Lockheed Martin está trabajando constantemente en mecanismos para registrar, procesar, analizar y difundir estos datos casi en tiempo real.

LEONARDO (ANTES FINMECCANICA)

El informe anual 2016 de la empresa, en el apartado de perspectivas de mercado, dice que *“hay expectativas de un mayor gasto público en Europa en 2017. La persistencia de la crisis en Ucrania y la amenaza de terrorismo en Europa respaldan el gasto en seguridad interna en los países europeos, que son potenciales objetivos terroristas y que se ven afectados por el fenómeno de la inmigración masiva. Actualmente la Unión Europea es la región del mundo más afectada por imparable flujos migratorios desde zonas en crisis, cuestiones críticas vinculadas con el control marítimo y de fronteras terrestres”*.

El mismo informe afirma que las principales tendencias del mercado de la seguridad son la protección de lugares críticos e infraestructuras y el control de fronteras terrestres y marítimas; que en el sector de la aeronáutica pueden crecer las oportunidades en Europa en el desarrollo de vehículos no tripulados para aplicaciones de combate, reconocimiento, protección, seguimiento y vigilancia; y que una de las principales tendencias en el sector de la electrónica de defensa es la demanda creciente de mejoras de los sistemas C4ISR.

Leonardo ha fortalecido su papel como actor internacional en soluciones relativas a la seguridad interior y la protección de infraestructuras vitales, así como su posición como operador en el sector de la ciberseguridad, y por ello ha ampliado esta área de negocio a través de nuevos servicios, como la inteligencia y la analítica.

En el apartado “Tendencias clave del periodo 2016 – 2025” de la página web de la empresa, también encontramos que la demanda en su área de negocio Seguridad y Tecnología de la Información vendrá empujada por el sector de la Seguridad (un 70% de esta área de negocio), beneficiada por las necesidades de protección de fronteras y de respuesta a emergencias (por ejemplo, la inmigración ilegal). Leonardo ha instalado su sistema de Información y Gestión de Tráfico de Barcos a lo largo de miles de kilómetros de costa en Italia, Polonia, Turquía y Yemen, bajo control las 24 horas del día, una experiencia perfectamente transferible a la protección de fronteras.

AIRBUS

Encontramos la siguiente afirmación en su informe anual: “Teniendo en cuenta que las presiones presupuestarias sobre el gasto público son altas en Europa, la inversión en los servicios y soluciones ofrecidos por el subsegmento

de negocio CIS [Comunicaciones, Inteligencia y Seguridad] continuará probablemente haciendo frente a las nuevas amenazas a la seguridad global “ [AIRBUS GROUP, 2017]. CIS gestiona una cartera de negocios que incluye comunicaciones seguras, productos y servicios de ciberseguridad e inteligencia [que se enlazan con los servicios de observación de la Tierra y las soluciones de defensa] y soluciones de seguridad. Cubre también una necesidad clave para los organismos de defensa: el procesamiento de datos y su transformación en inteligencia. Y también la seguridad de fronteras terrestres y marítimas, la protección de infraestructuras críticas estatales y determinados servicios de seguridad.

En la página web de la empresa se hace mucho énfasis en la capacidad y las habilidades que ofrece la empresa en el ámbito de la seguridad y, particularmente, la seguridad fronteriza. Algunos ejemplos en donde Airbus ha obtenido contratos en este ámbito son: Rumanía [el proyecto más amplio y más moderno en seguridad de fronteras externas de la UE]; Qatar [sistema de seguridad marítima y de fronteras totalmente integrado]; Arabia Saudita [la mayor solución contratada en todo el mundo de seguridad fronteriza totalmente integrada]; Francia [sistema totalmente integrado de vigilancia costera]; Alemania [sistemas de seguridad para localizaciones militares: bases aéreas, bases navales y depósitos]; Marruecos [sistema de seguridad marítima integrada para el puerto de Tánger]. Esto representa más de 15.000km de vigilancia de fronteras terrestres y marítimas gestionadas por Airbus.

THALES

Los productos que ofrece el área de Seguridad de Thales cubren los cuatro ámbitos siguientes:

- Gobierno: seguridad nacional, vigilancia de fronteras, biometría y gestión de identificación, etc.
- Ciudades: seguridad urbana, grandes eventos, Smart Cities
- Infraestructuras críticas: sedes gubernamentales, infraestructuras de petróleo y gas, centrales nucleares, aeropuertos, lugares sensibles [incluyendo museos, edificios religiosos, prisiones y estaciones de metro]
- Ciberespacio

Thales se presenta como empresa líder en ciberseguridad con 1.500 especialistas y tres centros de operaciones [Francia, Reino Unido y Países Bajos], y como líder mundial en protección de datos.

L-3 TECHNOLOGIES

Según su Informe Anual de 2016, la empresa se centrará en los mercados en crecimiento. Afirman que el tráfico aéreo seguirá aumentando y que también lo harán las demandas de seguridad. Para sacar provecho de estas tendencias, L-3 ha comprado varias empresas. La adquisición de MacDonald Humfrey [Automation] en noviembre de 2016 ha fortalecido la capacidad de L-3 de proporcionar soluciones en seguridad del sector de la aviación. La adquisición de Implante Sciences Corporation en enero de 2017 ha incorporado herramientas de detección de trazas de explosivos. Estas dos empresas han aportado tecnologías de automatización y de detección al negocio creciente de L-3 en las áreas de seguridad y detección. La adquisición de Advanced Technical Materials ha ampliado el negocio de comunicaciones avanzadas de L-3, mientras que la adquisición de Mícreo ha mejorado sus capacidades de guerra electrónica y ampliado la oferta de sensores.

Según el mismo informe anual, el crecimiento del tráfico aéreo comercial en todo el mundo y las amenazas de seguridad siguen impulsando la necesidad de soluciones de detección cada vez más sofisticadas. En el año 2016, L-3 amplió su cuota de mercado gracias al crecimiento de las ventas del producto ClearScan de monitorización de pasajeros.

RAYTHEON

Según su Informe anual de 2016, las crecientes amenazas, a nivel internacional, de actividades terroristas, las ciberamenazas, los estados nucleares emergentes, los misiles de largo alcance y las amenazas militares convencionales, han provocado un aumento de la demanda de sistemas y servicios de defensa y otras soluciones de seguridad.

Raytheon ha hecho una apuesta muy alta en el área de la cibernética. Desde el año 2007 ha comprado diecisiete empresas de este sector. En 2015 creó Forcepoint, una nueva empresa conjunta de ciberseguridad. En su primer año completo de funcionamiento, Forcepoint ha crecido espectacularmente hasta un volumen de negocio de casi 600 millones de dólares y ha construido una de las carteras de ciberseguridad más amplias de la industria.

INDRA

Una de las tendencias más relevantes que Indra percibe en su entorno de mercado es la demanda creciente en radares, C4ISR, defensa electrónica, comunicaciones por satélite y simulación aérea (áreas en las que Indra ya cuenta con una presencia importante) y también en ciberdefensa y Vehículos Aéreos no Tripulados (áreas donde Indra aspira a jugar un papel clave).

3.3 EMPRESAS DE SERVICIOS (GRUPO II)

Cada vez más, los gobiernos externalizan tareas que antes asumían las fuerzas armadas y las fuerzas de mantenimiento del orden. Y las asignan a la empresa privada. Las empresas que realizan estas tareas son las que situamos en el grupo II. Estas son empresas que, fundamentalmente, ofrecen servicios y, sólo en algún caso y siempre con una contribución pequeña a la facturación total, fabrican equipamiento. Según los servicios que ofrecen, las dividimos en dos tipos: unas ofrecen una gama amplia de servicios (logísticos, profesionales, técnicos, de formación, de mantenimiento, construcción, etc.) a las fuerzas armadas y otras aportan personal armado para hacer tareas de vigilancia o militares. Evidentemente, estas agrupaciones no son disjuntas ya que algunas empresas realizan actividades de los dos tipos.

Como hemos avanzado en el capítulo inicial, sobre el contexto en el que trabaja y se desarrolla el sector económico objeto de estudio en esta investigación, los conflictos bélicos son una fuente de negocio para estas empresas proveedoras de servicios a las fuerzas armadas. Estos servicios abarcan desde la gestión de la cadena de abastecimiento, modernización de aviones, logística convencional y de contingencia, hasta el mantenimiento y soporte a operaciones, formación, servicios de vigilancia y seguridad, apoyo a misiones de inteligencia, ingeniería, construcción, gestión de material de guerra de reserva, gestión de instalaciones, suministro eléctrico y de agua, gestión de residuos, lavandería, traductores, chóferes, etc.

Un ejemplo de este proceso de externalización es el programa llamado Logistics Civil Augmentation Program (LOGCAP). Es un programa de la U.S. Army, cuyo objetivo es suministrar apoyo de contingencia para reforzar la estructura del ejército y ejecutado a través de contratos con unas tareas determinadas. El primer contrato, con una asignación de 815 millones de dólares (ejecución 1992-1996), se adjudicó íntegramente a la empresa KBR. El segundo, a la empresa DynCorp, y el tercero, nuevamente a KBR. El cuarto (y actual) contrato se repartió entre tres empresas: KBR, DynCorp y Fluor Corporation. El próximo será el LOGCAP V, tendrá una asignación de 82.000 millones de dólares y el objetivo principal de suministrar apoyo de combate y de servicios de combate a los mandos



del ejército en operaciones militares (ADAM, 2017). Comparando las asignaciones del LOGCAP I y del LOGCAP V, parece claro que la política de externalización llevada a cabo por el gobierno de EEUU, está bien consolidada.

Ciertas empresas, en su oferta de servicios de apoyo, incluyen las funciones militares, aunque esta no es la norma general entre las grandes empresas que hemos estudiado [recordemos que nos hemos centrado en la gran empresa porque es la que marca tendencia]. Lo habitual en la gran empresa es que sus servicios de apoyo a las fuerzas armadas no representen una sustitución de las funciones militares vinculadas al uso de la fuerza.

Aquellas empresas que sí incluyen las funciones militares en su oferta de servicios, participaron en misiones de combate en Irak. Se hicieron lamentablemente famosas por sus violaciones de los derechos humanos. El ejemplo de Blackwater¹¹ es emblemático, pero muchos otros serán mostrados en un capítulo posterior, donde analizaremos las violaciones de derechos humanos de buena parte de las empresas del sector militar de seguridad.

Entre las empresas que suministran servicios a las fuerzas armadas situamos DynCorp, KBR, CACI, Serco, Flúor y Constellis. Entre las que aportan personal armado para realizar tareas de vigilancia o militares, situaríamos DynCorp, G4S, Serco y Constellis. Como hemos dicho más arriba, ciertas empresas ofrecen los dos tipos de actividad: los servicios de logística y profesionales y los servicios de personal de seguridad. Este es el caso, por ejemplo, de DynCorp, Serco y Constellis.

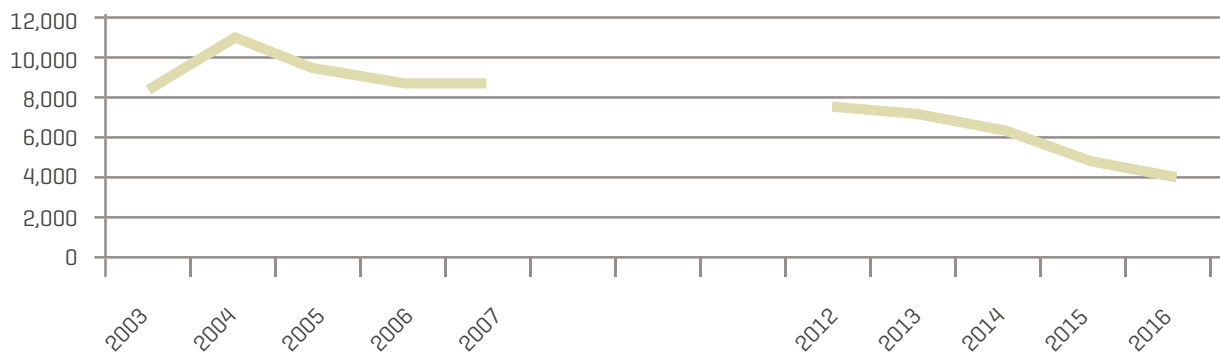
¹¹ Blackwater cambió su nombre por el de Xe, para cambiarlo posteriormente nuevo por el de Academi y, en el año 2010, pasó a integrarse en el conglomerado de empresas de seguridad llamado Constellis.

3.3.1 Empresas del Grupo II suministradoras de servicios a las fuerzas armadas

Las ocupaciones militares de Irak y Afganistán supusieron un filón de oro (hasta julio de 2011 el gobierno estadounidense gastó más de 200.000 millones de dólares en contratos con el sector privado, según una Comisión del Congreso de los EE.UU.) para las grandes empresas (la mayoría estadounidenses o británicas) suministradoras de servicios a las fuerzas armadas (REUTERS, 2011). Se les adjudicaron importantes contratos de apoyo a las fuerzas armadas. Estos servicios incluían un amplísimo abanico de tareas, desde la construcción de bases militares, pasando por servicios de logística o de intérpretes, hasta la participación en misiones de combate. Estas tareas en Oriente Medio contribuían de forma importante a sus ingresos totales (en el caso de KBR con un porcentaje superior al 60% y en el caso de DynCorp, alrededor del 50%).

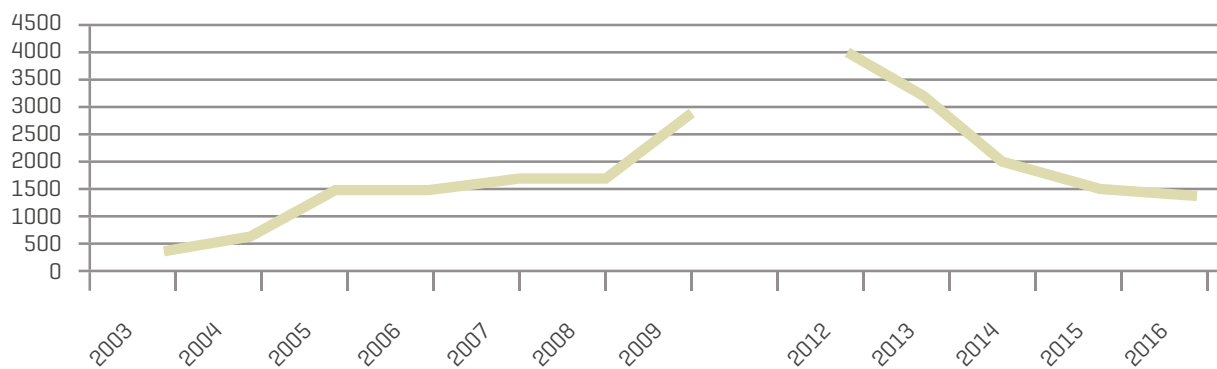
Hoy, la situación de aquellas empresas que basaban buena parte de su facturación en tareas realizadas en Irak y Afganistán, es muy diferente. Sus ingresos totales han disminuido año tras año. Este es el caso de DynCorp (que hacía todo tipo de tareas, desde la logística hasta funciones militares) y de KBR (logística, servicios profesionales, técnicos).

Gráfico 1: Ingresos de KBR 2003-2007 vs 2012-2016



Fuente: Elaboración propia. En millones de dólares.

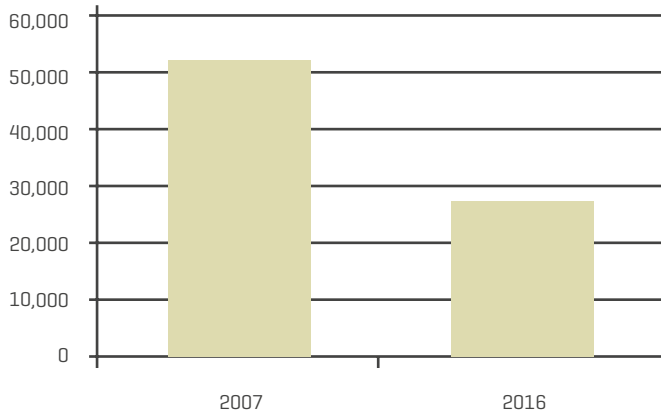
Gráfico 2: Ingresos de Dyncorp 2003-2009 vs 2012-2016



Fuente: Elaboración propia. En millones de dólares.

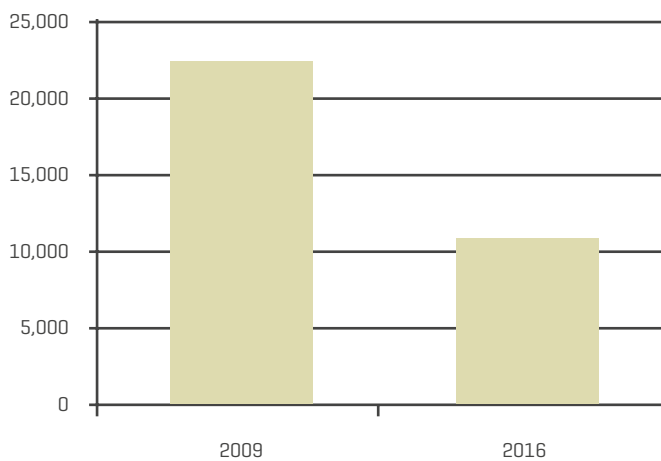
Paralelamente a los ingresos anuales, ha disminuido también el número de empleados. Un indicio de que se ha reducido el volumen de actividad de la empresa

Gráfico 3: Empleados KBR 2007 vs 2016



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4: Empleados Dyncorp 2009 vs 2016



Fuente: Elaboración propia.

Dos han sido las causas principales de esta reducción del volumen de actividad. En primer lugar, la retirada progresiva de las tropas de ocupación -con la consiguiente disminución de la necesidad de servicios de apoyo- y en segundo, el surgimiento de empresas privadas militares de seguridad locales en Irak y en Afganistán. Según el Ministerio de Interior iraquí, en el año 2011 había registradas 117 empresas privadas militares de seguridad, de las cuales 89 eran iraquíes. Además, en el año de la retirada de las fuerzas estadounidenses, el número de personal iraquí de seguridad privada aumentó hasta 23.160 individuos, de un total de 35.000 registrados [ARMENDÁRIZ, 2016]. Ya en su informe correspondiente al año 2008, la empresa británica de seguridad G4S mencionaba que, en América Latina, habían aparecido pequeños competidores [sobre todo en Perú y Ecuador] que reducían sus oportunidades de negocio.

Ante esta coyuntura, parece que KBR ha decidido reorientarse, ampliando los servicios a ofrecer. Su informe anual de 2016 [KBR, 2017] menciona sus esfuerzos en este sentido. Durante ese año, compró la empresa Wyle Inc. y la división Honeywell Technology Solutions Inc. [HTSI] de Honeywell International Inc. y las reunió en la nueva

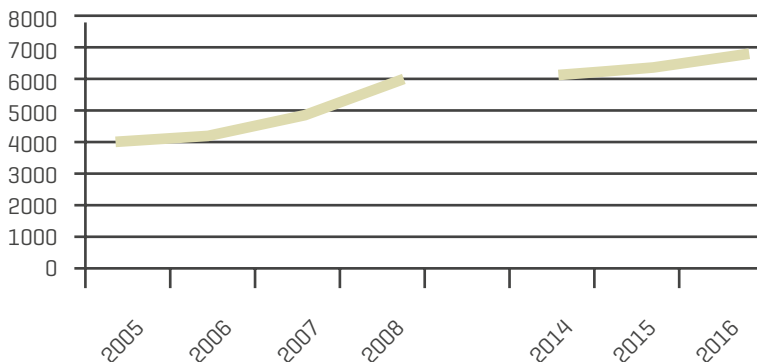
subsidiaria KBRwyle Technology Solutions, LLC (KTS), integrándolas en su segmento de negocio Servicios de Gobierno (GS)¹². El objetivo de todas las adquisiciones realizadas durante el año [seis en total] es reconducir la empresa y posicionarla en la industria de servicios de ingeniería de alto nivel para clientes como la NASA y las agencias militares del gobierno de EEUU. Gracias a estas compras se espera que, en 2017, más del 50% de los ingresos provengan de su segmento de negocio GS. Esto representaría un cambio importante, ya que el porcentaje de este segmento sobre el total de ingresos fue del 32% en el año 2016, del 13% en 2015 y del 10% en 2014.

3.3.2 Empresas del Grupo II suministradoras de personal de seguridad

Las empresas suministradoras de personal de seguridad son las que se han beneficiado de la externalización creciente, por parte de los gobiernos, de aquellas tareas que en un pasado no tan lejano eran prerrogativa de las fuerzas del orden como, por ejemplo, de los cuerpos policiales. Actualmente, muchas de estas funciones se están asignando al sector privado de seguridad: la vigilancia y control de centros de inmigrantes y centros penitenciarios, traslado de prisioneros, campos de refugiados, escoltas, vigilancia de las sedes judiciales, cuarteles, edificios oficiales, vigilancia de fronteras, etc.

Se trata de actividades relacionadas con la seguridad, pero no de apoyo directo a las fuerzas armadas. Es por esta razón que las empresas de este segundo grupo no se han visto afectadas por la retirada de tropas de Irak y Afganistán, salvo en aquellos casos en que la empresa fuera, al mismo tiempo, suministradora de personal de seguridad y de servicios a las fuerzas armadas. Así, por ejemplo, G4S la mayor empresa de seguridad privada del mundo, aumentó su facturación en los dos períodos [ver tabla 4], y ha mantenido su plantilla de forma bastante estable: en el año 2008 tenía 560.000 empleados y en 2016 superaba los 585.000.

Gráfico 5: Ingresos de G4S 2005-2008 vs 2014-2016



Fuente: Fuente: Elaboración propia. En millones de libras esterlinas.

Podemos observar como la tragedia de los refugiados e inmigrantes que intentan llegar a Europa y a EEUU se ha convertido en oportunidad de negocio para las empresas privadas de seguridad. De hecho, se están externalizando las funciones de control de fronteras y de los centros de refugiados y de detención de inmigrantes. La agencia europea de

¹² Wyle Inc. suministra una serie de soluciones para clientes del Departamento de Defensa de EE.UU, la NASA y otras agencias federales. Es una empresa proveedora de servicios técnicos especializados: sistemas e ingeniería de mantenimiento, programas y gestión de adquisición, investigación en ciencias de la vida, operaciones médicas espaciales, tecnología de la información y evaluación de aviones, sistemas avanzados y redes. La compra de Honeywell Technology Solutions Inc. confiere a KBR capacidades de ingeniería técnica de alta calidad y apoyo a misiones, ciberseguridad y mantenimiento de equipamiento

fronteras, Frontex, consideró abiertamente el uso de empresas privadas para ayudar en la seguridad fronteriza.

Esto ya es una realidad en Calais, donde las empresas de seguridad Eamos Cork Solutions y Biro Sécurité han sido contratadas por el gobierno británico y el alcalde de Calais, respectivamente, para suministrar guardas de seguridad y equipamiento¹³.

En Reino Unido, la gestión de la mayoría de centros de detención está externalizada, y la empresa G4S es una de las grandes beneficiadas. Las empresas del grupo G4S están involucradas en el control de fronteras a lo largo de la frontera México-EEUU y en centros de detención en Reino Unido y Australia. En 2007, la UK Border Agency firmó un contrato de tres años con el área de negocio Transport Plus Service de G4S para el traslado de unos 85.000 demandantes anuales de asilo entre diferentes centros del país. G4S también fue contratada para gestionar las deportaciones fuera de Reino Unido, en un contrato que incluía subcontrataciones importantes como el alquiler de guardas de seguridad para los vuelos y las líneas de aviación [LEMBERG-PEDERSEN, 2011]. Al mismo tiempo, G4S también tiene a su cargo la gestión de centros de inmigrantes [BARNES, 2016].

Serco, empresa británica de seguridad, fue seleccionada en 2014 para gestionar el centro de detención Yarl's Wood. El contrato, con una duración de siete años [2014-2021], está valorado en 70 millones de libras esterlinas [AKKERMAN, 2016]. Serco, a su vez, también opera en centros de detención de inmigrantes en Australia [GEREHOU, 2016].

4. LAS VULNERACIONES DE DERECHOS HUMANOS DEL SECTOR MILITAR DE SEGURIDAD

El presente capítulo tiene por objetivo determinar el impacto en los derechos humanos de las operaciones de las empresas militares y de seguridad analizadas en este informe, desde el punto de vista del tipo de derechos vulnerados, los países y los contextos operacionales donde se han producido los incidentes. A partir de este primer mapa de los impactos en derechos humanos, profundizaremos en los procesos de rendición de cuentas y reparación de las víctimas que se han producido en los casos documentados. Así mismo, identificaremos las políticas y estrategias de prevención, mitigación y reparación de las potenciales vulneraciones de derechos humanos adoptadas voluntariamente por las empresas, para valorar la efectividad de las mismas. Por último, plantearemos los principales retos que supone la transformación del complejo industrial-militar y de seguridad en relación con su impacto en los derechos humanos. Los datos de violaciones de derechos humanos cometidas por las 22 empresas seleccionadas se basan principalmente en los resultados del Observatorio sobre el impacto de la guerra privada en los derechos humanos "Shock Monitor"¹⁴.

4.1 IMPACTOS DE LAS EMPRESAS MILITARES DE SEGURIDAD EN LOS DERECHOS HUMANOS

4.1.1 Impactos en los derechos humanos por contextos operacionales

4.1.1.1 Seguridad interior y fronteriza

Desde el año 2000, Shock Monitor documenta 24 casos de vulneraciones de derechos humanos en seguridad interior. La gran mayoría [20] en los ámbitos de control de fronteras y centros de detención de migrantes y en

¹³ La fuente de esta información está disponible en la página de la red de investigadores Calais Research que recopila y estudia información sobre el régimen de fronteras en Calais: <https://calaisresearch.noblogs.org/contractors/> [Consultado el: 20 de octubre de 2017]

¹⁴ Shock Monitor registra, sistematiza y visualiza más de 195 violaciones de derechos humanos producidas des del año 2000 y 795 empresas militares y de seguridad privada a escala global.

las prisiones, incluyendo los centros de detención de menores. Reino Unido concentra la mayoría de estos casos de violaciones de derechos humanos. Concretamente, identificamos 18 casos de vulneraciones de derechos humanos, de los cuales 16 han sido provocados por la empresa británica G4S en los contextos de prisiones [PUBLIC RADIO INTERNATIONAL, 2016], control de fronteras y detención de personas migrantes. Para entender esta concentración de casos en este país y en estos contextos operacionales concretos, hay que entender que Reino Unido es uno de los países que más ha privatizado la seguridad de sus prisiones y el control de sus fronteras [MENZ, 2011] a empresas militares y de seguridad privada como G4S o Serco, tal y como se detallaba en el capítulo anterior.

Esta situación ha abierto un intenso debate en la sociedad británica [DEAN, 2017] que ha llevado a las autoridades públicas del país a anular muchos de los contratos con estas empresas debido a los escándalos y a las graves violaciones de derechos humanos. De hecho, en mayo de 2016 el Ministerio de Justicia del Reino Unido tomó el control del centro de detención de menores “Medway Secure Center” después de una investigación oficial sobre varias acusaciones de uso de violencia desproporcionada y falsificación de información de los trabajadores de la empresa G4S [TRAVIS, 2016]. Las graves vulneraciones de derechos humanos cometidas por G4S en Reino Unido también se han dado en otros países y en los mismos contextos operacionales, prisiones y control de fronteras. En concreto, desde el año 2005, en la prisión surafricana de Mangaung, gestionada por G4S, se fueron produciendo diferentes casos de violaciones de derechos humanos. Al menos 62 detenidos sufrieron tratos crueles e inhumanos como inyecciones forzadas, tratamientos de choques eléctricos y otros tipos de violencia. El Gobierno de Suráfrica investigó casos. En el año 2014, nuevos documentos describieron como algunos detenidos fueron torturados hasta la muerte. El Gobierno se hizo con el control de la gestión de

PÁGINA WEB: <http://shockmonitor.org/>

SHOCK MONITOR
Observing Private War Impact on Human Rights

OPERATIONS MAP
Explore PMSCs, clients and their impact by geographical location

STRESS CHART
Visualize, compare and filter human rights impacts in a time line

INTEGRATED DATABASE
Research our data selecting your own parameters

ON PRIVATE WAR AND PMSCs

WHAT ARE PMSCs AND WHAT ARE NOT?

CURRENT AFFAIRS

la prisión de forma temporal, pero más tarde delegó de nuevo el servicio a G4S. Un año después se abrió un proceso judicial contra G4S en Reino Unido [HOPKING, 2015]¹⁵.

Por otro lado, desde el año 2012, el Gobierno de Australia estableció en las islas de Nauru y Manus, en Papúa Nueva Guinea, un sistema de tramitación extra-territorial de solicitudes de protección internacional que, de facto, se ha convertido en un centro de detención de migrantes a gran escala [AMNISTIA INTERNACIONAL, 2017a]. La gran mayoría de las funciones de este sistema de control migratorio fueron externalizadas a diferentes empresas como Wilson Security, Broadspectrum [filial de Ferrovial] o G4S. Algunos informes indican la existencia de más de 2.000 incidentes de derechos humanos de las personas detenidas en los centros de detención de Nauru y Manus, cometidos por empresas militares y de seguridad privada [EVERSHED, LIU, FARRELL, DAVIDSON, 2016]. Entre febrero de 2013 y marzo de 2014, G4S fue contratada por el gobierno australiano para gestionar un centro de detención en la isla de Manus. El 17 de febrero de 2017, se produjo una revuelta de los solicitantes de asilo en el centro de detención controlado por G4S. Los contratistas privados de esta empresa usaron perros y barras de hierro para controlar la situación, pero esta decisión, lejos de detener el amotinamiento, incrementó la violencia. El resultado fue la muerte del solicitante de asilo iraní Reza Berati, mientras que otra persona perdió un ojo y 77 más fueron heridas de gravedad, incluyendo huesos rotos ¹⁶[LAUGHLAND, 2014].

En Estados Unidos, la seguridad en muchos centros penitenciarios también ha sido privatizada. GEO Group, con sede en North Carolina, es una de las empresas líderes en este sector y la que registra un mayor número de incidentes de derechos humanos. Shock Monitor tiene registrados 20 casos.

4.1.1.2 Contextos de ocupación, conflicto y postconflicto

En contextos de ocupación, conflicto y/o postconflicto, se identifican 41 vulneraciones de derechos humanos, la gran mayoría provocadas por empresas del Grupo II. Los servicios que proveen estas empresas implican el uso de contratistas privados para proteger convoyes, infraestructuras críticas, proyectos extractivos, VIPs, entre otros. Esto implica el uso de la fuerza si la situación lo requiere y el contrato con el cliente lo detalla y existe, por lo tanto, un impacto potencial en los derechos humanos. Todas las empresas del Grupo II, excepto Serco, registran incidentes de derechos humanos en estos contextos.

La ocupación de Afganistán e Irak en los años 2001 y 2003, respectivamente, fueron los grandes escenarios del siglo XXI en la privatización de la guerra y la seguridad, desarrollada por empresas transnacionales procedentes principalmente de Estados Unidos y Reino Unido. Sólo en estos dos países, Shock Monitor registra y analiza 35 graves violaciones de derechos humanos.

Irak es uno de los países donde se concentran más violaciones de derechos humanos. Shock Monitor documenta 31 casos de vulneraciones de derechos humanos cometidos por CACI, Dyncorp, KBR, pero sobre todo por Blackwater [22 casos] - actualmente conocida como Academi y miembro del grupo empresarial Constellis. En el año 2007, el United States House Committee on Oversight and Government Reform, declaró más de 195 incidentes de Blackwater en Irak [HOCCM, 2007], relacionados con una escalada en el uso de la fuerza entre 2005 y 2007. Sirven de ejemplo los hechos ocurridos el 9 de septiembre de 2007 en la plaza Watahba

¹⁵ Caso registrado en Shock Monitor 112ZAD.

¹⁶ Caso registrado en Shock Monitor 107PNG.

de Bagdad (Iraq), cuando contratistas privados de Blackwater abrieron fuego contra la multitud matando a 3 civiles y dejando muchos más heridos. El caso fue investigado y llevado ante los tribunales¹⁷, así como el incidente ocurrido el 10 de noviembre de 2007 en la población de al-Utaifiya, cuando un contratista de seguridad privada de Dyncorp International disparó y mató, presuntamente, a un taxista. El agresor escapó del escenario del crimen y el caso no ha sido investigado [ALJAZEERA, 2007]¹⁸.

En otro escenario de ocupación, Palestina, Shock Monitor ha documentado numerosos casos de vejaciones y tratos inhumanos a prisioneros políticos palestinos, e incluso a niños y mujeres, en las prisiones y centros de detención de Ofer (dentro de los Territorios Palestinos Ocupados), Megido, Ketziot, Hashita y Rimonin. En todas estas instalaciones, G4S ha desarrollado servicios para la mejora de los sistemas de gestión de seguridad¹⁹. Esto ocurrió en marzo de 2013, cuando 12 prisioneras políticas palestinas embarazadas detenidas en la prisión de Hasharon (Israel), sufrieron tratos degradantes e inhumanos como el de ser encadenadas a sus camas. Sus situaciones como gestantes no supusieron, además, ninguna mejora en las condiciones de higiene de las celdas, ni tampoco se tradujo en dietas especiales [NIEUWHOF, 2013]²⁰.

4.1.1.3 Comercio de material militar y de seguridad

Uno de los ámbitos con un mayor potencial en la vulneración de los derechos humanos es el comercio de materiales militares y de seguridad, y la transferencia de tecnología de seguridad a países en situación de conflicto armado, ocupación ilegal y/o regimientos autoritarios. Shock Monitor documenta 3 casos de este tipo producidos por las empresas Lockheed Martin, BAE Systems e Indra:

- En el año 2008, la empresa Lockheed Martin declaró voluntariamente, de acuerdo con la Arms Export Control Act (AECA) y la International Traffic in Arms Regulations (ITAR) de Estados Unidos, la venta de misiles Hellfire, equipamiento y tecnología militar, sin autorización previa, en los Emiratos Árabes Unidos. Lockheed pagó una multa de 4 millones de dólares, de los cuales un millón fueron destinados a reparar posibles impactos negativos [POGO, 2017a]²¹.

- El segundo caso hace referencia a la implicación de Indra en la guerra en Yemen a través de la venta de armas a Arabia Saudí, quien participa en la guerra de Yemen liderando una coalición de 9 países árabes. Esta coalición está llevando a cabo una guerra de destrucción y bombardeos constantes en Yemen. Según el Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Refugiados, el conflicto armado ha provocado 2.4 millones de desplazados internos y refugiados/das [UNHCR, 2016], más de 7.500 civiles yemeníes han muerto y 42.000 han sido heridos [MUADDI, WEHELIE, 2017]. En este contexto Arabia Saudí adquirió, durante 2014, 72 Eurofighters de BAE Systems [INFODEFENSA, 2014] y, desde el año 2012, el Gobierno Español está apoyando la venta de carros de combate Leopard producidos por la empresa Santa Barbara-General Dynamics en Arabia Saudí [GONZALEZ, 2012]. Indra aporta sus sistemas tecnológicos de combate a los blindados Leopard y los radares de los Eurofighters, ambos de la empresa británica BAE Systems [ODHE, 2017].

¹⁷ Caso registrado en Shock Monitor 61IRAQ. La fuente de esta información está disponible en la página del Center for Constitutional Rights disponible, en: www.ccrjustice.org/home/what-we-do/our-cases/abtan-et-al-v-prince-et-al-and-albazzaz-et-al-v-prince-et-al [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

¹⁸ Caso registrado en Shock Monitor 67IRQ.

¹⁹ La fuente de esta información está disponible en la página del centro de investigación Who Profits, que trabaja sobre los efectos económicos de la ocupación de los territorios palestinos, en: <https://whoprofits.org/company/g4s-israel-hashmira> [Consultado el: 20 de octubre de 2017]

²⁰ Caso registrado en Shock Monitor 79ISR.

²¹ Caso registrado en Shock Monitor 213USA.

- Por último, Arabia Saudí también es conocida por ser un régimen autoritario donde se produce una vulneración sistemática de los derechos civiles y políticos [REPRIEVE, 2017a]. Los disidentes y opositores a la monarquía absolutista son encarcelados o ejecutados. Durante el año 2017, se ha ejecutado a 66 personas, según Amnistía Internacional [AMNISTIA INTERNACIONAL, 2017b], pero se prevé que la lista de personas ejecutados llegue hasta las 94 personas este mismo año [REPRIEVE, 2017b]. En este marco, BAE Systems ha vendido, desde el año 2011 y a través de su filial danesa ETI, sistemas de vigilancia de comunicaciones masivas de ciudadanos a 6 países de Oriente Medio, entre ellos, Arabia Saudí. Estos sistemas de ciberseguridad tienen la capacidad de compilar, sistematizar y analizar millones de comunicaciones electrónicas de los usuarios de internet. Se trata, además, de transferencias de tecnología de ciberseguridad que vulneran las normativas nacionales y de la UE en materia de exportaciones de seguridad y ponen en riesgo, no sólo a los ciudadanos de Arabia Saudí, también a las sociedades europeas [BBC, 2017].

Finalmente, las empresas del Grupo I especializadas en la fabricación y comercio de materiales de defensa y militares, ofrecen también servicios de formación de uso y mantenimiento de los mismos. Shock Monitor registra 16 incidentes cometidos por estas empresas en las fases de producción, formación y mantenimiento. La mayoría de estos incidentes se localizan en Estados Unidos, y algunos de ellos supusieron vulneraciones del derecho a la vida. Es un caso relevante el ocurrido el 14 de diciembre del año 2010, en el que el instructor civil Jeremy Clark murió al estrellarse el helicóptero de combate OH-58 Kiowa que pilotaba en la base militar Fuerte Ruckel en Alabama [Estados Unidos]. La empresa L-3 Technologies fue demandada por la falta de inspección, mantenimiento y reparación del sistema electrónico del aparato. La empresa llegó a un acuerdo extrajudicial y pagó a la familia de Clark 8,5 millones de dólares [POGO, 2017b]²².

De entre estos 16 casos del Grupo I, se identifican también 12 casos de vulneraciones de derechos laborales que van desde la discriminación racial hasta el acoso sexual. Del grupo II sólo se identifica un caso de este tipo, cometido por la empresa Dyncorp Internacional. Un ejemplo de una empresa de este último grupo implica a Roben P. Petersen, un comandante de las fuerzas navales de Estados Unidos contratado por Boeing International Support Services para trabajar como instructor de vuelo en Arabia Saudí en el año 2009. Al llegar al país, firmó un segundo contrato no previsto, se le retuvo el pasaporte y fue alojado en diferentes espacios en condiciones inhumanas, que le ocasionaron problemas respiratorios. R.P. Petersen demandó a la empresa y en 2016 los jueces le dieron la razón obligando a la compañía a compensarle económicamente [POGO, 2017c]²³.

4.1.2 Tipos de vulneración de derechos humanos

4.1.2.1. Derecho a la vida, a la integridad física y moral, sin tortura, tratos inhumanos y/o degradantes

Shock Monitor tiene registrados 63 casos en este sentido, de los cuales la gran mayoría de las vulneraciones han sido cometidas por empresas del Grupo II [58 casos], mientras que en 5 casos han sido provocadas por empresas del Grupo I. Concretamente, del conjunto de estos casos de violaciones, 61 personas murieron y 120 fueron heridas de diversa gravedad. Entre ellas, destaca una persona que perdió un ojo.

La gran mayoría de los casos se localizan en países en conflicto como Irak, Afganistán y Colombia. Algunos ejemplos muestran ataques indiscriminados y desproporcionados y carencia, en general, de reglas de

²² Caso registrado en Shock Monitor 229USA.

²³ Caso registrado en Shock Monitor 232SAU.

enfrentamiento de los contratistas de seguridad privada en estos contextos. Es el caso de los hechos ocurridos el 7 de febrero de 2007, cuando un contratista privado de la empresa Blackwater (actual Academi) situado en la azotea del Ministerio de Justicia de Bagdad (Irak) presuntamente disparó y mató a 3 guardas de seguridad de la Red de Medios de Comunicación Iraquí, situada al otro lado de la calle. Un policía que escuchó y vio los disparos, acusó al trabajador de Blackwater de la muerte de los guardas. Sin embargo, no se han encontrado evidencias de ningún proceso de investigación y/o de ningún proceso judicial. Ni las autoridades de Estados Unidos ni los representantes de la empresa han ofrecido ninguna compensación ni han pedido perdón a las víctimas (OHCHR, 2007)²⁴. En el caso del 8 de julio de 2006 en Bagdad, cuando uno de los 4 contratistas privados de KBR destinados en el país - Shane Schmidt; Charles L. Sheppard III; Isireli Naucukidi; y Jacob C. Washbourne - presuntamente disparó, sin responder a ningún tipo de provocación, a un taxista y una cliente que iba a subir al vehículo. Schmidt y Sheppard fueron despedidos por la empresa por haber informado del presunto ataque de Washbourne. Por su parte, Naucukidi dejó la empresa después de haber informado que Washbourne estaba dispuesto a matar, aquel día, porque era su último día. El incidente concluyó con un acuerdo extrajudicial (CHATTERJEE, 2010b)²⁵.

Shock Monitor también registra numerosos casos de vulneraciones del derecho a la vida por contratistas privados de las empresas del Grupo II durante la protección de convoyes. A modo de ejemplo, el caso ocurrido el 14 de mayo de 2005 cuando un convoy de la empresa Blackwater que conducía por la carretera conocida como "Ruta Irlandesa" entre el aeropuerto y la ciudad de Bagdad, disparó a un vehículo iraquí que se encontraba en el camino del convoy. Los contratistas privados presuntamente mataron al padre de familia e hirieron a su mujer y a su hija. No se tiene constancia de ninguna investigación oficial ni proceso judicial, así como algún tipo de compensación a la familia (CHATTERJEE, 2010a)²⁶. También el caso del 14 de Julio de 2005 en Erbil, cuando Ali Ismaeel y su hermano se encontraban en un atasco de tráfico justo detrás de un convoy y, de repente, se abrió la puerta trasera del convoy y uno de los ocupantes disparó e hirió a Ismaeel. El convoy no se paró para ayudar a las víctimas. Posteriormente, la policía identificó que el convoy operaba para la Agencia Internacional de Cooperación para el Desarrollo de Estados Unidos de América y que las personas que lo protegían eran empleados de la empresa Dyncorp International (KWOK, 2006)²⁷.

En situaciones de conflicto armado, postconflicto y/o ocupación ilegal, también se han documentado 2 casos especialmente graves y que podrían ser considerados crímenes internacionales. Se trata de casos relacionados con vulneraciones de derechos de la infancia y su integridad física y moral, y de casos de torturas, como el de agosto del año 2007 en el que un soldado de Estados Unidos y un contratista privado de la empresa Dyncorp, violaron presuntamente a una niña de 12 años en la base militar de Tolemaida en Colombia. Los tribunales judiciales colombianos abrieron una investigación, pero no se han encontrado indicios de que el proceso haya prosperado, debido probablemente a acuerdos de inmunidad entre el gobierno de Estados Unidos y Colombia (ISENBERG, 2011)²⁸. Otro ejemplo es el de 6 niños y niñas palestinos que, durante el año 2012, pasaron diversos días en celdas de aislamiento en el centro de detención de Al-Jalame y en la prisión de Megido de Israel en los Territorios Ocupados Palestinos, ambos con sistemas de gestión de G4S. Según Defence for Children International, desde el año 2008 se han documentado 59 casos de niños y niñas que han estado

24 Caso registrado en Shock Monitor 55IRAQ.

25 Caso registrado en Shock Monitor 50IRAQ.

26 Caso registrado en Shock Monitor 39IRAQ.

27 Caso registrado en Shock Monitor 46IRAQ.

28 Caso registrado en Shock Monitor 138COL.

recluidos en este tipo de celdas, incluyendo los 6 casos anteriormente mencionados (SHERWOOD, 2012)²⁹. Por otra parte, el siguiente caso ocurrido en el año 2003 también ayuda a entender la gravedad del impacto de estas empresas en los derechos humanos, donde un grupo de 256 iraquíes denunciaron en tribunales estadounidenses a la empresa Titan Corp i a CACI, por casos de tortura a través de la “Ley de reclamación de agravios contra extranjeros” (ATCA – Alien Tort Claims Act). El año 2005, L-3 Technologies adquirió Titan Corp. De los 3 procesos judiciales abiertos por los casos de torturas en Abu Ghraib, en el caso “Al-Quraishi et al. V. Nakhla et al”, L-3 Technologies llegó en el año 2012 a acuerdos extrajudiciales indemnizando a 71 iraquíes con 5,28 millones de dólares. A pesar de que el caso no finalizó con una condena judicial, la indemnización millonaria que pagó L-3 demuestra su responsabilidad por los hechos ocurridos. Este es el primer caso en el que una EMSP acepta su responsabilidad por una vulneración flagrante de los derechos humanos³⁰.

Shock Monitor también registra al menos 7 casos de muertes en Reino Unido, Australia, Estados Unidos y Papúa Nueva Guinea (donde Australia ha externalizado parte de su sistema de solicitud de asilo), por acción y/o omisión, en los contextos operacionales de control de tránsito migratorio y centros penitenciarios. Tres ejemplos paradigmáticos pueden ser los siguientes:

- El 19 de abril de 2004 en el centro de detención de menores “Rainsbrook Secure Training Centre, Gareth Myatt, de 15 años de edad, murió después de que 3 guardias de G4S lo redujeran por negarse a limpiar una tostadora. Al intentar levantarlo, el joven no podía respirar y vomitó antes de morir. Los jueces exculparon a los trabajadores argumentado que fue una muerte accidental (WILLOW, 2014)³¹.

- El 12 de octubre de 2010, las autoridades británicas ordenaron la deportación del angoleño Jimmy Mubenga. Contratistas privados de la empresa 4GS fueron los encargados de ejecutar esta orden a través de un vuelo internacional desde el aeropuerto de Heathrow. Los trabajadores de G4S utilizaron técnicas que implicaron el uso de la fuerza. Durante el trayecto, J. Mubenga murió de un ataque cardiorrespiratorio. En Julio de 2013, un juez exculpó a los contratistas privados (DEWINTER-SCHMITT & al, 2013)³².

- El 1 de febrero de 2014, Mohamoud A. murió de un ataque de epilepsia en la prisión HMC Parc de Bridgend County Borough (Reino Unido), gestionada por G4S. A pesar de sufrir diversos episodios de gravedad en diciembre de 2012, enero de 2013 y abril de 2013, nunca le fue diagnosticada la enfermedad debido a la poca disponibilidad de los guardias para llevarlo al hospital. De hecho, los médicos del hospital no eran conscientes de la gravedad de su caso, de lo contrario se hubiera podido diagnosticar y tratar con antelación (LIBERTY, 2016)³³.

Así como numerosos casos de vejaciones y tratos degradantes y/o inhumanos, Shock Monitor registra casos de abusos sexuales también en espacios de Homeland security, como el que se dio entre 2010 y 2014, cuando varias mujeres detenidas en centros detención de extranjeros de Yarls Wood (Reino Unido) denunciaron abusos sexuales por parte de los guardias de seguridad de la empresa Serco. Estas conductas inapropiadas por parte de los guardias fueron verificadas por el mismo sistema de alerta de la empresa. Sin embargo, los

²⁹ Caso registrado en Shock Monitor 780PT.

³⁰ Caso registrado en Shock Monitor 251RQ. La fuente de esta información está disponible en la página del Business & Human Rights Resource Center que investiga sobre los abusos y el progreso en materia de derechos humanos por parte de las empresas en el mundo, en : www.business-humanrights.org/en/abu-ghraib-lawsuits-against-caci-titan-now-l-3-0#c17777 [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

³¹ Caso registrado en Shock Monitor 150GBR.

³² Caso registrado en Shock Monitor 90GRB.

³³ Caso registrado en Shock Monitor 259GBR.

casos no fueron llevados ante un tribunal británico y no se produjo ningún tipo de compensación hacia las víctimas [CRAM, 2014]³⁴. Existen otros casos ocurridos en mayo de 2014 en diferentes centros de detención de extranjeros en el Reino Unido: Yarl's Wood; Colnbrook; Brook House; Tinsley House; Harmondsworth; Dungavel; y Campsfield; donde las empresas de seguridad Serco, G4S, Geo Group y Mitie, presuntamente forzaron a inmigrantes recluidos a trabajar en situaciones de esclavitud moderna [RAWLISON, 2014]³⁵.

4.1.2.2. Derechos laborales

Observamos más casos de vulneraciones de derechos laborales en las empresas del Grupo I [11], aunque también se han identificado 4 casos en el grupo II. Debido a su gravedad, los siguientes casos son dignos de mención:

- En agosto de 2004, 13 nepalíes fueron contratados por la empresa "Daoud and partners" (subcontrata de KBR) para trabajar en hoteles y restaurantes de Amman [Jordania], pero al llegar a Oriente Medio fueron presuntamente trasladados a trabajar en bases militares estadounidenses. Posteriormente, 12 de los trabajadores fueron asesinados por grupos insurgentes. El caso de tráfico ilegal de personas fue investigado y judicializado, y concluyó con un acuerdo extra judicial³⁶.

- En agosto de 2005, Charles Daniels demandó a Lockheed Martin por la represión racial que sufrió mientras trabajaba en la empresa. Según Daniels, llegó a recibir incluso amenazas de muerte de sus propios compañeros. Daniels comunicó en diversas ocasiones estas quejas a la empresa sin recibir ningún tipo de respuesta. El caso fue llevado a los tribunales y finalmente la empresa compensó a Daniels, a través de un acuerdo extra judicial, por una cifra total de 2,5 millones de dólares [POGO, 2017d]³⁷.

- En 2003, Kelley Miles presentó una queja formal ante la Comisión de Igualdad de Oportunidades Laborales de Estados Unidos por acoso sexual durante el período 1998-2001, cuando trabajaba para Boeing como mecánica en el helicóptero militar Apache en la localidad de Mesa. El caso se resolvió con un acuerdo extra judicial en el que Miles fue compensada con 100.000 dólares [POGO, 2017e]³⁸.

4.2 IMPUNIDAD EN UN SECTOR MILITAR DE SEGURIDAD NO REGULADO

4.2.1 Rendición de cuentas y reparación a las víctimas

Uno de los aspectos más importantes para entender las vulneraciones de derechos humanos de empresas militares y de seguridad privada, radica en la falta de ordenamientos jurídicos nacionales y/o internacionales que regulen su actividad transnacional. La no existencia de regulación y la naturaleza de sus funciones, que implica inherentemente el uso de la fuerza, es una combinación explosiva que provoca un grave impacto en los derechos humanos y un problema de atribución de responsabilidades.

De los 81 casos de vulneraciones de derechos humanos documentados por Shock Monitor, solo un 46% se presenta ante tribunales de justicia y menos del 15% finaliza con una sentencia condenatoria de la empresa en cuestión.

³⁴ Caso registrado en Shock Monitor 110GBR.

³⁵ Caso registrado en Shock Monitor 264GBR.

³⁶ Caso registrado en Shock Monitor 30IRQ.

³⁷ Caso registrado en Shock Monitor 211USA.

³⁸ Caso registrado en Shock Monitor 233USA.

De estos datos también se desprende que la mayoría de vulneraciones de derechos laborales cometidas en países como Estados Unidos y Reino Unido se tratan en tribunales nacionales competentes. No sucede lo mismo con vulneraciones relacionadas con el derecho a la vida, integridad física y psicológica, y a no sufrir tortura, tratos inhumanos y/o degradantes en situaciones de conflicto armado y ocupación ilegal.

La gran mayoría de los casos de violaciones de derechos humanos cometidos por las empresas del Grupo II en Irak se concentran en el período de inicio de la ocupación, entre los años 2003 y 2009. Durante este período, las fuerzas de coalición lideradas por Estados Unidos impusieron los Status of Forces Agreement (SOFA). Las leyes de las fuerzas de ocupación establecieron que ningún soldado de las fuerzas de la coalición ni ningún contratista privado que trabajara para el ejército, podían ser juzgados en Irak. Esto, de facto, supuso inmunidad para estos contratistas privados, provocando tanto centenares de incidentes de derechos humanos como la desprotección de las víctimas, quienes no podían denunciar a las empresas por falta de jurisdicción [PALOU, ARMENDÁRIZ, 2009].

De los 32 casos ocurridos en Irak, solo el 50% llegó a tribunales de justicia, 7 se resolvieron con una sentencia condenatoria y 2 acabaron en un acuerdo extra judicial³⁹. A partir del 2009, con la derogación de los SOFA, se observa como el número de casos de vulneraciones de derechos humanos por parte de las empresas militares y de seguridad privada se reduce considerablemente [ARMENDÁRIZ, 2016].

Existe también un grave problema de atribución de responsabilidades por violaciones de las normativas nacionales y/o internacionales en materia de comercio y transferencia de materiales militares y de seguridad, a países en situaciones de conflicto armado, ocupación ilegal y/o gobiernos autoritarios que violan los derechos civiles y políticos de su ciudadanía.

La implicación de Indra en los sistemas de combate Leopard de Santa Bárbara Sistemas – General Dynamics, y los radares de los Eurofighters de BAE Systems que después son adquiridos por Arabia Saudí, un país en guerra abierta con Yemen y que está provocando una catástrofe humanitaria de enormes dimensiones, es un ejemplo de las dificultades existentes a la hora de atribuir responsabilidades a las empresas fabricantes de armamento.

La vinculación entre estas responsabilidades y su impacto en los derechos, es también sumamente compleja en las esferas de la ciberseguridad, enmarcadas en el contexto operacional de Homeland security. La transferencia de tecnología “Evident” de BAE Systems a través de su filial danesa ETI al gobierno saudí implica un riesgo potencial del uso de esta tecnología para neutralizar a opositores del régimen y, a su vez, un impacto potencial en los derechos humanos.

Las empresas del complejo industrial-militar y de seguridad se niegan a una regulación estricta del sector, de las transacciones comerciales y de sus actividades. Su principal argumento es que son los Estados los que deben garantizar los derechos humanos y que los instrumentos de adhesión voluntaria son suficientes para mejorar el respeto de los derechos humanos por parte del sector industrial.

La mayoría de las 22 empresas analizadas están acreditadas por estos sistemas de excelencia, disponen de códigos de conducta propios o bien han realizado declaraciones por parte de los máximos órganos ejecutivos de

39 Ver casos en www.shockmonitor.org: 25IRQ, 69IRQ, 28IRQ, 54IRQ, 61IRQ, 63IRQ, 30IRQ, 52IRQ, 235IRQ

la empresa en favor de respetar los derechos humanos. No obstante, el análisis de los casos de vulneraciones de derechos humanos documentados, demuestran cómo estos compromisos no han supuesto cambios reales en los procesos de selección, formación, contratación, reglas de enfrentamiento, debida diligencia en su cadena de valor o políticas comerciales.

BAE Systems, por ejemplo, describe en su página web corporativa⁴⁰ la importancia de asegurar que sus productos no acaban siendo utilizados para violar las libertades civiles y los derechos humanos. En realidad, un simple análisis de la situación de represión de los derechos humanos en Arabia Saudí, habría podido servir para anular la transferencia de tecnología de seguridad que la empresa realiza al gobierno saudí.

Otras empresas como Boeing⁴¹ o Lockheed⁴² también han hecho público su respeto de los derechos humanos, e incluso han llegado a recibir premios por su comportamiento en materia de derechos laborales y de igualdad de oportunidades para los trabajadores de sus empresas. Pero los casos de acoso sexual, discriminación racial y sexual, condiciones de trabajo infrahumanas, entre otros incidentes documentados, demuestran lo contrario.

G4S⁴³, KBR⁴⁴, Constellis⁴⁵ o Dyncorp, por otra parte, son las empresas que registran los peores casos de vulneraciones de derechos humanos y, a su vez, son miembros de Global Compact o de la International Stability Operations Association (ISOA), además de disponer de información corporativa en sus páginas web relativa a su trabajo en derechos humanos, relatando con detalle el proceso de cómo tratar agravios, políticas y principios.

Otras empresas como Serco se han visto obligadas a realizar declaraciones institucionales, denunciando las prácticas de esclavitud moderna⁴⁶, con posterioridad a los escándalos ocurridos en varios centros penitenciarios de Reino Unido y relatados anteriormente.

4.2.2 Perspectivas de futuro

Estas empresas que emergieron y se desarrollaron en situaciones de conflicto armado y/o ocupación ilegal, han aplicado las mismas estrategias de “hard security”, reglas de enfrentamiento y protocolos de selección y formación en contextos de seguridad pública. El 29 de agosto de 2005, la población de Nueva Orleans sufrió uno de los peores desastres naturales de su historia. El huracán Katrina arrasó la ciudad y el estado de Louisiana, dejando en el país más de 1.400 muertes y la destrucción de centenares de viviendas e infraestructuras. El gobierno de Estados Unidos contrató a numerosas empresas militares y de seguridad privada como la israelí Instinctive Shooting International (ISI), Dyncorp y Blackwater. Según el experto Jeremy Scahill, más de 150 contratistas privados llegaron a la ciudad con uniformes militares y fuertemente armados. Las tácticas de

⁴⁰ Información extraída de la página web corporativa de la empresa. Disponible en BAE Systems, “Our company: policy summaries”, disponible en: <http://www.baesystems.com/en/our-company/corporate-responsibility/find-out-more/product-trading-summary-policy>. [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

⁴¹ Información extraída de la página web corporativa de la empresa. Disponible en: Boeing, “Code of Basic Working Conditions and Human Rights”, disponible en: <http://www.boeing.com/principles/human-rights.page> [Consultado el: 28 de octubre de 2017]

⁴² Información extraída de la página web corporativa de la empresa. Disponible en: Lockheed Martin, [2016] “Lockheed Martin Achieves Perfect Score on Human Rights Campaign’s Corporate Equality Index for Ninth Consecutive Year”, disponible en: <http://news.lockheedmartin.com/2016-12-05-Lockheed-Martin-Achieves-Perfect-Score-on-Human-Rights-Campaigns-Corporate-Equality-Index-for-Ninth-Consecutive-Year> [Consultado el: 28 de octubre de 2017]

⁴³ Información extraída de la página web corporativa de la empresa. Disponible en: G4S, “Human Rights: G4S’ human rights policy and its related framework are based on the UN Guiding Principles on Business and Human Rights”, disponible en: <http://www.g4s.com/en/Social-Responsibility/Safeguarding-our-integrity/Human-rights> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

⁴⁴ Información extraída de la página web corporativa de la empresa. Disponible en: KBR, “Global Human Rights Policy”, disponible en: <https://www.kbr.com/about/our-company/code-of-business-conduct/Global-Human-Rights-Policy> [Consultado el: 28 de octubre de 2017]

⁴⁵ Información extraída de la página web corporativa de la empresa. Disponible en: Constellis, [2017], *Code Of Business Ethics & Conduct*, disponible en: http://docs.constellisgroup.com/Group_Code_of_Conduct.pdf [Consultado el: 20 de octubre de 2017]

⁴⁶ Información extraída de la página web corporativa de la empresa. Disponible en: Serco, [2017] “Slavery and human trafficking statement 2016”, disponible en: <https://www.serco.com/about/corporate-responsibility/slavery-and-human-trafficking-statement> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

vigilancia como las patrullas, se realizaron con vehículos militares blindados de color negro con el símbolo de la empresa, cristales tintados y, en ocasiones, sin matrícula. Estos modus operandis eran idénticos al trabajo que estaban realizando en Irak en esos momentos. De hecho, según Scahill, muchos de los contratistas privados habían trabajado con anterioridad en Irak antes de las operaciones en Nueva Orleans [SACHILL, 2005]. De esta manera, podemos identificar las mismas estrategias militares utilizadas en Irak, aplicadas en contextos de seguridad interior, en este caso en una ciudad de Estados Unidos.

Estas empresas no han variado sus estrategias y protocolos de trabajo porque no se han visto obligadas a hacerlo debido a la falta de regulaciones nacionales e internacionales sobre las operaciones de las empresas militares y de seguridad privada y, por lo tanto, no se someten a ningún sistema efectivo de protección de los derechos humanos, rendición de cuentas y atribución de responsabilidades. Esto ha cristalizado en la creación de una arquitectura de la impunidad muy evidente en contextos operacionales de conflicto armado y ocupaciones, pero que previsiblemente irá extendiéndose en un marco global de Homeland security a medida que la intervención de las empresas militares y de seguridad privada aumente.

En cuanto al ámbito de la ciberseguridad, otro sector en crecimiento en las esferas de Homeland security, lejos de ser considerado un bien público donde los derechos humanos sean una prioridad, las autoridades públicas han utilizado estrategias para criminalizar conductas y reprimir derechos civiles y políticos. Así, los esfuerzos públicos en este ámbito se centran en leyes contra el cibercrimen y sistemas de vigilancia que tienen como resultado redes y personas más inseguras y mayores impactos negativos en los derechos humanos [PRIVACY INTERNATIONAL, 2017].

Estas lógicas, junto con la dificultad de la trazabilidad del impacto de los sistemas de vigilancia, la falta de sistemas de rendición de cuentas ante posibles vulneraciones y la débil concienciación por parte de la ciudadanía de sus derechos, nos hace creer que también se producirá un aumento de las vulneraciones de derechos civiles y políticos, y del derecho a la privacidad, en este ámbito.

Nos situamos entonces en un escenario de aumento potencial del impacto negativo en los derechos humanos cometidos por las empresas de los grupos I y II, en los contextos operacionales de fronteras y prisiones y ciberseguridad, y especialmente en las violaciones relacionadas con el derecho a la vida, integridad física y psicológica, a no sufrir tortura y/o tratos degradantes, los derechos civiles y políticos y el derecho a la privacidad.

5. CONCLUSIONES

Un complejo industrial militar de seguridad para la Homeland security

La Homeland security junto con la tendencia hacia la privatización de la seguridad han favorecido la proliferación de empresas de seguridad privada en todo el mundo, así como un nuevo marco de negocio para el complejo militar-industrial que, adaptándose a este mercado de seguridad en desarrollo, identifica la fabricación de tecnología necesaria para el nuevo paradigma de seguridad como una oportunidad de mercado, creándose lo que podríamos denominar como el complejo industrial de la Homeland security.

Una manera de comprobar la importancia de la Homeland security es la aparición en todas las doctrinas de seguridad y defensa, al menos en el entorno de países occidentales, de amenazas a la seguridad -terrorismo,

ciberseguridad, seguridad energética, crimen organizado, crisis económicas, cambio climático y movimientos migratorios— que no precisan de respuestas militares, sino que se enmarcan con mayor comodidad en la doctrina de Homeland security.

Se puede identificar la creación de un nuevo complejo militar-industrial enfocado a la seguridad, en el que se auguran más que buenas perspectivas económicas. Además de preverse una tendencia al alza de los presupuestos tradicionales militares y de defensa, en un contexto de amenazas que requieren respuestas de mayor calado tecnológico de vigilancia y control, existen perspectivas de importantes aumentos en los fondos destinados a la seguridad interior y fronteriza.

Una gran capacidad de influencia del lobby militar de seguridad

Todo indica que no es casualidad la aparición, en las doctrinas de análisis militar de la seguridad de los países occidentales, de amenazas a la seguridad de carácter más “securitario” que militar. Las principales empresas de armamento y equipos militares dedican elevados en personal para ejercer presión política en algunos de los lugares en los que se deciden los presupuestos militares y de seguridad. En el caso europeo, las principales empresas del sector tienen presencia directa en Bruselas o indirecta a través de organizaciones empresariales, think tanks y demás entidades que dan contenido y forma a las políticas de defensa y seguridad de la Unión Europea.

A este respecto, se ha identificado un gran dinamismo de las industrias militares del ámbito militar aeronáutico y de seguridad interna y fronteriza, tanto en sus volúmenes de contratación como en las actividades de lobby que éstas realizan. Se ha comprobado su alcance en el ámbito de la UE, como ejemplo paradigmático de su capacidad de influencia, donde la inversión de unas decenas de millones de euros en lobby por parte de algunas de las empresas militares de seguridad más relevantes [Safran, Indra y Thales] verá muy probablemente materializado un presupuesto propio de defensa europeo por primera vez en la historia de la UE, que puede alcanzar los 40 mil millones de euros adicionales para el desarrollo de la industria militar de seguridad europea.

Una vieja industria renovada para hacer frente a las nuevas amenazas a la seguridad

Todas las empresas de armamento estudiadas (salvo una) han creado o ampliado líneas de negocio de seguridad y de inteligencia en su vertiente tecnológica. Estas nuevas áreas de negocio ofrecen servicios y productos de tecnología avanzada: radares, sensores, cámaras (visión nocturna, de infrarrojos, ópticas), satélites, drones para funciones de vigilancia y reconocimiento, dispositivos de identificación biométrica, de rastreo y monitoreo, inteligencia, gestión (recogida, almacenamiento y análisis) de Big data, ciberseguridad, mando, control, comunicaciones, computadoras, inteligencia, vigilancia y reconocimiento (C4ISR).

Dentro de este ámbito, los flujos migratorios y la seguridad de fronteras están jugando un papel capital y se han convertido en una fuente importante de negocio para estas empresas, que aportan toda la tecnología de seguridad. Por otra parte, la gran mayoría percibe la ciberseguridad como un campo con potencial de negocio.

También las empresas de seguridad privada han encontrado su oportunidad de negocio en los flujos migratorios y la seguridad de fronteras. Estas empresas aportan personal de seguridad para la vigilancia fronteriza y los centros de refugiados e inmigrantes.

No hemos encontrado ningún indicio de que la gran industria de armamento incorpore en su oferta los servicios de personal de seguridad (protección, escolta, guardas de seguridad...). Si la privatización de

la seguridad se expande y parece que efectivamente es así, parece bastante claro que la gran industria de armamento no asume esta expansión. Parece previsible que se dé una proliferación de empresas de tamaño reducido dedicadas a la seguridad privada. Esta situación ya se da actualmente en Irak y Afganistán, donde ha aparecido una gran cantidad de empresas locales. Algunas empresas de servicios que en los últimos años han visto disminuidos sus ingresos, están reconduciendo su oferta hacia servicios más tecnológicos, tal y como lo ha hecho la empresa KBR. Es decir, no parece que la gran empresa de servicios de seguridad esté asumiendo ahora la sustitución de las funciones militares vinculadas al uso de la fuerza.

Impactos de las empresas militares de seguridad en los derechos humanos: vulneraciones, impunidad y retos

Hemos podido identificar 81 vulneraciones de derechos humanos cometidas por las 22 empresas analizadas por este informe. Se trata, en concreto, de 19 violaciones de derechos humanos cometidas por las empresas del Grupo I [BAE Systems, Boeing, L3 Communications, Indra, Lockheed Martin]; y 62 casos cometidos por empresas del Grupo II [CACI, Dyncorp, KBR, Constellis, G4S, Serco].

Por un lado, identificamos 41 violaciones de derechos humanos cometidas por empresas militares y de seguridad privada en Estados Unidos, Australia, Reino Unido, España, Italia, Suráfrica, Ecuador y Kuwait. Estos impactos están relacionados, sobre todo, con el control de fronteras y prisiones, así como el comercio de material de defensa, militar y de seguridad. Los impactos en estos ámbitos vulneran el derecho a la vida; integridad física y moral, sin tortura ni trato inhumanos y/o degradantes; y derechos laborales. Hay que destacar también al menos 3 casos de exportaciones ilegales de materiales militares y de seguridad desde Estados Unidos, España y Reino Unido.

Según los contextos operacionales, las vulneraciones de derechos humanos de las empresas militares y de seguridad se distribuyen de la siguiente manera: 24 casos en los ámbitos de seguridad interior y fronteriza, 41 en situaciones de conflictos armados y ocupaciones ilegales, y 16 en las fases de producción, mantenimiento y comercio de materiales de defensa, militar y de seguridad.

Las vulneraciones de derechos humanos cometidas por las 11 de las 22 empresas analizadas se enmarcan de forma mayoritaria en la vulneración de los siguientes derechos: derecho a la vida, a la integridad física y moral, a no sufrir tortura, tratos inhumanos y/o degradantes.

Una de las cuestiones que pueden explicar las vulneraciones de derechos humanos de las empresas estudiadas es la falta de regulación del sector. De los casos estudiados, un 46% son presentados ante la justicia y, de ellos, menos del 15% finaliza con una sentencia condenatoria.

Los datos de vulneración de derechos humanos analizados muestran que las violaciones más frecuentes son las relacionadas con el derecho a la vida, integridad física y psicológica, a no sufrir tortura, tratos degradantes; los derechos civiles y políticos; y el derecho a la privacidad en los contextos operacionales de fronteras, prisiones y ciberseguridad.

BIBLIOGRAFIA

Adam, P., [2017], «LOGCAP V – How to Win the Army’s Latest [and Greatest?] Logistics and Material Supply – \$82 B – “B” as in Behemoth – Contract», OCI, Organizational Communications, Inc., disponible en: <http://www.ociwins.com/resources/blog/logcap-v-win-armys-latest-greatest-logistics-material-supply-82-b-b-behemoth-contract/>

AIRBUS Group, [2017], *Annual Report 2016*, disponible en: <http://company.airbus.com/investors/Annual-reports-and-registration-documents.html>

Akkerman, M., [2016], “Border wars II: An update on the arms industry profiting from Europe’s refugee tragedy”, *Transnational Institute & Stop Wapenhandel*, disponible en: <https://www.tni.org/en/publication/border-wars-ii>

Aljazeera, [2007], “US Contractors Kills Iraqi Cab”, disponible en: www.aljazeera.com/news/middleeast/2007/11/2008525135138293908.html [Consultado el: 4 de septiembre de 2017]

Amnistía Internacional:

-[2017a], *La Isla del Tesoro. Cómo se están beneficiando las empresas de los abusos de las personas refugiadas en Nauru por Australia*, pp.4-5, disponible en: www.amnesty.org/es/documents/asa12/5942/2017/es/

-[2017b], “Arabia Saudí continúa su sangrienta oleada de ejecuciones: catorce hombres en peligro inminente de decapitación”, disponible en: www.amnesty.org/es/latest/news/2017/07/fourteen-men-at-imminent-risk-of-beheading-as-saudi-arabia-continues-bloody-execution-spree/ [Consultado el: 7 de septiembre de 2017]

APROSER, [2016], *Informe Económico 2015*, disponible en: <http://aproser.es/sala-de-prensa/estudios-e-informes/> [Consultado el: 4 de septiembre de 2017]

Armendáriz, L., [2016], “The Invisible Force: A comparative study of the use of private military and security companies in Iraq, Occupied Palestinian Territories and Colombia. Lessons for international regulation”, *NOVACT: The Privatization of War Series, No. 4*, disponible en: http://novact.org/wp-content/uploads/2016/07/NOVACT_THE_INVISIBLE_FORCE_2016.pdf

BAE Systems, “Our company: policy summaries”, disponible en: <http://www.baesystems.com/en/our-company/corporate-responsibility/find-out-more/product-trading-summary-policy> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

BBC, [2017], “How BAE sold surveillance Systems tools to Arab States”, disponible en: <http://www.bbc.com/news/world-middle-east-40276568> [Consultado el: 27 de octubre de 2017]

Beckley, A., [2012], “Promotion de l’industrie de la défense et de la sécurité: acteurs et pratiques”, *Note d’Analyse du GRIP*, Bruxelles, disponible en: http://archive.grip.org/fr/siteweb/images/NOTES_ANALYSE/2012/NA_2012-06-22_FR_A-BECKLEY.pdf

Barnes, L., [2016], “G4S detention centre for migrants cost taxpayer £6m - more than the Ritz - to house 14

families”, *Irish Mirror*, disponible en: <http://www.mirror.co.uk/news/uk-news/g4s-detention-centre-migrants-cost-7250015> [Consultado el: 20 de octubre de 2017]

Boeing, “Code of Basic Working Conditions and Human Rights”, disponible en: <http://www.boeing.com/principles/human-rights.page> [Consultado el: 28 de octubre de 2017]

Boletín Oficial del Estado español, *Ley 25/2007, de 18 de octubre, de conservación de datos relativos a las comunicaciones electrónicas y a las redes públicas de comunicaciones*, disponible en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-18243> [Consultado el: 14 de septiembre de 2017]

Bonet, J. (coord.) [2017]: *Los límites al comercio internacional de armas y su eficacia jurídica (Panorama tras la entrada en vigor del Tratado sobre Comercio de Armas)*, Documento interno de trabajo nº2014RICIP00019.

Business & Human Rights Resource Center, “Abu Ghraib lawsuits against CACI, Titan (now L-3)”, disponible en: www.business-humanrights.org/en/abu-ghraib-lawsuits-against-caci-titan-now-l-3-0#c17777 [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Calais Research, *Contractors*, disponible en: <https://calaisresearch.noblogs.org/contractors/> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Calvo Rufanges, J., [2015], “The Arms Industry Lobby in Europe”, *American Behavioral Scientist*, Vol.60 No.3, pp. 305-320.

Calvo Rufanges, J. & Pozo A., [2009], *Atlas del Militarismo en España*, Ed. Icaria, Barcelona

Center for Constitutional Rights, “Abtan, et al. v. Prince, et al. and Albazzaz, et al. v. Prince, et al.”, disponible en: www.ccrjustice.org/home/what-we-do/our-cases/abtan-et-al-v-prince-et-al-and-albazzaz-et-al-v-prince-et-al [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Chatterjee, P., [2010a], “Iraq War Logs: Military privatisation run amok”. *The Guardian*, disponible en: <https://www.theguardian.com/commentisfree/cifamerica/2010/oct/23/iraq-war-logs-us-military> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Chatterjee, P., [2010b], “US Congressional Wartime Commission Targets Armed Contractors” *Corpwatch*, disponible en a: <http://www.corpwatch.org/article.php?id=15604> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

CoESS, [2013], Acting as the voice of the *security industry*, disponible en: <http://www.coess.org/newsroom.php?page=facts-and-figures> [Consultado el: 9 de julio de 2017]

Comisión Europea, *Registro de Transparencia*, disponible en: <http://ec.europa.eu/transparencyregister/public/homePage.do?redir=false&locale=es> [Consultado el: 6 de noviembre de 2017]

- [2017a], “Proposal for a Regulation establishing the European Defence Industrial Development Programme aiming at supporting the competitiveness and innovative capacity of the EU (COM(2017)294)”, Brussels, disponible en: https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/initiatives/com-2017-294_en

- [2017b], “Fondo Europeo de Defensa: 5.500 millones de euros anuales para impulsar las capacidades de defensa de Europa”, *Comunicado de prensa*, Bruselas, disponible en: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-1508_es.htm

- [2016a], “Plan de Acción Europeo de Defensa: hacia un Fondo Europeo de Defensa”, *Comunicado de prensa*, Bruselas, disponible en: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-4088_es.htm

- [2016b], “Discurso sobre el Estado de la Unión: Hacia una Europa mejor: una Europa que proteja, empodere y vele por la seguridad”, disponible en: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-16-3043_es.htm

Constellis, [2017], *Code Of Business Ethics & Conduct*, disponible en: http://docs.constellisgroup.com/Group_Code_of_Conduct.pdf [Consultado el: 20 de octubre de 2017]

Cram, C., [2014] “Has the government forgiven Serco for the Yarls Wood scandal?”, *The Guardian*, disponible en: <https://www.theguardian.com/public-leaders-network/2014/dec/08/serco-government-supplier-rehabilitated-yarls-wood> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Dean, S., [2017], “Is this the end of private prisons?” *The Telegraph*, disponible en: www.telegraph.co.uk/business/2017/02/18/end-private-prisons/ [Consultado el: 27 de octubre de 2017]

Deloitte, [2017], “2017 Global Aerospace and Defense Industry Outlook”, disponible en: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/manufacturing/articles/a-and-d-outlook.html> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

DeNicolo C., and Herbert A., [2017], “Industry Top Trends 2017. Aerospace and Defense” *S&P Global Ratings*, disponible en: <https://www.spratings.com/documents/20184/1481001/ITT+2017+Aerospace/64cbfeb9-eabd-4649-949c-64d4e51472c3>

DeWinter-Schmitt, R & al, [2013], *Montreux Five Years On: An Analysis of State Efforts to Implement Montreux Document Legal Obligations and Good Practices*, p. 25, disponible en: www.novact.org/wp-content/uploads/2013/12/MontreuxFinal.pdf

Dowdy, J., Oakes, E., [2017]; “Defense outlook 2017: A global survey of defense-industry executives”, McKinsey, disponible en: <http://www.mckinsey.com/industries/aerospace-and-defense/our-insights/defense-outlook-2017-a-global-survey-of-defense-industry-executives> [Consultado el: 27 de octubre de 2017]

ENAAT, [2017], “UE: No inviertas en armas”, *WeMove.eu*, disponible en: <https://act.wemove.eu/campaigns/ue-no-inviertas-en-armas> [Consultado el: 5 de octubre de 2017]

Euractiv, [2016], “Germany and France seek stronger EU defence after Brexit”, disponible en: <https://www.euractiv.com/section/security/news/germany-and-france-seek-stronger-eu-defence-after-brexit/> [Consultado el: 20 de octubre de 2017]

Evershed, N., Liu, R., Farrell, P., Davidson, H., [2016], "The Nauru files: The lives of asylum seekers in detention detailed in unique database", *The Guardian*. disponible en: www.theguardian.com/australia-news/ng-interactive/2016/aug/10/the-nauru-files-the-lives-of-asylum-seekers-in-detention-detailed-in-a-unique-database-interactive [Consultado el: 27 de octubre de 2017]

Fitch Ratings, [2016], "Global defence spending to rise in 2017", *Defense Web*, disponible en: http://www.defenceweb.co.za/index.php?option=com_content&view=article&id=46130&catid=74&Itemid=30 [Consultado el: 28 de octubre de 2017]

Fonfría, A., [2013], *Lecciones de economía e industria*, Ed. Civitas, Thomson Reuters, Madrid

Freedonia Group, [2017], *Global Security Services Market by Type, Market and Region*, 12th Edition, disponible en: <http://www.prnewswire.com/news-releases/global-security-services-market-by-type-market-and-region-12th-edition-300467273.html>

Gentilucci, E., [2014], "Le lobbying Européen de la défense et de la sécurité vis-a-vis des institutions communautaires: une approche bi-sectorielle", *Innovations*, Vol.43, No.1, pp. 61-83.

Gerehou, M., [2016], "De Ferrovial a G4S: empresas que se lucran con los centros de detención de inmigrantes», *Eldiario.es*, disponible en: http://www.eldiario.es/economia/Ferrovial-GS4-negocio-detencion-inmigrantes_0_515149505.html [Consultado el: 28 de octubre de 2017]

Gobierno de España, [2013], *Estrategia de Seguridad Nacional: Un Proyecto Compartido*, disponible en: [http://www.dsn.gob.es/sites/dsn/files/estrategia de seguridad nacional.pdf](http://www.dsn.gob.es/sites/dsn/files/estrategia%20de%20seguridad%20nacional.pdf)

Gobierno de España, [2017], *Informe Anual de Seguridad Nacional 2016*, disponible en: http://www.dsn.gob.es/sites/dsn/files/2017-0245_Informe_Anual_de_Seguridad_Nacional_2016_ACC_EE_FINAL.pdf

Gonzalez, M., [2012], "El Estado garantizará la venta de 250 carros de combate a Arabia Saudí", *El País*, disponible en: www.politica.elpais.com/politica/2012/05/25/actualidad/1337962529_671696.html [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

G4S, [2017], *Integrated Report and Accounts 2016*, disponible en: http://www.annualreport.g4s.com/documents/G4S_2016IR_Final_PDF.pdf [Consultado el: 1 de octubre de 2017]

G4S, "Human Rights: G4S' human rights policy and its related framework are based on the UN Guiding Principles on Business and Human Rights", disponible en: www.g4s.com/en/Social-Responsibility/Safeguarding-our-integrity/Human-rights [Consultado el: 1 de octubre de 2017]

Hacker, C., [2016], "Doing more with less: An industry perspective on the C4ISR market", *Bloomberg*, disponible en: <https://about.bgov.com/blog/doing-more-with-less-an-industry-perspective-on-the-c4isr-market/> [Consultado el: 20 de octubre de 2017]

Hartley, K., [2007], "Defense economics: Achievements and challenges", *Economics of Peace and Security Journal*, Vol.2, No.1, pp. 45-50.

Hopking, R., [2015], "G4S accused of torturing inmates to death in South Africa", *The Telegraph*, disponible en: www.telegraph.co.uk/news/worldnews/africaandindianocean/southafrica/11847153/G4S-accused-of-torturing-inmates-to-death-in-South-Africa.html [Consultado el: 27 de octubre de 2017]

Huq, A., Z., [2013], "*The Social Production of National Security*", *Cornell Law Review*, Vol.98 No.3, p.639, disponible en: <http://scholarship.law.cornell.edu/clr/vol98/iss3/3> [Consultado el: 10 de Julio de 2017]

HOCM: House Oversight Committee Memorandum, [2007], *Additional Information about Blackwater USA*, p.1.

IHS, [2016], "Three key trends hitting the defence industry in 2017", *Defense Web*, disponible en: http://www.defenceweb.co.za/index.php?option=com_content&view=article&id=46307:three-key-trends-hitting-the-defence-industry-in-2017&catid=90:science-a-defence-technology&Itemid=204 [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Infodefensa, [2014], "BAE confirma un acuerdo en el precio de 72 Eurofighter a Arabia Saudí", disponible en: <http://www.infodefensa.com/es/2014/02/21/noticia-confirma-acuerdo-precio-eurofighter-typhon-arabia-saudi.html> [Consultado el: 28 de octubre de 2017]

Isenberg, D., [2011], "It is a deja vu for Dyncorp all over again", *The Huffington Post*, disponible a: www.huffingtonpost.com/david-isenberg/its-dj-vu-for-dyncorp-all_b_792394.html [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Kaurnet, C, Pawlak, P., Léonard, S., [2012], *European Homeland Security: A European Strategy in the Making?*, Ed. Routledge, coll. Contemporary Security Studies, p.3.

KBR, [2017], *Annual Report 2016*, disponible en: http://s2.q4cdn.com/910306481/files/doc_financials/2016/KBR_2016_Annual-Report_Web.pdf [Consultado el: 28 de octubre de 2017]

KBR, "Global Human Rights Policy", disponible en: <https://www.kbr.com/about/our-company/code-of-business-conduct/Global-Human-Rights-Policy> [Consultado el: 28 de octubre de 2017]

Kwok, J., [2006], "Armed Entrepreneurs", *Harvard International Review*, Vol.28, No.1, pp.34-37

Laughland, O., [2014], "Manus Inquiry told immigration overruled G4S to order dog squad", *The Guardian*, disponible a: <https://www.theguardian.com/world/2014/jun/10/manus-inquiry-immigration-department-overruled-g4s-dog-squad> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Lemberg-Pedersen, M., [2011], "Private Security Companies and the European Borderscapes", en Gammeltoft-Hansen, T., & Nyberg Sørensen N., [2013], *The Migration Industry and the Commercialization of International Migration*, Global Institutions, Routledge, NY, pp. 152-172.

Levi, M. & Wall, D., [2004], "Technologies, Security, and Privacy in the Post-9/11 European Information Society", *Journal of Law and Society*, Vol.31 No.2, p.203

LIBERTY, [2016], "G4S: a history of discrimination, human rights violations, malpractice and mismanagement in the UK", disponible en: <https://www.liberty-human-rights.org.uk/sites/default/files/G4S%20dossier.pdf> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Lockheed Martin, [2016] "Lockheed Martin Achieves Perfect Score on Human Rights Campaign's Corporate Equality Index for Ninth Consecutive Year", disponible en: <http://news.lockheedmartin.com/2016-12-05-Lockheed-Martin-Achieves-Perfect-Score-on-Human-Rights-Campaigns-Corporate-Equality-Index-for-Ninth-Consecutive-Year> [Consultado el: 28 de octubre de 2017]

Menz, G., [2011], "Neoliberalism, Privatisation and the Outsourcing of Migration Management: A Five Country Comparison", *Competition and Change*, Vol. 15, No. 2, p.30

Merritt, G., [2003], "The Path to European Defence", en Beckley, A. [2012] "Promotion de l'industrie de la défense et de la sécurité : acteurs et pratiques", *Note d'Analyse du GRIP*, Bruxelles.

Muaddi, N., Wehelle, B., [2017], "Yemen 2 years: 50.000 casualties and 1 disastrous food crisis", CNN, disponible en: www.edition.cnn.com/2017/03/25/middleeast/yemen-war-2-years-trnd/index.html [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

National Security Strategy of the United States of America 2015, [2015], disponible en: https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/docs/2015_national_security_strategy.pdf

Nieuwhof, A., [2013], "No Mothers' Day for women held in G4S-equipped prisons", The Electronic Intifada, disponible en: <http://www.electronicintifada.net/blogs/adri-nieuwhof/no-mothers-day-women-held-g4s-equipped-prisons> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

ODHE, [2017], "Indra Sistemas S.A.", disponible en: <http://www.odhe.cat/es/indra-sistemas-s-a/> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

OHCHR, [2007], *UN Mission to Iraq : Human Rights Report*, p.12, disponible en: <http://www.ohchr.org/Documents/Press/UNAMIJuly-December2007EN.pdf> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Oliveres A. & Ortega P., [2007], *El militarismo en España: Balance crítico del ciclo armamentista español hasta 2007*, Ed. Icària, Barcelona.

OTAN, [2010], *Nato 2020: Assured Security; Dynamic Engagement: Analysis And Recommendations Of The Group Of Experts On A New Strategic Concept For NATO*, disponible en: https://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/pdf_2010_05/20100517_100517_expertsreport.pdf

OTAN, [2016], "Warsaw Summit Communiqué", disponible en: https://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_133169.htm?selectedLocale=en [Consultado el: 28 de octubre de 2017]

Palou, J., Armendariz, L., [2009] “The privatization of warfare, violence and private military and security companies: A factual and legal approach to human rights abuses by PMSC in Iraq”, NOVACT, disponible en: http://nova.cat/wp-content/uploads/2011/12/Informe_PMSC_Iraq_Nova_ok.pdf

Pozo, A., [2017], “Bueno para los negocios, bueno para la industria [Acogida del sector armamentístico del Tratado sobre Comercio de Armas]”, en Bonet, J. [coord.] [2017]: *Los límites al comercio internacional de armas y su eficacia jurídica (Panorama tras la entrada en vigor del Tratado sobre Comercio de Armas)*, Documento interno de trabajo n°2014RICIP00019.

Privacy International [2017], *Cyber security in the Global South*, p.22, disponible en: https://privacyinternational.org/sites/default/files/CyberSecurity_2017.pdf

Programa de Naciones Unidas para el desarrollo, [2017], *Human Development Report for Latin America 2013-2014*, disponible en: <http://www.undp.org/content/undp/en/home/presscenter/pressreleases/2013/11/12/citizen-insecurity-thwarts-latin-america-s-development-says-undp.html> [Consultado el: 5 de septiembre de 2017]

POGO [Project On Government Oversight], “Federal Contractor Misconduct Database”, disponible en: <https://www.contractormisconduct.org>

-[2017a], “Violations of Arms Export Control Act and International Traffic in Arms Regulations”, *Federal Contractor Misconduct Database*, disponible en: <https://www.contractormisconduct.org/misconduct/982/violations-of-arms-export-control-act-and-international-traffic-in-arms-regulations> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

-[2017b], “Clark v. Bamberger, et al. [Wrongful Death]”, *Federal Contractor Misconduct Database*, disponible en: www.contractormisconduct.org/misconduct/2545/clark-v-bamberger-et-al-wrongful-death [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

-[2017c], “Petersen v. Boeing [Saudi Pilot Training Program Lawsuit]”, *Federal Contractor Misconduct Database*, disponible en: <https://www.contractormisconduct.org/misconduct/1775/petersen-v-boeing-saudi-pilot-training-program-lawsuit> [Consultado el 29 de octubre de 2017]

-[2017d], “Racial Discrimination and Retaliation”, *Federal Contractor Misconduct Database*, disponible en: <https://www.contractormisconduct.org/misconduct/873/racial-discrimination-and-retaliation> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

-[2017e], “EEOC v. The Boeing Company [Sexual Harassment and Retaliation]”, *Federal Contractor Misconduct Database*, disponible en: <https://www.contractormisconduct.org/misconduct/992/eoc-v-the-boeing-company-sexual-harassment-and-retaliation> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Public Radio International, [2016], “Australia and UK have a higher proportion of inmates in private prisons than the US”, disponible en: www.pri.org/stories/2016-09-01/australia-uk-have-higher-proportion-inmates-private-prisons-us [Consultado el: 27 de octubre de 2017]

Rawlison, K. [2014], "Private firms 'are using detained immigrants as cheap labour'", *The Guardian*, disponible en: www.theguardian.com/uk-news/2014/aug/22/immigrants-cheap-labour-detention-centres-g4s-serco [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

REPRIEVE:

-[2017a], "Spotlight on Saudi Arabia", disponible en: www.reprieve.org.uk/death-penalty-around-world/the-countries/spotlight-on-saudi-arabia/ [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

-[2017b], "Saudi Arabia's executions, 2014-2017", disponible en: www.reprieve.org.uk/wp-content/uploads/2017/06/2017_05_16_INT-Executions-in-Saudi-Arabia-2014-2017-briefing.pdf [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Reuters, [2011], "U.S. wastes \$34 billion in Afghan and Iraq contracting", disponible en: <http://uk.reuters.com/article/us-usa-afghanistan-waste/u-s-wastes-34-billion-in-afghan-and-iraq-contracting-idUKTRE76M27Y20110723> [Consultado el: 20 de octubre de 2017]

Sachill, J., [2005], "Blackwater down", *The Nation*, disponible en: <https://www.thenation.com/article/blackwater-down/> [Consultado el: 28 de octubre de 2017]

Serco, [2017] "Slavery and human trafficking statement 2016", disponible en: <https://www.serco.com/about/corporate-responsibility/slavery-and-human-trafficking-statement> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Sherwood, H., [2012], "The Palestinian children – alone and bewildered – in Israel's Al Jalame jail", *The Guardian*, disponible en: <http://www.theguardian.com/world/2012/jan/22/palestinian-children-detained-jail-israel> [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Shock Monitor: Observing Private War Impact on Human Rights, disponible en: <http://shockmonitor.org>

SIPRI Yearbook 2016: Armaments, Disarmament and International Security [2017], Oxford: Oxford University Press

SIPRI Arms Industry Database, disponible en: <https://www.sipri.org/databases/armsindustry>

Stevenson, J. [2003], "How Europe and America Defend Themselves", *Foreign Affairs*, Vol.82 No.2, p.87

Travis, A., [2016], "Justice ministry to take over Medway child jails from G4S", *The Guardian*, disponible en: www.theguardian.com/business/2016/may/05/moj-to-take-over-medway-child-jail-from-g4s [Consultado el: 28 de octubre de 2017]

UNHCR, [2016], *Yemen February 2016 Factsheet*, disponible en: <http://www.unhcr.org/4c907a4a9.html>

Unión Europea:

- [2016a]: *Estrategia global para la política exterior y de seguridad de la Unión Europea: Una visión común, una actuación conjunta: una Europa más fuerte*, Bruselas, disponible en: https://europa.eu/globalstrategy/sites/globalstrategy/files/eugs_es_version.pdf

- [2016b]: *European Defence Action plan, COM(2016) 950 final*, Bruselas, disponible en: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/com_2016_950_f1_communication_from_commission_to_inst_en_v5_p1_869631.pdf

- [2003]: *European Security Strategy: A secure Europe in a Better World*, Bruselas, disponible en: <https://europa.eu/globalstrategy/fr/node/13>

United States Congress, [2015] H.R.2048 - *USA FREEDOM Act of 2015*, disponible en: <https://www.congress.gov/bill/114th-congress/house-bill/2048> [Consultado el: 2 de septiembre de 2017]

United States Department of Labor website, *Occupational Outlook Handbook*, disponible en: www.bls.gov/ooh/protective-service/police-and-detectives.htm [Consultado el: 4 de septiembre de 2017]

United States Department of Homeland Security website, *Homeland Security*, disponible en: <https://www.dhs.gov/topics> [Consultado el: 15 de septiembre de 2017]

United States Department of Justice website, [2001] *The USA Patriot Act: Preserving life and Liberty*, disponible en: <https://www.justice.gov/archive/ll/highlights.htm> [consultado el: 15 de julio de 2014]

Van Steden R., and De Waard J., [2013], " 'Acting like chameleons': On the McDonaldization of private security", *Security Journal* Vol.26 No.3, p.304.

Who Profits, "G4S ISRAEL (HASHMIRA)", disponible en: <https://whoprofits.org/company/g4s-israel-hashmira> [Consultado el: 26 de septiembre de 2017]

Willow, C., [2014], "Gareth Myatt died 10 years ago, but prison restraint on children continues", *The Guardian*, disponible en: www.theguardian.com/commentisfree/2014/apr/19/gareth-myatt-died-prison-restraint-children-rainsbrook [Consultado el: 29 de octubre de 2017]

Zacher, M. W. [2001], "The Territorial Integrity Norm: International Boundaries and the Use of Force". *International Organization*, Vol.55 No.2, p. 234, disponible en: <https://doi.org/10.1162/00208180151140568>

ANEXOS


AIRBUS

Página web: www.airbusgroup.com

Airbus se organiza en tres grandes segmentos de negocio según los productos y servicios que ofrece.

- **Airbus Aviones Comerciales.** Desarrollo, fabricación y venta de aviones comerciales de más de 100 asientos; conversión de aviones y servicios relacionados; desarrollo, fabricación y venta de aviones regionales turbopropulsados y componentes de aviones.

- **Airbus Helicópteros.** Desarrollo, fabricación y venta de helicópteros civiles y militares; suministro de servicios relacionados.

- **Airbus Defensa y Espacio.** Este segmento de negocio englobaba en 2016 tres subsegmentos o líneas de negocio: **Aviones Militares; Sistemas del Espacio; y Comunicaciones, Inteligencia y Seguridad [CIS]**. Los ingresos de 2016 correspondientes a Airbus Defensa y Espacio representaron el 18% de los ingresos totales de Airbus. Ofrece los siguientes productos y servicios: diseño, desarrollo y servicio de apoyo de aviones de combate y entrenamiento de aviones; suministro de electrónica de defensa y soluciones para el mercado de seguridad, como por ejemplo sistemas integrados para la seguridad de fronteras y logística y soluciones para comunicaciones seguras; formación, pruebas, ingeniería y otros servicios relacionados; desarrollo, fabricación y venta de sistemas de misiles; desarrollo, fabricación y venta de satélites, infraestructuras orbitales y lanzaderas; suministro de servicios relacionados con el espacio; desarrollo, fabricación y venta de aviones militares de transporte y aviones de misiones especiales y servicios relacionados.

Sistemas del Espacio cubre el abanico completo de sistemas del espacio civiles y militares. Suministra sistemas de satélite para telecomunicaciones, observación de la Tierra, navegación y ciencia. El destinatario de la oferta de este segmento es el sector público. Las competencias en Europa están organizadas en niveles nacional y multinacional, sobre todo a través de la Agencia Europea del Espacio (ESA), la Comisión Europea y las agencias estatales. Las decisiones de las últimas Conferencias Ministeriales de la ESA y el programa Horizon 2020 de la Comisión Europea han allanado el camino para futuros programas europeos en los que Airbus Defensa y Espacio participará o intentará de participar.

Comunicaciones, Inteligencia y Seguridad [CIS] gestiona una cartera de negocios que incluyen comunicaciones seguras, productos y servicios de ciberseguridad e inteligencia (que se enlazan con los servicios de observación de la Tierra y las soluciones de defensa) y soluciones de seguridad. Este subsegmento de negocio cubre también una necesidad clave para los organismos de defensa: el procesamiento de datos y su transformación en inteligencia. Abarca también el mercado de la imaginería por satélite (óptica y radar), las comunicaciones gubernamentales por satélite y las soluciones de mando y control para los Ministerios de Defensa. Es un ámbito orientado principalmente hacia instituciones gubernamentales (por ejemplo, suministra comunicaciones seguras por satélite a las fuerzas armadas y gobiernos del Reino Unido, Alemania, Francia y Abu Dhabi).

En el *Annual Report 2016* [pág. 82] encontramos la siguiente afirmación: “Teniendo en cuenta que en Europa las presiones presupuestarias sobre el gasto público son altas, la inversión en los servicios y soluciones ofrecidos por el subsegmento de negocio CIS continuará probablemente haciendo frente a las nuevas amenazas a la seguridad global”.

En cuanto a la ciberseguridad, este subsegmento ofrece criptografía, servicios de consultoría y formación, manejo de datos y tecnología de la información segura a los organismos de defensa y seguridad de Francia, Alemania, Reino Unido y otros países de la OTAN.

El área de soluciones de seguridad incluye redes de sensores desde el infrarrojo y cámaras de vídeo, pasando por radares hasta sistemas de vigilancia del espacio y en vuelo, todos conectados a centros de mando y control, principalmente para sistemas de seguridad de fronteras. Además de sistemas de inteligencia, vigilancia y reconocimiento (ISR) para recogida y evaluación de datos de incidencias, también se suministran redes de voz y datos digitales encriptados. También se ofrecen otros servicios como simulación y formación, mantenimiento, apoyo a operaciones y socios locales. Esta área cubre la seguridad de fronteras terrestres y marítimas, la protección de infraestructuras críticas estatales y los servicios de seguridad de determinados lugares.

Airbus Defensa y Espacio ofrece la implementación de proyectos de seguridad de fronteras terrestres y marítimas para hacer frente a amenazas como la migración ilegal, el tráfico ilegal de drogas, de armas, los ataques terroristas, la piratería...

En la web de la empresa se hace mucho énfasis en la capacidad y las habilidades que ofrece la empresa en el ámbito de la seguridad y, particularmente, la seguridad fronteriza. Se exponen varios ejemplos en los que Airbus ha obtenido contratos en este ámbito: Rumanía [el proyecto más amplio y más moderno en seguridad de fronteras externas de la UE]; Qatar [sistema de seguridad marítima y de fronteras totalmente integrado]; Arabia Saudita [la mayor solución contratada en todo el mundo de seguridad fronteriza totalmente integrada]; Francia [sistema totalmente integrado de vigilancia costera]; Alemania [sistemas de seguridad para localizaciones militares: bases aéreas, bases navales y depósitos]; Marruecos [sistema de seguridad marítima integrada para el puerto de Tánger]. Según la web, esto representa más de 15.000km de fronteras terrestres y marítimas seguras.

Airbus es una de las beneficiarias de los fondos europeos para seguridad de fronteras [véase el informe *Border Wars II: An update on the arms industry Profiting from Europe 's refugee tragedy*].

RESULTADOS ECONÓMICOS (EXTRAÍDOS DEL INFORME AIRBUS FINANCIAL STATEMENTS 2016)

Total ingresos y desglose por segmentos de negocio, en millones de euros:

	Año 2016	Año 2015	Año 2014
Ingresos	66.581	64.450	60.713
Aviones comerciales	48.591	45.090	
Helicópteros	6.204	6.153	
Defensa y espacio	11.736	12.917	
Otras actividades	50	290	
Entrada de nuevos pedidos	134.500	159.000	
Pedidos pendientes a 31 diciembre	1.060.000	1.006.000	857.500
Beneficios antes de costos financieros e impuestos	2.258	4.062	3.991

Empleados a 31 de diciembre:

Año 2016	Año 2015
133.782	136.574

JOINTS VENTURES EN LAS QUE PARTICIPA AIRBUS:

ASL es una *joint venture* al 50% entre Airbus y Safran. ASL es la empresa madre de un grupo que engloba algunas subsidiarias y afiliadas como APP, Arianespace, CILA, Eurockot, Eurocryospace, Europropulsion, Nuclétudes, Pyroalliance, Regulus, Sodern y Starsem.

- MBDA es una *joint venture* entre Airbus, BAE Systems y Leonardo [antes Finmeccanica], de la que Airbus tiene una participación del 37,5%. MBDA suministra un amplio rango de sistemas de misiles y soluciones tecnológicas avanzadas para el campo de batalla.

- GIE ATR es un fabricante de aviones turbopropulsados. Es una *joint venture* al 50% entre Alenia Aermacchi, una empresa del grupo Leonardo [antes Finmeccanica] y Airbus. Tanto Alenia Aermacchi como Airbus suministran las carcasas de los aviones que son ensambladas por GIE ATR en Francia.

- Atlas era una *joint venture* de Thyssen Krupp y Airbus [que a 31 diciembre de 2015 mantenía una participación del 49%].

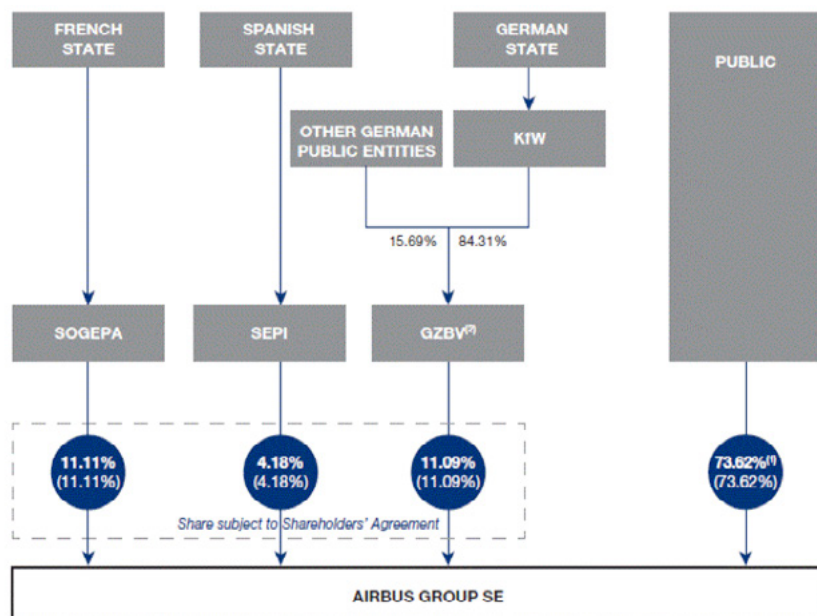
Inversiones

Airbus mantiene un 10% del capital en acciones de Dassault Aviation y un 6,2% de los derechos de voto.

ACCIONARIADO DE AIRBUS

A 31 de diciembre de 2016, el Estado francés poseía el 11,11% de las acciones de la empresa a través de Sogepa, el Estado alemán poseía el 11,09% a través de GZBV [una subsidiaria de *Kreditanstalt für Wiederaufbau*, KfW, institución pública que trabaja para los objetivos de política internacional y doméstica del gobierno de la República Federal de Alemania], y el Estado español poseía el 4,18% a través de la SEPI. El público [incluyendo los empleados de Airbus]

y la empresa poseían, respectivamente, el 73,60% y el 0,02% del capital accionario de Airbus. El diagrama de abajo muestra la estructura de propietarios de la empresa a 31 de diciembre de 2016 [% del capital y de los derechos de voto [en paréntesis]].



Sede: Waterside House, 170 Priestley Road, Surrey Research Park, Guildford, Surrey, Reino Unido

Página web: <http://www.baesystems.com/en/home>

BAE Systems es una empresa aeroespacial, de seguridad y defensa (la mayor de Reino Unido) con unos 82.500 empleados. Cubre los ámbitos de las fuerzas navales, de aire y tierra, electrónica avanzada, seguridad, tecnología de la información (IT) y servicios de apoyo. El gobierno británico secunda sus exportaciones: mientras el Parlamento (25-2-2016) hacía un llamamiento de embargo de armas a Arabia Saudí por su implicación en el conflicto de Yemen, David Cameron afirmaba que lucharía para que la producción de BAE (que suministra aviones Eurofighters a los saudíes) se continuara vendiendo en todo el mundo (se ha abierto un proceso judicial sobre el procedimiento seguido por el gobierno británico en la concesión de licencias de exportación de defensa en Arabia). Dice el presidente de BAE en el informe anual de 2016: "Continuamos trabajando estrechamente con el gobierno británico y nos hemos beneficiado de su generoso apoyo a nuestras actividades de exportación." BAE es la adjudicataria de tareas bajo los acuerdos de cooperación en seguridad y defensa entre los gobiernos británico y saudí.

Entre 1980-2000 BAE Systems diversificó su negocio hacia áreas fuera de la defensa del sector público. En 1995 se reorientó desde la investigación y el desarrollo hacia la consultoría de IT. Entre 2000-2002 continuó creciendo, con la seguridad nacional como motor de crecimiento. De 2003 a 2005 se extendió su reputación en gestión y análisis de grandes volúmenes de datos. Entre 2005 y 2013 compró las siguientes empresas: Infrenz (informática); DFI, especialista en EEUU en *homeland security*; Stratsec, consultoría de ciberseguridad; ETI (inteligencia y cibernética); CyberReveal, solución de monitoreo de ciberamenazas; MobileProtect, servicio para asegurar dispositivos móviles inteligentes y Protect, solución de protección de sistemas de control industrial.

Cifras económicas [extraídas del *Annual Report 2016*]

[En millones de libras esterlinas]

	Año 2016	Año 2015
Ventas	19.020	17.904
Ingresos	17.790	16.787
Beneficios operativos	1.742	1.502
Entrada de pedidos	22.443	14.921
Total pedidos pendientes a 31 diciembre	42.000	36.800

Dividendos [céntimos de libra por acción]:

Año 2016	Año 2015	Año 2014	Año 2013	Año 2012
21,3	20,9	20,5	20,1	19,5

ÁREAS DE NEGOCIO

BAE Systems ofrece un abanico completo de servicios de soporte, desde ingeniería a gestión de la información.

Aire: Fabrica, desarrolla, actualiza y da servicio de soporte al avión de combate Typhoon y al avión de entrenamiento Hawk. Participa como socio en el diseño, fabricación y montaje de sistemas para el avión de combate F-35

Lightning II. Servicio de soporte al avión de combate Tornado. Diseño, fabricación y soporte de equipamiento de aviónica de aviones comerciales. Diseño y fabricación de misiles a través de MBDA. Mano de obra, logística, y formación de aviación en Arabia Saudita. Sistemas aéreos no tripulados y sistemas de información de defensa.

Tierra: Diseña, fabrica, moderniza y ofrece servicio de soporte a vehículos de combate anfibios, oruga y no oruga. Fabrica municiones y gestiona instalaciones. Diseña y fabrica sistemas de artillería y lanzaderas de misiles. Soluciones de imaginería de precisión.

Mar: Diseña, fabrica y ofrece servicio de soporte a buques de guerra, submarinos, torpedos, cañones, radares y sistemas de combate. Fabricación de barcos comerciales.

Cibernética: Subministra cibernética, servicios de tecnología de la información, inteligencia y seguridad a los gobiernos. Tecnología punta de guerra electrónica, electroóptica e inteligencia, vigilancia y reconocimiento. En el informe de 2016, el presidente de BAE afirma que el mercado de guerra electrónica y sistemas electrónicos continúa al alza y que la seguridad, inteligencia y cibernética tienen una gran demanda. BAE Systems ha evolucionado según las necesidades del mercado, reconociendo que la cibernética se está convirtiendo en una prioridad para los gobiernos y un nuevo ámbito de pleno derecho junto con los ámbitos tradicionales militares de aire, tierra y marítimo. La empresa está acelerando el crecimiento del negocio de ciberseguridad.

La *Defense Intelligence Agency* estadounidense adjudicó a BAE una tarea de cinco años para diseñar, desarrollar, instalar y mantener recursos de tecnología de la información. El *US Air Force Research Laboratory* adjudicó un contrato de cinco años para desarrollar, desplegar y mantener soluciones para proteger la compartición de información confidencial entre redes gubernamentales.

El área de cibernética ofrece:

Servicios de Gestión de Seguridad: protege las redes, datos y dispositivos de los gobiernos. Protección de instituciones financieras: protección de daños financieros y de reputación. Prevención del fraude: protección de instituciones y personas individuales de pérdidas de bienes de información y monetarios.

Servicios de ciberseguridad profesional: un amplio rango de servicios profesionales de ciberseguridad y analítica.

Digital, datos y nube, seguridad e-mail, control y comunicaciones: suministra sistemas de control y comunicaciones en radiofrecuencia para aviones militares y comerciales. Soluciones de hardware y software. Recogida, análisis y gestión de datos [por ej. BAE Systems colabora con la comunidad de inteligencia de EE.UU. en el desarrollo de soluciones de recogida y procesamiento de datos de inteligencia geoespacial avanzada].

Formación: los instructores de BAE entrenan fuerzas armadas de EE.UU., del Reino Unido y de otros países.

Gestión logística y apoyo operativo: BAE Systems apoya al Departamento de Defensa de EEUU y a las agencias federales en todo el mundo.

Vigilancia: suministra vigilancia constante en vuelo de alta resolución, sistemas de identificación e inteligencia de señales.

Ciberseguridad e inteligencia: soluciones de ciberseguridad y tecnología de la información global, gestión de redes y servicios de apoyo y análisis. Suministra capacidades de seguridad [respecto amenazas informáticas y físicas] a las agencias gubernamentales.

Electrónica: desarrolla y suministra un amplio rango de tecnologías avanzadas para los mercados de la electrónica comercial y militar. Su cartera incluye guerra electrónica y sistemas de visión nocturna, sensores de vigilancia y reconocimiento, equipamiento de comunicaciones de redes móviles e integración de sistemas.

Distribución de las ventas por zonas geográficas:

EE.UU.	Reino Unido	Arabia Saudí	Australia	Otros mercados internacionales
36%	21%	21%	3%	19%

Ingresos procedentes de los tres principales clientes de BAE Systems (en millones de libras esterlinas):

	Año 2016	Año 2015
<i>UK Ministry of Defence</i>	4.402	4.838
<i>US Department of Defense</i>	4.319	3.838
<i>Saudi Arabia Ministry of Defence and Aviation</i>	3.726	3.582

Plantilla de empleados por zonas geográficas:

EE.UU.	Reino Unido	Arabia Saudí	Australia	Otros	Total empleados
29.500	34.600	6.200	3.100	9.700	83.100

ACCIONISTAS PRINCIPALES DE BAE SYSTEMS

A 31 de diciembre de 2016 [sin cambios el 22 de febrero de 2017], las siguientes entidades tenían intereses [directos o indirectos] en el capital de BAE Systems: **AXA S.A.** y su grupo de empresas: 5%; **Barclays**: 3,98%; **BlackRock**: 5%; **The Capital Group Companies**: 6,05%; **Franklin Resources Inc** y afiliados: 4,92%; **Invesco Limited**: 9,97%; **Silchester International Investors**: 3,01%

JOINTS VENTURES

Joint venture	Actividad principal	Participación	Opera principalmente en
Eurofighter Jagdflugzeug	Gestión y control del programa europeo Typhoon	33%	Alemania
MBDA	Desarrollo y fabricación de armas guiadas	37,5%	Europa

CORRUPCIÓN Y MALAS PRÁCTICAS DE BAE SYSTEMS

BAE Systems ha estado implicada en graves casos de corrupción. Se señalan a continuación algunos ejemplos:

- En 2005 la justicia chilena averiguó que BAE Systems había pagado, entre 1993 y 2004, más de un millón de libras esterlinas a Augusto Pinochet. BAE Systems usaba una empresa tapadera registrada en un paraíso fiscal, a través de la cual también canalizaba los pagos de comisiones encubiertas en Argentina vinculadas a transacciones de su negocio aeroespacial. En esa misma época BAE Systems también estaba siendo investigada por la Oficina de Fraudes Graves del Reino Unido, por blanqueo de dinero y falsa contabilidad, a raíz de las alegaciones de la existencia de un fondo saudí para soborno de 60 millones de libras esterlinas¹.
- En junio de 2007 el Departamento de Justicia de EEUU abrió una investigación a BAE Systems sobre el cumplimiento de las leyes anticorrupción, incluyendo sus transacciones con Arabia Saudí. En diciembre de 2006 la Oficina de Fraudes Graves británica había abandonado la investigación sobre los negocios de

¹ <https://www.theguardian.com/world/2005/sep/15/bae.freedomofinformation>

BAE con Arabia Saudí, después de que el entonces primer ministro, Tony Blair, dijera que perjudicaría la seguridad nacional y las relaciones con Arabia. Medios británicos habían acusado a BAE de pagar 1.000 millones de libras esterlinas durante una década al príncipe saudí Bandar bin Sultan en relación al acuerdo Al Yamamah, el mayor acuerdo de exportación de armas del Reino Unido, con un valor estimado de 43.000 millones de libras esterlinas. BAE alegó en ese momento que Al Yamamah fue un acuerdo entre los gobiernos saudí y británico y que, por tanto, todos los pagos vinculados se hicieron con la aprobación expresa de los dos gobiernos².

En enero de 2007 el grupo de trabajo de la OCDE sobre corrupción pidió explicaciones al gobierno británico sobre los obstáculos a la investigación de la Oficina de Fraudes Graves sobre presuntas comisiones ilegales por parte de BAE Systems. La OCDE recordó que la investigación y persecución de la corrupción a funcionarios extranjeros “no debe estar influida por consideraciones de interés económico nacional ni por el potencial efecto sobre las relaciones con otro estado”. Al escándalo sobre presunta corrupción en Arabia Saudí, se añadió otro a raíz de las informaciones sobre el pago por parte de BAE, en 2002, de doce millones de libras en comisiones a dos mediadores de Tanzania para la venta de radares aéreos por un valor de 40 millones de libras³.

En octubre de 2009 se hacía público que, finalmente, la Oficina de Fraudes Graves había terminado el proceso contra BAE Systems. La empresa, después de declararse culpable de corrupción, tenía que hacer frente a una multa de unos mil millones de euros⁴.

² <http://www.20minutos.es/noticia/252262/0/BAE/INVESTIGACION/>

³ <http://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/132279/01/07/OCDE-reprocha-a-Londres-su-actitud-sobre-la-corrupcion-de-BAE-Systems.html>

⁴ http://www.lavozdeg Galicia.es/noticia/internacional/2009/10/02/firma-bae-systems-procesada-pagar-sobornos-obtener-contratos-armas/0003_8009584.htm



Boeing Corporate Offices: 100 North Riverside, Chicago, Illinois 60606

[Según el *Annual Report* de 2016, la empresa está constituida como sociedad anónima en el estado de Delaware].

Página web: <http://www.boeing.com/>

Boeing es la empresa aeroespacial más grande del mundo. Sus productos y servicios personalizados incluyen aviones comerciales y de combate, satélites, armamento, sistemas de defensa y electrónica, sistemas de lanzamiento, sistemas avanzados de comunicación e información, logística y formación.

Boeing se organiza en dos grandes unidades de negocio: Boeing Aviones Comerciales y Boeing Defensa, Espacio y Seguridad.

DEFENSA, ESPACIO Y SEGURIDAD

La cartera de Boeing Defensa, Espacio y Seguridad incluye programas de aviones tripulados y no tripulados, sistemas de satélite y espacio, sistemas de misiles, sistemas de inteligencia y seguridad. Esta unidad de negocio se subdivide en tres segmentos de negocio:

- Boeing Aviones Militares

- Sistemas del Espacio y Redes. Dedicado a la investigación, desarrollo y producción de los siguientes productos y servicios relacionados: sistemas de inteligencia y defensa estratégica, incluyendo sistemas de defensa y misiles estratégicos [Boeing diseña el misil balístico intercontinental Minuteman], mando, control, comunicaciones, ordenadores, inteligencia, vigilancia y reconocimiento [C4ISR], soluciones de información y cibernética, sistemas de inteligencia; sistemas de satélite, incluyendo satélites gubernamentales y comerciales y exploración del espacio. El Pentágono¹ anunció en agosto de 2017 la sustitución de 400 misiles balísticos intercontinentales Minuteman almacenados en silos subterráneos. Los contratos, de un valor total de 677 millones de dólares, se adjudicaron a Boeing y Northrop Grumman.

- Servicios Globales y Soporte. Suministra un amplio espectro de productos y servicios de logística integrada, incluyendo mantenimiento, mejoras y modificaciones de aviones; gestión de la cadena de abastecimiento; apoyo de ingeniería y logística; formación de mantenimiento y pilotaje y otros servicios de gobierno y defensa.

¹ <https://www.nytimes.com/2017/08/27/us/politics/trump-nuclear-overhaul.html>

Cifras económicas del ejercicio 2016 [extraídas del Annual Report 2016]

Ingresos [en millones de dólares]

	Año 2016	Año 2015	Año 2014	Año 2013	Año 2012
Total ingresos	94.571	96.114	90.762	86.623	81.698
Aviones comerciales	65.069	66.048	59.990	52.981	49.127
Aviones Militares	12.515	13.424	13.410	15.161	15.223
Sistemas del espacio y redes	7.046	7.751	8.003	8.512	7.911
Servicios Globales y Soporte	9.937	9.213	9.468	9.524	9.473
Pedidos pendientes	473.492	489.299	502.391	440.928	390.228
Beneficios netos	4.895	5.176	5.446	4.585	3.900

Beneficios de las operaciones por unidades de negocio [en millones de dólares]

	Año 2016	Año 2015	Año 2014
Aviones Comerciales	3.130	5.157	6.411
Defensa, Espacio y Seguridad	3.008	3.274	3.133

Margen operativo por unidades y segmentos de negocio:

	Año 2016	Año 2015	Año 2014
Aviones Comerciales	4,8%	7,8%	10,7%
Defensa, Espacio y Seguridad	10,2%	10,8%	10,1%
Aviones Militares	9,8%	9,8%	9,6%
Sistemas del espacio y Redes	7,0%	9,4%	8,7%
Servicios Globales y Soporte	12,9%	13,4%	12,1%

En el informe de 2016 se mencionan como puntos destacables el crecimiento en el ámbito de los servicios y el sólido comportamiento de la unidad de negocio de Defensa, Espacio y Seguridad, que cierra el año con unos pedidos pendientes de 57.000 millones de dólares. También se remarca el total de pedidos nuevos ganados por la empresa durante el año: 76.000 millones de dólares.

Unidad de negocio de Aviones Comerciales. Generó unos ingresos de 65.000 millones de dólares. Se evalúa el mercado de los aviones comerciales en 2,8 millones de millones de dólares durante los próximos diez años.

Unidad de negocio de Servicios Globales. En noviembre de 2016 se anunció la creación de una nueva unidad de negocio: Boeing Servicios Globales, que no será totalmente operativa hasta el cuarto trimestre de 2017. Incorporará ciertas áreas de negocio de Boeing Aviones Comerciales y ciertas áreas de negocio del segmento Servicios globales y Soporte. Suministrará servicios y apoyo. La empresa espera un fuerte crecimiento en un mercado que se evalúa en 2,5 millones de millones de dólares durante los próximos diez años, en áreas como análisis de datos, servicios basados en la información, repuestos, mejoras, modificaciones, etc.

Unidad de negocio de Defensa, Espacio y Seguridad. Generó unos ingresos de 25.500 millones de dólares. Y ganó pedidos nuevos por valor de 26.200 millones de dólares. Se evalúa este mercado en 2,2 millones de millones de dólares durante los próximos diez años.

El principal cliente de esta unidad de negocio es el Departamento de Defensa (DoD) de los EEUU. Aproximadamente el 64% de los ingresos de 2016 provienen del DoD (excluyendo las ventas militares extranjeras canalizadas a través del gobierno estadounidense). Otros ingresos significativos provienen de la NASA y de mercados de defensa internacionales.

Algunos de los productos de esta unidad de negocio que se presentan en el informe anual:

Training Systems and Government Services (TSGS): incluye formación integral y soluciones de aprendizaje para mejorar el rendimiento del combatiente; servicios de apoyo de infraestructura desde la ingeniería de las instalaciones hasta el funcionamiento diario, mantenimiento y soporte de las instalaciones; y soluciones como el software logístico, gestión de los activos y planificación de misiones.

Ship's Signal Exploitation Equipment: sistemas criptológicos de información que están operativos en múltiples plataformas de superficie de la U.S. Navy. Recogen, identifican, localizan y analizan señales para información externa e interna.

Ciberseguridad: Boeing suministra soluciones integradas de seguridad e inteligencia para las necesidades de seguridad de la red.

Vigilancia, identificación y reconocimiento: Boeing integra láseres de alta potencia en sistemas tácticos que identifican, rastrean y eliminan las amenazas a través del aire, mar y tierra. En 2016 Boeing integró su sistema *Compact Laser Weapons* en un vehículo táctico y probó la capacidad del sistema para destruir los blancos en vuelo. Estas capacidades de vigilancia, reconocimiento e inteligencia pueden tener aplicaciones militares a un coste eficiente.

FINANCIACIÓN A POLÍTICOS

En 2010 Hillary Clinton, entonces Secretaria de Estado, calificaba de “prioridad principal” la venta de armamento a Arabia Saudí. Un armamento que, como los 84 aviones de combate F15SA de Boeing vendidos en 2011, está siendo clave en el conflicto de Yemen. Periodistas estadounidenses han desvelado que, mientras se negociaban estos acuerdos de venta de armamento, tanto la casa real saudí como la empresa Boeing hacían donaciones a la Fundación Clinton. Más aún, un informe del Washington Post destacaba que Boeing había sido una de las principales financiadoras de la campaña presidencial de Clinton².

² <https://directa.cat/yemen-porta-del-darrere-del-joc-de-trons-regional>



Sede: 12018 Sunrise Valley Drive, Suite 140, Reston, VA 20191 EE.UU.

Página web: www.constellis.com

Constellis es una empresa propiedad de ciertos fondos gestionados por filiales de Apollo Global Management, LLC, una gestora de inversiones. A 31 de marzo de 2017, Apollo gestionaba aproximadamente 197.000 millones de dólares en empresas de capital privado, en créditos y fondos estatales.

Constellis suministra servicios de soporte operativo y gestión de riesgo a clientes gubernamentales y comerciales. Soporte a la vida, abastecimiento, operaciones, integración de sistemas C4I, investigación de antecedentes, herramientas de inteligencia social, entrenamiento avanzado, soporte logístico, sistemas de vehículos aéreos no tripulados, tecnología de seguimiento global, protección contra incendios, servicios médicos, seguridad de la información, mitigación de respuesta a crisis, mantenimiento, protección de amenazas graves y servicios de respuesta y contra secuestros. Tiene más de 17.000 empleados, un 50% de los cuales son ex militares o ex miembros de las fuerzas del orden. Constellis afirma que el gobierno de EEUU ha exigido ciertos cambios en el modelo operativo de sus proveedores de servicios, por ejemplo el control y mando, por parte del cliente, de las misiones de seguridad y la restricción a operaciones defensivas y de protección.

Empresas que constituyen Constellis:

- Academi. Adquirida en 2010, cuando se creó Constellis.
- IDS International Development Solutions. Adquirida en 2012. Su compra incrementó la presencia del Departamento de Estado.
- Triple Canopy y Edinburgh International. Adquiridas en 2014. Edinburgh International era una subsidiaria de Triple Canopy en el momento de la compra.
- Olive Group. Adquirida en 2015. Expansión hacia los mercados comerciales.
- Centerra. Adquirida en 2017.

Constellis, con el objetivo de expandirse, mejorar su cartera de seguridad nacional y enriquecer los servicios ofrecidos incluyendo tecnología sofisticada y soluciones de consultoría, ha comprado varias empresas durante el año 2017. El mes de abril compró Centerra, una empresa de servicios de gobierno e infraestructuras críticas. En junio adquirió American K9 Detection Services, LLC (AMK9) a ITC Capital Partners. Y el 31 de julio llegaba a un acuerdo definitivo con Altamont Capital Partners (empresa de capital privado que gestiona unos 2.000 millones de dólares de capital) para comprar OMNIPLEX World Services Corporation.

AMK9 es una empresa de entrenamiento y servicios de seguridad K-9 (utilización de perros), con más de 300 empleados en EE.UU., Oriente Medio y África. Selecciona, entrena y desarrolla perros, ofrece también cursos de portadores de perros y dispone de equipos especializados en seguridad K-9.

OMNIPLEX es una empresa proveedora de servicios de seguridad física, investigación y gestión de riesgo para clientes del gobierno federal, fundamentalmente la comunidad de inteligencia. Ofrece personal de seguridad y

servicios de protección a la comunidad de inteligencia, el Departamento de *Homeland Security* y otras agencias federales y clientes comerciales. Tiene una plantilla de casi 3.800 empleados, entre agentes de seguridad e investigadores.

En agosto de 2017 Constellis anunciaba que el Departamento de *Homeland Security* le había adjudicado dos contratos para suministrar servicios de seguridad en sedes federales en el área metropolitana de Filadelfia y en el Norte de California. Este último contrato representa 420.000 horas anuales de servicios de agentes armados de seguridad de protección en 125 sedes federales.

SEGMENTOS DE NEGOCIO: SEGURIDAD, ENTRENAMIENTO Y SOPORTE A MISIONES

Seguridad. Representa aproximadamente el 70% del total de ingresos de 2016. Suministra servicios de seguridad móviles y estáticos a gobiernos y clientes comerciales, servicios de asesoramiento de gestión de riesgo y de consultoría. Tiene adjudicado el 65% de las tareas del principal contrato de seguridad diplomática del Departamento de Estado.

Constellis cuenta con ex militares y ex miembros de las fuerzas del orden expertos en contraterrorismo, operaciones especiales, entrenamiento, armas, explosivos, análisis y estrategia de seguridad y operaciones de crisis de alto riesgo. Sus equipos son supervisados por un centro de comunicaciones y operaciones a través de tecnología software de monitorización. Las soluciones de seguridad abarcan desde servicios de guardas uniformados hasta servicios de protección frente a amenazas graves. La seguridad fija incluye posiciones armadas y no armadas, equipos de respuesta a emergencia, puntos de control de entrada y de acceso, entrenamiento de fuerzas de guardas, perros de detección de explosivos, gestión de la seguridad, fuerzas de reacción rápida, programas de vigilancia y contravigilancia, traductores, intérpretes, instalaciones de mando, control, comunicaciones, ordenadores e inteligencia [C4I]. La seguridad móvil incluye vehículos blindados con sistemas de comunicación, convoyes, equipos de contra-asalto, planes de acción de emergencia, fuerzas de reacción rápida, centro de operaciones tácticas, servicios C4I, chóferes, vehículos y sistemas de seguimiento. Constellis suministra también diseño de seguridad, control de equipajes e identificación de pasajeros para los aeropuertos. Y ofrece servicios de seguridad marítima: personal, barcos, equipamiento y servicios C4I.

La empresa suministra también sistemas técnicos: sistemas de videovigilancia, diseño de centros de datos, servicios de integración tecnológica personalizada, soluciones de ciberseguridad y vehículos aéreos no tripulados (con sensores, plataformas, sistemas de control, operadores y logística personalizados para cada caso) con fines que van desde el mapeo aéreo y la topografía geo hasta la vigilancia marítima y el análisis de amenazas.

Soluciones de detección canina. Constellis ofrece un amplio abanico de soluciones de detección K9 (con perros) para operaciones de seguridad en apoyo a agencias de gobierno, fuerzas del orden, unidades militares, respuestas rápidas y clientes comerciales. Con armamento o sin armamento. Con funciones de detección de minas y explosivos, búsqueda y rescate, patrullas y rastreo, limpieza del campo de batalla, rastreo y persecución de objetivos de narcóticos, batidas de edificios, aeropuertos, vehículos, barcos y aviones. Constellis dispone de 92 equipos caninos de detección de explosivos.

Apoyo a misiones. Aproximadamente el 25% de los ingresos de 2016. Incluye servicios de apoyo a la vida, gestión de la cadena de abastecimiento, logística, apoyo a programas y operaciones y mantenimiento, soluciones de tecnología avanzada, que incluye operaciones con vehículos aéreos no tripulados, sistemas de seguimiento, videovigilancia y control de acceso.

Apoyo a la vida y apoyo logístico. Servicios de protección, servicio completo de comidas, generación de energía, comunicaciones, agua y gestión de residuos, servicios de custodia y conserjería, asistencia de emergencia y médica, recogida y eliminación de basuras, servicio de lavandería, transporte, almacenamiento, instalaciones de recreo.

Mantenimiento y operaciones. Planificación de capital y presupuestos, gestión de construcción, mantenimiento y gestión de instalaciones, correo, venta, recepción, gestión de las propiedades, mantenimiento de carreteras y de los terrenos, gestión de la energía.

Gestión de crisis y servicios de respuesta. La empresa ofrece consultores sobre gestión de crisis (en situaciones tales como secuestros con rescate, liberación de rehenes, extorsión con amenazas, secuestros de barcos, etc.) que provienen de las fuerzas especiales de EEUU y de Reino Unido, la comunidad de inteligencia y las fuerzas del orden.

Entrenamiento. Aproximadamente el 5% de los ingresos de 2016. Constellis ofrece una amplia gama de servicios de entrenamiento y formación (desarrollo de currículos, entrenamiento táctico y planificación de ejercicios) dirigido a militares, fuerzas del orden y clientes del sector de la seguridad de todo el mundo. Constellis tiene en propiedad y gestiona Academi, el centro privado de entrenamiento más grande de EE.UU., en Carolina del Norte, que acoge más de 20.000 alumnos cada año. Ofrece unos 500 currículos diferentes y sus 95 instructores provienen de cuerpos militares como *U.S. Army Special Forces*, *U.S. Navy Seals*, *U.S. Army Rangers*, *U.S. Marine Corps*, *U.S. Coast Guard*, equipos SWAT y *Canadian Special Forces*.

Sus cursos incluyen las siguientes áreas: predespliegue, armas de fuego y puntería, contraterrorismo/contrainsurgencia, fuerza de protección, entrenamiento de conocimiento ejecutivo de amenaza grave, chofer básico y avanzado, protección de amenaza grave, armas especiales y entrenamiento táctico para las fuerzas del orden, operaciones militares en entorno urbano, seguridad marítima, misiones de mantenimiento de la paz y mantenimiento del orden, inteligencia y análisis, entrenamiento canino. También ofrece instalaciones de entrenamiento de satélites en San Diego.

En su información sobre el tipo de entrenamiento ofrecido, se afirma literalmente que “suscita respuestas viscerales”.

Clientes

La siguiente tabla muestra el porcentaje sobre el total de ingresos de 2016, según el cliente:

Agencias del gobierno EEUU [<i>Homeland Security</i> , Departamentos de Estado y de Defensa]	Gobiernos extranjeros y ONG internacionales	Clientes comerciales
82%	5%	12%

Datos económicos

Ingresos de 2016: 1.488 millones de dólares. Constellis cerraba el año con 2.600 millones de dólares de adjudicaciones pendientes.

**DELTA TUCKER HOLDINGS, INC (DYNCORP)**

Sede: 1700 Old Meadow Road, McLean, Virginia 22102

Página web: <http://www.dyn-intl.com/>

Delta Tucker Holdings, Inc. se constituyó en sociedad anónima el 1 de abril de 2010 en el estado de Delaware. El 7 de julio de 2010, DynCorp International Inc. se fusionó con Delta Tucker Sub, Inc., empresa filial de Delta Tucker Holdings.

DynCorp suministra soporte de mantenimiento y de operaciones, soporte y formación para fuerzas del orden [centrada en el sector de la seguridad, pero incluyendo también soporte a ministerios de defensa e interior en países en desarrollo, en proceso de recuperación de conflictos o inestabilidad política], logística, formación en inteligencia, regulación de desarrollo de la ley, gestión y construcción, soporte a vehículos terrestres, aviación contra-narcóticos y servicios lingüísticos. A 31 de diciembre de 2016, DynCorp tenía aproximadamente unos 10.700 trabajadores.

Tiene como clientes el Departamento de Defensa (DoD), el Departamento de Estado (DoS), la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID) y otras agencias del gobierno de EEUU, gobiernos extranjeros y clientes comerciales. Los ingresos procedentes del gobierno de los EEUU representan el 95%, 93% y 94% del total de ingresos para los años 2016, 2015 y 2014, resp.

Cifras económicas de Delta Tucker Holdings, Inc. [en millones de dólares]:

	Año 2016	Año 2015	Año 2014	Año 2013	Año 2012
Ingresos	1.836,1	1.923,1	2.252,3	3.287,1	4.044,2
Pedidos pendientes a 31 diciembre	3.716	3.042	3.331	3.980	5.278

Los ingresos de 2016 representan una disminución del 4,5% respecto a los ingresos de 2015.

Los ingresos de 2015 representan una disminución del 14,6% respecto a los ingresos de 2014.

Estas disminuciones se deben, en parte, a la reducción continuada de las fuerzas estadounidenses de Afganistán.

Ingresos por áreas geográficas [en millones de dólares]:

	Año 2016		Año 2015		Año 2014	
EE.UU.	658,1	36%	658,6	34%	612,2	27%
Afganistán	597,9	33%	648	34%	1.003,2	45%
Oriente Medio	440,4	24%	407,5	21%	387	17%
Resto de América	50,3	3%	76,7	4%	84,4	4%
Europa	35,5	2%	70,4	4%	53,8	2%
Asia-Pacífico	24,3	1%	29,3	1%	41,9	2%
Otros	29,5	1%	32,4	2%	69,6	3%
Total	1.836,1	100%	1.923,1	100%	2.252,3	100%

SEGMENTOS DE NEGOCIO

La empresa se estructura en tres segmentos de negocio: Aviación, Ingeniería, Logística y Mantenimiento (AELS), Gestión del ciclo de vida y operaciones en aviación (AOLC) y DynLogística.

Ingresos por segmentos de negocio (en millones de dólares):

	Año 2016		Año 2015		Año 2014	
	Ingresos	% del total	Ingresos	% del total	Ingresos	% del total
AELS	585,1	31,9%	545,9	28,4%	431,4	19,2%
AOLC	617,2	34,5%	730,1	38%	772,9	34,3%
DynLogística	633,6	34,5%	647,1	33,6%	1.045	46,4%
Otros	26		[27]		2,6	
Totales	1.836		1.923		2.252	

Aviación, Ingeniería, Logística y Mantenimiento, AELS. Gestiona flotas y bases y suministra servicios de mantenimiento e ingeniería, formación y gestión de la cadena de abastecimiento.

Gestión del ciclo de vida y operaciones en aviación, AOLC. Suministra operaciones de aviones y servicios de logística que incluyen modernización, reformas y mantenimiento.

DynLogística. Suministra soluciones de soporte total, incluyendo logística convencional y de contingencia, gestión de la cadena de abastecimiento, formación, servicios de seguridad y un abanico completo de soporte a misiones de inteligencia. DynLogística también suministra soporte a operaciones base, ingeniería, abastecimiento y logística, material de guerra de reserva, instalaciones, servicios de mantenimiento marítimos, servicios de gestión, principalmente para vehículos terrestres y respuesta a contingencias. Estos servicios van dirigidos al gobierno de EEUU, gobiernos extranjeros y clientes comerciales. El contrato LOGCAP IV es uno de los más importantes de este segmento. Bajo este programa, DynCorp suministra servicios de mantenimiento y operaciones, ingeniería, construcción y logística, sobre todo en Oriente Medio, para reforzar las fuerzas de la U.S. Army, el U.S. Marine Corps y la OTAN y para liberar unidades militares de misiones de soporte a combate o bien para llenar los déficits de recursos militares de EEUU.

CONTRATOS CLAVE

Logistics Civil Augmentation Program IV (LOGCAP IV): Es la parte correspondiente a la U.S. Army de la iniciativa del DoD para adjudicar contratos a empresas estadounidenses con un amplio abanico de capacidades logísticas para apoyar las fuerzas de EEUU y de los aliados en operaciones de combate, de mantenimiento de la paz, humanitarias y de formación. Adjudicado en 2008 con una duración de diez años. Valor estimado del contrato: 6.560 millones de dólares.

Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs, Office of Aviation (INL Air Wing): Contrato del DoS contra el tráfico ilegal de drogas. El programa también incluye servicios de transporte para el personal del DoS en Irak y Afganistán. Duración del contrato: 2.005-2.017. Valor estimado del contrato: 4.690 millones de dólares.

Contract Field Teams (CFT): Despliega equipos de campo de respuesta rápida. Soporte de misión en aviones y sistemas de armamento. El cliente del programa es el DoD. El contrato termina en marzo 2017. Valor estimado del contrato: 1.420 millones de dólares.

War Reserve Materiel (WRM II): Desarrollo y mantenimiento de tiendas, generadores, vehículos, cocinas y suministros médicos para las fuerzas desplegadas. Incluye operaciones en Omán, Bahrein, Qatar, Kuwait, Emiratos Árabes Unidos, etc. Fecha finalización del contrato: septiembre de 2017. Valor estimado del contrato: 613 millones de dólares.

Contractor Logistics Support: T-34, T-44, T-6 (CLS): Contrato de noviembre 2014 a septiembre 2019. Suministra mantenimiento y soporte logístico a los programas de aviones T-34, T-44 y T-6 de la US Navy. Valor estimado del contrato: 591 millones de dólares.

Andrews Air Force Base (Andrews AFB): Servicios de soporte y mantenimiento de aviación, soporte postventa, servicio de combustible para la flota, abastecimiento y servicios de reparación para la Administración Federal de Aviación. El cliente principal es la *U.S. Air Force*. Contrato de septiembre 2011 a diciembre 2018. Valor estimado del contrato: 451 millones de dólares.

G4 Worldwide Logistics Support (GISS): Soporte logístico e instalaciones, ingeniería multidisciplinaria para las necesidades de inteligencia del ejército en soporte a la *United States Army 's Intelligence and Security Command* (INSCOM). Contrato de marzo de 2015 a noviembre 2021. Valor estimado del contrato: 321 millones de dólares.

¿QUIÉN CONTROLA DYNCORP?

DynCorp está controlada por Cerberus Capital Management, L.P. (Cerberus), que tiene capacidad para tomar decisiones importantes que afecten a DynCorp. DynCorp mantiene con Cerberus Operations and Advisory Company, LLC (COAC) un acuerdo de servicios de asesoría y consultoría. Según este acuerdo, COAC pone a disposición de DynCorp personal con funciones de asesoría empresarial. De hecho, dos empleados de COAC están adscritos a DynCorp como cargos ejecutivos: Gregory S. Nixon, vicepresidente senior, director administrativo, director jurídico y secretario corporativo, y George C. Kriva, vicepresidente senior y director operativo. Otros miembros de la Junta de Directores son miembros de Cerberus o son empleados de COAC. Todas las acciones de DynCorp son propiedad, indirectamente, de fondos y/o están gestionadas por cuentas subsidiarias de Cerberus. Como consecuencia, Cerberus tiene derecho a elegir todos los directores de DynCorp, a nombrar una nueva gestión, a aprobar fusiones o ventas de todos los haberes de DynCorp, etc.

Una noticia de prensa fechada el 18 de marzo de 2016 anunciaba el envío próximo de personal de DynCorp para combatir en Yemen, contratado por el gobierno de los Emiratos Árabes Unidos, que pagarían unos 3.000 millones de dólares para la tarea. La noticia añade que DynCorp es propiedad del fondo de inversión Cerberus, detrás del cual hay dos ex altos cargos de la Administración norteamericana: Dan Quayle, ex vicepresidente y John W. Snow, ex secretario del Tesoro, ambos vinculados a la familia Bush¹.

¹ <http://www.geopolitica.cat/l-exvicepresident-dels-eua-dan-quayle-envia-exercit-privat-iyemen/>

Sede: 1100 North Glebe Road, Arlington, VA 22201 USA

Página web: <http://www.caci.com/>

ACTIVIDAD

CACI ofrece soluciones y servicios de información de apoyo a misiones de seguridad nacional, de inteligencia y de defensa, dirigidos a clientes federales y civiles. CACI destaca que ofrece oportunidades de empleo a los veteranos militares.

SEGMENTOS DE NEGOCIO

Business Systems. Implementan grandes soluciones empresariales para aumentar la productividad de las empresas.

Command and Control [C2]. CACI desarrolla, integra, sostiene y realiza soluciones de mando y control consistentes en maquinaria, software e interfaces que proporcionan capacidades C2 robustas.

Communications. Las soluciones de CACI ofrecen capacidades de comunicaciones para sistemas de soldados, plataformas móviles, instalaciones fijas y empresa.

Cyber Security. CACI impulsa soluciones innovadoras para proteger plataformas vulnerables (aviones, teléfonos móviles, sistemas de armas y UAV), para proteger infraestructuras críticas y garantiza un apoyo integral cibernético.

Health. Ofrece servicios para integrar los sistemas de salud para facilitar el intercambio de datos; mejorar la eficiencia de costes en la atención sanitaria; resolver los retos en la biovigilancia, detección de brotes, sistemas de prevención de enfermedades, logística de suministro médico y respuesta rápida a desastres y emergencias.

Intelligence Services. CACI apoya operaciones de inteligencia (planificación de misiones, anticipación de actividades, establecimiento de responsables) y de contrainteligencia y otros servicios que ayudan a frenar redes terroristas, proteger nuestras fuerzas y contrarrestar amenazas asimétricas.

Investigation and Litigation Support. Ofrece asistencia a la investigación y apoyo de litigios, investigación civil y consultas de seguridad. CACI afirma que, desde 1978, ha ayudado al gobierno de los EEUU en la investigación y el litigio de miles de casos, ahorrando miles de millones de dólares a los contribuyentes.

Logistics and Material Readiness. CACI garantiza un flujo seguro y eficiente de materiales y suministros. Proporciona una gestión completa del ciclo de vida del producto. Implementa soluciones totales de la cadena de suministro.

Surveillance and Reconnaissance. CACI integra tecnologías de reconocimiento y vigilancia en plataformas que mejoran el conocimiento de la situación, la movilidad, la interoperabilidad y la capacidad de supervivencia de los soldados y las unidades.

DATOS DESTACADOS

Datos financieros

	Año 2016	Año 2015	Año 2014
Ingresos (en millones de dólares)	3.744	3.313	3.564
Ingresos de explotación (en millones de dólares)	265	236	257
Ingresos netos (en millones de dólares)	143	126	135
Beneficios por acción (en dólares)	5,89	5,27	5,78
EBITDA (en millones de dólares)	330	303	323
Contratos adjudicados (en millones de dólares)	5.333	3.945	3.440
Pedidos (en millones de dólares)	11.000	9.572	7.089
Número de empleados	20.000	15.300	14.900

Ingresos por tipo de cliente en los seis meses del FY2017

Department of Defense	65 %
Federal Civilian Agencies	29 %
Commercial and Other	6 %

Al año 2016 CACI ha ganado negocios en diversas áreas como tecnologías de la Información de la empresa (IT), sistemas empresariales, sistemas de inteligencia y apoyo y seguridad cibernética.

En Reino Unido, CACI continúa teniendo ingresos y ganancias espectaculares. Consiguió un contrato importante para desarrollar un sitio web de registros digitalizados con el gobierno escocés (National Records of Scotland).

ADQUISICIONES

CACI adquirió Six3 Systems Inc. en 2013, la mayor adquisición en la historia de la compañía. Six3 Inc. proporciona soluciones estratégicas a las agencias gubernamentales de Estados Unidos en inteligencia, defensa y comunidades civiles; ofrece soluciones, servicios y productos estratégicos altamente especializados para las misiones nacionales de seguridad más sensibles del país en el ciberespacio, C4ISR y las capacidades de geolocalización de precisión.

En febrero de 2016 CACI adquirió el 100% de las acciones en circulación de L-3 National Security Solutions, Inc. y L-3 Data Tactics Corporation. Las dos empresas son un socio crucial en misiones del Departamento de Defensa de EE.UU. (DoD), agencias de inteligencia y organismos civiles federales de Estados Unidos. Esta adquisición aportó un gran valor estratégico a CACI, ya que ampliará las oportunidades de CACI en muchas de sus áreas clave del mercado y ampliará su base de clientes actual.

En el Reino Unido hizo pasos significativos a través de tres adquisiciones para mejorar su posición competitiva como proveedor líder en servicios digitales de mercado y empezar a construir su negocio de defensa y seguridad cibernética en el Reino Unido.


HARRIS CORP.

Sede: 1025 W. NASA Boulevard. Melbourne, FL 32919. United States

Página web: <https://www.harris.com/>

ACTIVIDAD

Harris es un líder probado en comunicaciones tácticas, sistemas geoespaciales y servicios, gestión del tráfico aéreo, soluciones medioambientales, aviónica y guerra electrónica, y espacio e inteligencia. La empresa está organizada en cuatro segmentos de negocio: sistemas de comunicación [Communication Systems], sistemas espaciales y de inteligencia [Space and Intelligence Systems], sistemas electrónicos [Electronic Systems] y redes críticas [Critical Networks].

SEGMENTOS DE NEGOCIO

Communication Systems da soluciones de sistemas integrados para redes de defensa y seguridad pública de los Estados Unidos e internacionales, incluyendo radios tácticas terrestres y aerotransportadas, software de gestión de campos de batalla y tecnología de visión nocturna. Ofrece tecnologías de visión nocturna con conectividad en tiempo real.

Las capacidades clave incluyen: Comunicaciones tácticas; Visión nocturna; Seguridad pública y Comunicación profesional.

Space and Intelligence Systems. Harris ofrece soluciones completas de observación de la Tierra, medioambientales, geoespacial, y protección espacial. Además, los sistemas de inteligencia y del espacio pueden dar información procesable en manos de los responsables cuando y donde lo necesitan.

Las capacidades clave incluyen: Instrumentación analítica; Soluciones energéticas; Soluciones ambientales; Soluciones geoespaciales; Inteligencia, Vigilancia y Reconocimiento; Posicionamiento, navegación y temporización; Antenas espaciales; Superioridad espacial; Exploración del universo.

Electronic Systems ofrece una amplia cartera de soluciones en guerra electrónica, aviónica, tecnología inalámbrica, sistemas C4I y sistemas submarinos. Desarrolla antenas de alto rendimiento, aviónica inteligente que apoyan aviones de combate de nueva generación, sofisticados sistemas de radar y sonar que buscan, rastrean y detectan e integran sistemas de guerra electrónicos que degradan y derrotan las amenazas. Su robótica sofisticada amplía el alcance del combate, mientras que las comunicaciones globales satélite proporcionan los datos críticos del campo de batalla.

Las capacidades clave incluyen: productos de antenas; aviónica; guerra electrónica; SATCOM terrestre; gestión de campos de batalla integrada; Cerámica piezoeléctrica; radar; robótica; sistemas submarinos.

Critical Networks. Servicios de gestión de ayuda al tráfico aéreo, comunicaciones energéticas y marítimas, operaciones de red terrestre y mantenimiento y servicios informáticos de alto valor y de ingeniería.

DATOS DESTACADOS

Cifras económicas generales

Ventas por segmentos (M\$)	2016	2015	2014
Communication Systems	1.864	1.836	1.855
Space and Intelligence Systems	1.899	1.007	966
Electronic Systems	1.530	584	420
Critical Networks	2.233	1.680	1.786
Eliminaciones corporativas	59	24	15
Ventas totales	7.467	5.083	5.012

Durante 2016 Harris adquirió Exel (una empresa spin-off de ITT), una empresa que ha añadido una amplia cartera de tecnologías avanzadas.

Tiene 21.000 empleados, de los cuales 9.000 son científicos e ingenieros.

Cliente principal

Las ventas al gobierno de EEUU, incluyendo las ventas militares al extranjero a través del gobierno, representaron en los años fiscales 2016, 2015 y 2014, aproximadamente el 76%, 64% y 67% respectivamente. Ningún otro cliente supera el 5% de las ventas en el año fiscal 2016. Así, cualquier interrupción o deterioro de la relación de Harris con el gobierno de EEUU podría reducir significativamente sus ventas.

Negocio internacional

Las ventas de productos y servicios exportados de EEUU, incluyendo las ventas militares al extranjero, fueron en 2016, 2015 y 2014 de 1.600 M \$ (22% de las ventas totales), 1.600 M \$ (31% de las ventas totales) y 1.500 M \$ (30% de las ventas totales), respectivamente.

ALGUNAS ADJUDICACIONES IMPORTANTES RECIENTES

Communication Systems

Multiadjudicación a 10 años (cinco años base y cinco opcionales), del contrato Indefinite Delivery Indefinite Quantity ("IDIQ") de la U.S. Army concedido el año fiscal 2015 para radios de fusilero y servicios asociados del programa JTRS HMS.

Multiadjudicación a 10 años (cinco años base y cinco opcionales), del contrato IDIQ de la U.S. Army concedido el año fiscal 2016 para multi-channel manpack radios dentro del programa JTRS HMS.

Adjudicación para cinco años, continuación de ventas militares al extranjero, dentro del contrato IDIQ, de la U.S. Army Communications-Electronics Command (CECOM) adjudicado en el año fiscal 2016 para subministrar soluciones tácticas de comunicaciones.

Adjudicación para cinco años, ventas militares al extranjero dentro del contrato IDIQ, para subministrar soluciones tácticas SINCGARS.

Electronic Systems

Subministran soluciones de guerra electrónica para aviones de ala fija y ala rotatoria como los F/A-18, F-16, B1-B, B-52, C-130H, MH-60, MH-47 y CV-22 y también subministran medidas de apoyo electrónico marítimo para buques de superficie y submarinos.



Denominación: Indra Sistemas, S.A.

Sede: Avda. Bruselas, 35, Alcobendas, Madrid

Página web: <http://www.indracompany.com/>

ACTIVIDAD

Indra Sistemas SA tiene por objeto social el diseño, desarrollo, producción, integración, operación, mantenimiento, reparación y comercialización de sistemas, soluciones y productos que utilicen las tecnologías de la información y también de cualquier parte o componente de los mismos y cualquier tipo de servicios relacionados con todo ello, incluyendo la obra civil necesaria para su instalación. Y es aplicable a cualquier campo o sector; la prestación de servicios en los ámbitos de consultoría de negocio y de gestión, consultoría tecnológica e formación destinados a cualquier campo o sector y la prestación de servicios de externalización de actividades y procesos pertenecientes a cualquier campo o sector.

Indra es una de las principales empresas globales de consultoría y tecnología.

SEGMENTOS DE NEGOCIO

Indra se estructura en dos grandes áreas de negocio: Transporte y defensa [TD] y Tecnologías de la Información [TI], áreas que están subdivididas en varios segmentos.

Transporte y defensa, T & D

Transporte y Tráfico, con soluciones de sistemas de gestión de tráfico aéreo, navegación y sistemas de vigilancia; sistemas de gestión de trenes, puertos y aeropuertos; de movilidad urbana y transporte; y sistemas de control de tráfico vial, túneles y peaje.

Defensa y Seguridad, con liderazgo en vigilancia aérea, simulación militar, vigilancia marítima, defensa electrónica o comunicaciones vía satélite.

Tecnologías de la Información, TI

Energía e Industria, ofrece liderazgo en generación, distribución y soluciones de gestión comercial en energía; para hoteles, entre otros.

Telecomunicaciones y Medios, con soluciones en operaciones y sistemas de soporte de negocios; o para televisión digital y nuevos medios.

Servicios financieros, con una oferta líder en sistemas clave en seguros y banca; o servicios de transformación de operaciones y eficiencia de procesos.

Administraciones públicas y Sanidad, con plataformas de gestión sanitaria, sistemas de gestión de educación y justicia, u oferta global en procesos electorales.

Transformación digital, a través de su unidad Minsait da respuesta a los retos que plantea la transformación digital.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

Indra ofrece productos y servicios en dieciocho sectores (aeropuertos, seguros, energía, infraestructuras, industria, sanidad, etc.). A continuación, destacamos algunos de los servicios de Defensa y Seguridad ofrecidos por Indra.

Soluciones y servicios de seguridad

La oferta de Indra permite a organizaciones tanto públicas como privadas, del ámbito militar o civil, identificar amenazas antes de que se materialicen, evitar que lleguen a producirse y blindar las infraestructuras para evitar daños. Incluso en el caso de que las amenazas se produzcan, las soluciones de Indra permiten responder de forma que se minimicen los posibles daños.

Vigilancia y protección de fronteras

Basados en una compleja red compuesta por radares, cámaras y otros sensores que proporcionan información en tiempo real. Esta información permite la detección rápida, la identificación, el seguimiento y finalmente la interceptación y captura de los intrusos. Más de 5.700 km de fronteras protegidas en todo el mundo (España, Hong Kong, Rumania, Letonia, Portugal y Bulgaria).

Control y gestión del tráfico marítimo

Las soluciones para el control del tráfico marítimo (Vessel Traffic Service) de Indra permiten mejorar la seguridad en la navegación, la gestión eficiente del tráfico y la seguridad de las infraestructuras portuarias.

Seguridad ciudadana y gestión de emergencias

Indra suministra tecnología para cubrir el proceso de seguridad urbana integrando los sistemas de las diferentes fuerzas de seguridad en un centro de mando y control urbano C4I mediante el software de gestión iSafety. El sistema permite el uso de información en tiempo real para poder tomar decisiones rápidas y de calidad.

Protección de infraestructuras

Indra proporciona soluciones llave en mano para la protección de todo tipo de infraestructuras y cubre tanto la protección física como la protección de los sistemas TIC asociados a la infraestructura. Indra cubre todo el ciclo de vida del proyecto de seguridad.

Ciberinteligencia

Las soluciones de inteligencia de Indra permiten la adquisición, almacenamiento y estructuración de la información.

Identidad electrónica

Los sistemas de identificación de Indra cubren todos los aspectos del proceso de emisión y autenticación de documentos, seguros e identificación de personas a través de la biometría. En el ámbito de control fronterizo, Indra ha desarrollado una solución que permite aumentar la eficacia del control migratorio, mejorando los procesos de verificación de los documentos e identidad de los viajeros.

Ciberseguridad

Indra proporciona prevención, respuesta anticipada, protección y reacción ante las amenazas que sufren los activos [físicos, lógicos o de servicios] de una empresa u organismo y que dependan en alguna medida de un soporte TIC.

Comunicaciones seguras

El sistema CO MSEC-VIP, desarrollado por Indra, proporciona comunicaciones seguras de voz y datos en dispositivos móviles comerciales [Android y iOS] sobre redes inalámbricas 4G / 3G / GPRS / WIFI / Satélite.

Sistemas de entrenamiento

Indra desarrolla los más avanzados sistemas de entrenamiento para cuerpos armados, mediante simulación o bien con blancos reales.

DATOS DESTACADOS

Estructura accionarial

Accionista	Número de acciones	% respecto el Capital Social
Sociedad Estatal de Participaciones Industriales	33.057.734	20,14%
Alba Participaciones, S.A.	18.587.155	11,32%
FMR	16.642.000	10,14%
T. Rowe Price Associates	5.294.295	3,23%
Schroders PLC	4.976.416	3,03%
Otros accionistas	85.574.939	52,14%
TOTALES	164.132.539	100,0%

Ventas por situación geográfica

	2016 (M€)	%	2015 (M€)	%
España	1.164	43	1.223	43
América	653	24	771	27
Europa	524	19	493	17
Asia, Oriente Medio y África	368	14	363	13
Total	2.709	100	2.850	100

Ventas por segmentos

T&D	45%	Defensa & Seguridad	22%
		Transporte & Tráfico	23%
TI	55%	Energía & Industria	15%
		Servicios Financieros	18%
		Telecom & Media	8%
		AAPP & Sanidad	15%

Recursos humanos, la plantilla a finales del 2016 era de 34.294 personas, fundamentalmente en España [55%] y América [35%]. La plantilla a finales de 2015 era de 37.060 personas.

RESULTADOS POR SEGMENTOS

Defensa & Seguridad. Por geografías, destaca tanto la favorable evolución de la actividad en España a través de contratos específicos plurianuales del Ministerio de Defensa [sistemas electrónicos asociados al plan integrado de las futuras Fragatas F110, sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8 y simulador del helicóptero NH90] como la consolidación de los ritmos de actividad en Europa [básicamente en Sistemas Aeroportados], América y Asia, Oriente Medio y África [radares y Defensa Electrónica, Seguridad y C4ISR].

Transporte & Tráfico. Las ventas de Transporte & Tráfico han caído un 6%. Por geografías, España y América son las regiones con un peor comportamiento.

Energía & Industria. El segmento de Energía ha registrado descensos en sus ventas principalmente por el fuerte descenso de la actividad en América.

Servicios Financieros. La actividad ha estado condicionada por el cierre de operaciones críticas en Brasil y el reposicionamiento en la zona.

Telecom & Media. Las ventas en Telecom & Media han caído un 11% afectadas por la dinámica de los operadores del sector, centrados en medidas de eficiencia y control de costes.

Administraciones Públicas & Sanidad. El negocio de Elecciones ha caído un 45% en el año 2016 [básicamente en España y América]. Cabe resaltar que, debido a la casuística de los procesos electorales, la comparativa interanual no siempre es significativa. De este modo, de acuerdo con los calendarios de elecciones de los países, se podría esperar un repunte de los niveles de actividad en los próximos trimestres. El área de Sanidad ha registrado un peor comportamiento respecto al de las Administraciones Públicas.

PERSPECTIVAS

Indra percibe las siguientes tendencias relevantes en su entorno que pueden condicionar su actividad a corto, medio y largo plazo.

Defensa y seguridad. Recuperación del ciclo inversor global, impulsado por el creciente clima de incertidumbre y los conflictos locales. Demanda creciente en áreas en las que Indra ya cuenta con una presencia relevante: radares, C4ISR, defensa electrónica, comunicaciones por satélite y simulación aérea. Fuerte crecimiento previsto en otros segmentos donde Indra aspira a jugar un papel clave, como son Ciberdefensa y UAVs.

Transporte y tráfico. Fuerte crecimiento en el sector ferroviario. Tendencia creciente hacia la sensorización, conectividad y automatización del tráfico vial y urbano. Estabilidad competitiva a corto plazo en ATM [Gestión del Tráfico Aéreo] y renovación tecnológica con impacto en un plazo de entre cinco y diez años.

COMPRAS Y VENTAS DE EMPRESAS

El 20 de noviembre de 2015, Indra vendió su participación de la sociedad filial Soluziona, S.P., por 93 millones de euros.

Indra, con fecha 20 de enero de 2016, ha desembolsado 100 millones de euros adicionales del Capital Social de la sociedad Sociedad Catalana para la Movilidad, SA. En sucesivas fechas y durante el ejercicio ha desembolsado, adicionalmente, 190 millones de euros. No se han producido variaciones en el porcentaje de participación.

Con fecha 20 de julio de 2016 la Sociedad dominante constituyó, junto con otros tres socios, la sociedad argelina Spa Mobeal y su participación es del 24,50%. El importe desembolsado fue de 26 millones de euros.

Indra hace hacer una oferta pública de adquisición [OPA] de TecnoCom Telecomunicaciones y Energía S.A. en 2016. En mayo de 2017 Indra finalizó el proceso de compra de las acciones y así ya controla la totalidad¹ del capital de TecnoCom. De este modo Indra se convierte en el líder español de las tecnologías de la información.

¹ Europa Press; «Indra controla el 100% de TecnoCom tras concluir el proceso de venta forzosa», *elEconomista.es*, 18 Mayo 2017, <http://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/8368740/05/17/Indra-controla-el-100-de-TecnoCom-tras-concluir-el-proceso-de-venta-forzosa.html>



Formalmente el nombre de la empresa es L-3 Communications Holdings. Pero, habitualmente se la conoce como L3 Technologies.

Sede: 600 Third Avenue; New York, NY 10016

Página web: <https://www.l3t.com/>

ACTIVIDAD

L-3 Technologies, Inc. proporciona sistemas aeroespaciales, sistemas de comunicación y electrónicos y productos utilizados en plataformas militares y comerciales en los Estados Unidos e internacionalmente¹.

La defensa siempre ha sido la actividad principal de L-3. El Departamento de Defensa de EE.UU. sigue siendo su mayor cliente, que representa aproximadamente el 70% de las ventas totales.

SEGMENTOS DE NEGOCIO

L-3 se compone de cuatro segmentos de negocio:

Aerospace Systems ofrece soluciones integradas para el mercado mundial de ISR (Intelligence, Surveillance and Reconnaissance) y proporciona la modernización, actualización y el mantenimiento y apoyo logístico para una amplia variedad de sistemas de aeronaves y en tierra para aplicaciones militares, de gobierno y clientes comerciales.

Electronic Systems ofrece formación de pilotos, sistemas de seguridad y detección, sistemas de energía y propulsión, soluciones de combate de precisión y productos de visión nocturna. Tecnología de detección de ondas milimétricas para proteger los aeropuertos y los pasajeros, tecnologías de aviónica avanzada y de visualización a bordo de los aviones para aumentar la seguridad en vuelo.

Communication Systems ofrece comunicaciones seguras en prácticamente cualquier plataforma de aviones de misión crítica, desde la pionera U-2 y P-3 hasta el Predator no tripulado y el Global Hawk. Integra plataformas marítimas, como la respuesta rápida de Guardacostas de EE.UU. Cutter y un programa naval de Australia.

Sensor Systems proporciona soluciones líderes en el mercado de sensores para aplicaciones terrestres, marítimas, aéreas, espaciales y cibernéticas.

DATOS DESTACADOS

Datos financieros relevantes

	2016	2015	2014
Ventas netas (millones de dólares)	10.511	10.466	10.986
Ganancias operativas (millones de dólares)	1.008	475	1.012

¹ Bloomberg, Company Overview of L3 Technologies, Inc. <https://www.bloomberg.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=93538>

Ventas netas en millones de dólares

	2016	2015	2014
Productos	6.442	6.589	6.839
Servicios	4.069	3.877	4.147
Totales	10.511	10.466	10.986

Resultados 2016

segmento	ventas netas 2016 (millones de dólares)	Contribución respecto el total (%)
Electronic Systems	2.751	26
Aerospace Systems	4.240	40
Communication Systems	2.052	20
Sensor Systems	1.468	14
Total	10.511	100

La distribución de las ventas de 2016, en función del cliente: 73% correspondiente al gobierno de EEUU, el 15% en el mercado internacional y el 12% al sector comercial.

PERSPECTIVAS

La empresa ve perspectivas favorables en los mercados del gobierno de los Estados Unidos, ya que las condiciones geopolíticas ayudan al crecimiento del gasto militar; se prevé que la Administración Trump aumente la presencia en el extranjero y el gasto en defensa, los presupuestos clasificados del DoD están en expansión.

También ve un gran potencial en el mercado internacional y comercial, centrado en los gobiernos extranjeros y las ventas militares al extranjero. Los productos con buenas perspectivas en el sector internacional son: sistemas de ISR, simuladores, terminales de comunicación, visión nocturna, sistemas de sensores. Y en el sector comercial: aviónica, seguridad de la aviación, la simulación y la formación.

L-3 considera que el mercado de la aviación comercial representa una importante oportunidad de crecimiento a largo plazo para su empresa. Los ingresos globales del tráfico aéreo siguen creciendo a un ritmo más rápido que el PIB mundial. El crecimiento del tráfico aéreo comercial en todo el mundo y las amenazas de seguridad siguen impulsando la necesidad de soluciones de detección cada vez más sofisticadas, seguras, rápidas y fiables.

Las recientes adquisiciones de L-3 han añadido equipamiento muy avanzado de detección de trazas de explosivos y tecnologías de detección, ampliación y profundización de soluciones integrales para optimizar la seguridad de los aeropuertos. Los sistemas de detección de L-3 están operando en varios aeropuertos importantes de todo el mundo y se está desarrollando un equipo más compacto para adaptarlo a los aeropuertos regionales.

ALGUNOS CONTRATOS RELEVANTES

L-3 ha ampliado su liderazgo en el ejército de EEUU en la tecnología de visión nocturna y telemetría láser.

L3 ganó un contrato de la marina de EEUU para el mantenimiento de su flota de F / A-18.

En 2016, L-3 ganó el derecho a prestar servicios completos de mantenimiento para aeronaves (USAF) KC-10 de la Fuerza Aérea de EEUU. Un contrato que se espera que sea de 1.900 millones de dólares durante nueve años.

L-3 se ha mantenido mucho tiempo como el principal contratista de la USAF's E-3 Airborne Warning and Control System (AWACS), el sistema de alerta y control de la USAF.

L-3 recibió un importante contrato por valor de aproximadamente 200 millones de dólares en cinco años dentro del programa de modernización del ejército australiano.

El 2016 ha sido seleccionada para proveer a un estado del Norte de África las torretas MX-10D EO / IR para helicópteros, para dar apoyo a las operaciones de lucha contra el terrorismo.

También suministrará las torretas MX-15 EO / IR a un estado de Oriente Medio.

All Nippon Airways (ANA) otorgó a L-3 un contrato para construir un simulador de vuelo personalizado para los aviones A320.

COMPRAS Y VENTAS DE EMPRESAS

2002. Compra Aircraft Integrated Systems

2004. Compra Vertex

2005. Compra Titan

2015. Compra: CTC Aviation; ForceX; Miteq

Venta: MSI

2016. Compra: Aerosim; Micreo; MacDonald Humfrey

Venta: NSS

2017. Compra: Implant Sciences; OceanServer

Titan era una empresa especializada en proporcionar productos, soluciones y servicios de información y comunicaciones para agencias de inteligencia y para el Departamento de Seguridad Nacional. En el listado de filiales de L-3 del informe anual² de 2016 no aparece esta empresa, con este nombre.

L-3 fortaleció sus soluciones de entrenamiento comercial con la adquisición de Aerosim Tecnologías y Aerosim Flight Academy, que lideran los negocios de instrucción de piloto comercial con sede en EE.UU. También fortalecieron significativamente la capacidad de L-3 para proporcionar soluciones de sistemas totales en seguridad de la aviación con la adquisición de MacDonald Humfrey (Automation).

L-3 ha mejorado las capacidades de guerra electrónica y ha ampliado la oferta de sensores con la adquisición de Micreo, un desarrollador australiano de componentes de microondas de alto rendimiento, de ondas milimétricas y de fotónica.

² L-3 Technologies, INC. ANNUAL REPORT ON FORM 10-K, 2016. p.135-137.

Sede: 870 Winter Street Waltham, MA 02451, Estados Unidos

Página web: <http://www.raytheon.com/>

ACTIVIDAD

Raytheon Company desarrolla productos tecnológicamente integrados, servicios y soluciones en todo el mundo. La compañía sirve al Departamento de Defensa, la Comunidad de Inteligencia de EEUU, las Fuerzas Armadas de Estados Unidos, la Administración Federal de Aviación, la National Oceanic and Atmospheric Administration, el Departamento de Seguridad Nacional, la National Aeronautics and Space Administration y otros clientes internacionales.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

Missile Defense. Raytheon ofrece un conjunto de interceptores, radares y sensores espaciales como protección contra misiles balísticos, misiles de crucero, aviones y otras amenazas. Trece países confían en las Global Patriot Soluciones para la defensa aérea y de misiles. Fabrican el misil SM-3 y el Exoatmospheric Kill Vehicle para interceptar misiles atacantes.

Command and Control. Raytheon es una empresa líder en sistemas de mando y control. Integra radares, sensores, sistemas de navegación y tecnología cibernética para que los clientes puedan recoger, analizar y distribuir información en tiempo real.

Sensors and Imaging. El sensor VIIRS orbita alrededor de la Tierra para proporcionar a los meteorólogos datos ambientales sin precedentes. Y el sistema de focalización multiespectral [Multi-Spectral Targeting System] combina láseres con sensores de infrarrojos de forma que se pueda determinar con precisión operaciones militares.

Cyber. Raytheon ofrece capacidades que ayudan a los clientes a asegurar su espacio y navegar con confianza por el espacio cibernético.

Electronic Warfare. Ofrece emisores de interferencias, cebos y otros productos de guerra electrónica.

Precision Weapons. Los sistemas de Raytheon incorporan navegación por satélite, guía láser, radares de alta definición, buscadores avanzados y otras tecnologías. Permiten a los clientes llevar a cabo ataques contra objetivos y defenderse contra ataques del exterior con eficacia.

Training. Raytheon ofrece una amplia gama de servicios de formación a clientes militares y comerciales. Forma especialistas para tareas de gran importancia y de alto riesgo, desde soldados y técnicos de automóviles hasta profesionales de exploración de petróleo y gas.

Mission Support. Raytheon es un líder mundial en servicios de apoyo a operaciones y mantenimiento para clientes civiles y de defensa de todo el mundo.

Innovations. Raytheon es contratista directo de la Defense Advanced Research Projects Agency y otros departamentos gubernamentales. Sus científicos también hacen investigación y creación de prototipos para clientes comerciales.

SEGMENTOS DE NEGOCIO

Raytheon está organizada en diversas áreas.

Integrated Defense Systems se especializa en la defensa aérea y de misiles, grandes radares instalados en tierra y en el mar y sistemas para la gestión de mando, control, comunicaciones, computadoras, cibernética, inteligencia, vigilancia y reconocimiento. También produce sonares, torpedos y sistemas electrónicos para barcos.

Intelligence, Information and Services ofrece productos y servicios de seguridad cibernética. También ofrece una gama completa de formación, espacio, logística y soluciones de ingeniería para el gobierno y clientes civiles.

Missile Systems es el principal fabricante de misiles del mundo, proporciona armas defensivas y ofensivas para el aire, tierra, mar y en el espacio, incluyendo interceptores de defensa de EE.UU. contra misiles balísticos. La empresa también construye sensores de campo de batalla. Es el fabricante de los conocidos misiles Patriot.

Space and Airborne Systems construye radares y otros sensores para aeronaves, naves espaciales y naves. La empresa también ofrece soluciones de comunicaciones y guerra electrónica y lleva a cabo la investigación en áreas que van desde la lingüística a la computación cuántica.

Global Business Services Group ofrece servicios de alta tecnología y soluciones innovadoras a las empresas de Raytheon y organizaciones funcionales.

Forcepoint ofrece servicios de protección de los datos y las redes contra amenazas informáticas accidentales o maliciosas y ataques externos avanzados, que abarca todo el ciclo de vida de la amenaza, en la nube, en la carretera y en la oficina.

DATOS DESTACADOS

Ventas netas (en millones de dólares)

Resultados por segmentos	2016	2015	2014
Integrated Defense Systems	5.476	5.847	5.600
Intelligence, Information and Services	6.194	6.111	6.222
Missile Systems	7.071	6.556	6.309
Space and Airborne Systems	6.199	5.796	6.075
Forcepoint	566	328	104
Eliminaciones	-1.360	-1.330	-1.481
Total de ventas de los segmentos	24.146	23.308	22.829
Ajustes de cuentas de adquisición	-77	-61	-3
Total	24.069	23.247	22.826

Ventas por área geográfica

EE.UU.	69%
Oriente Medio y Norte de África	16%
Asia/Pacífico	11%
Europa/Otros	5%

En 2016 Raytheon ha obtenido unas ganancias operativas de 3.240 millones de dólares.

A finales del 2016 Raytheon contaba con 63.000 empleados.

A pesar de que el gobierno de EE.UU. ha reducido su presupuesto de defensa, Raytheon no ha disminuido su volumen de negocio. Durante el año 2016, la fuerte demanda de sus clientes se vio impulsada principalmente por las capacidades en tres áreas clave: contrainsurrección / contraterrorismo; disuasión; y compensación de amenazas.

El principal cliente de Raytheon es el Departamento del Defensa de EEUU. Otros clientes pertenecientes al gobierno de EEUU son las agencias de la comunidad de inteligencia, la NASA y la FAA. Es el contratista principal o subcontratista principal de numerosos programas gubernamentales de EE.UU.

Las ventas al gobierno de EE.UU. representaron el 67% de las ventas totales de Raytheon en 2016. Y las ventas militares al extranjero a través del gobierno de EE.UU. el 12%.

Las ventas clasificadas incluyen ventas al gobierno de Estados Unidos en programas designados como clasificados por el gobierno de EE.UU., así como ventas internacionales en programas de los que está prohibido divulgar su cliente, el usuario final o el producto final. Fueron del 17% en 2016, el 16% en 2015 y el 15% en 2014.

ALGUNOS CONTRATOS RELEVANTES

Los trece estados que tienen misiles Patriot, incluyendo cinco aliados de la OTAN, aportaron más de 2.000 millones de dólares en reservas para actualizaciones, entrenamiento y capacidades adicionales.

La Agencia de Defensa de Misiles de EEUU ejerce una opción de contrato de 523 millones de dólares para la producción, ensayo y entrega de 47 IB Standard Missile-3 Block.

Raytheon ha sido el principal integrador de sistemas de misión para el programa del destructor DDG-1000 de la Marina de los Estados Unidos. En 2016 se entregó el primer barco de la línea USS Zumwalt.

En septiembre de 2016, la Marina adjudicó a Raytheon un contrato de 255 millones de dólares para el desarrollo y preparación de la producción del Joint Precision Approach and Landing System (JPALS) de nueva generación.

En 2016, la Administración Federal de Aviación adjudicó a Raytheon una modificación del contrato de 135 millones de dólares para actualizar los sistemas de control de tráfico aéreo de 22 aeropuertos (Standard Terminal Automation Replacement System), conocido como STARS.

Raytheon continuará modernizando y produciendo los misiles aire-aire avanzados de media distancia gracias a un contrato de 573 millones de dólares con la fuerza aérea de EEUU.

En agosto de 2017 la Air Force hizo público¹ el contrato con Lockheed Martin y Raytheon de un nuevo misil avanzado que puede llevar cabeza nuclear y que sustituirá un modelo antiguo. El programa para producir 1.000 misiles nuevos [más precisos y silenciosos] durará doce años y tendrá un coste total de unos 25.000 millones de dólares.

ADQUISICIONES

En 2016, Raytheon incorporó la empresa Foreground Security, adquirida en 2015, para fortalecer su posición en el mercado de servicios de seguridad cibernética comercial. En su primer año completo de funcionamiento, la empresa Forcepoint, de productos cibernéticos comerciales de Raytheon, ha crecido rápidamente en un volumen de negocio de casi 600 millones de dólares y ha creado una de las carteras de ciberseguridad más amplias de la industria.

¹ David E. Sanger and William J. Broad; «Trump Forges Ahead on Costly Nuclear Overhaul», *The New York Times*, AUG. 27, 2017. <https://www.nytimes.com/2017/08/27/us/politics/trump-nuclear-overhaul.html>



FLUOR CORPORATION

Sede: 6700 Las Colinas Blvd Irving, TX 75039, EUA

Página web: www.fluor.com

Constituida como sociedad en el Estado de Delaware.

Fluor Corporation es una de las mayores empresas de servicios profesionales. Suministra ingeniería, abastecimiento, construcción [autopistas, centrales nucleares, proyectos de minería, puentes, refinerías de petróleo, instalaciones para el sector farmacéutico, etc.], fabricación, mantenimiento y también servicios de gestión de proyectos. Ofrece soluciones integradas a clientes de diversos sectores industriales en todo el mundo, incluyendo petróleo y gas, sector químico y petroquímico, minería y metales, transporte, energía y ciencias de la vida. También es una proveedora de servicios para el gobierno federal de EEUU y otros gobiernos extranjeros.

Fluor se organiza en cuatro líneas o segmentos de negocio:

Energía, química y minería

Se centra en los mercados químico, petroquímico, producción terrestre y marítima de petróleo y gas, gas natural licuado, oleoductos, metales y minería.

Industria, infraestructuras y energía

Suministra diseño, ingeniería, abastecimiento, construcción y servicios de gestión de proyectos, a los sectores del transporte, ciencias de la vida, fabricación avanzada, agua y energía.

Mantenimiento, modificación e integridad de los bienes

Soporte a proyectos. Las actividades de este segmento incluyen montaje y gestión de instalaciones, mantenimiento de plantas e instalaciones, operaciones de soporte y servicios de gestión de bienes dirigidos a las industrias de petróleo y gas, químicas, ciencias de la vida, minería y metales, de productos de consumo y fabricantes.

Gobierno

Suministra ingeniería, construcción, logística, mantenimiento y operaciones en instalaciones y bases, respuesta a contingencias y servicios nucleares y medioambientales para el gobierno de los EEUU y gobiernos extranjeros. Servicios de educación y formación para el Departamento de Trabajo, fundamentalmente a través de los programas Job Corps. Servicios de construcción en la comunidad de inteligencia y soporte a los programas de ventas militares al extranjero.

CIFRAS ECONÓMICAS (EXTRAÍDAS DEL ANNUAL REPORT 2016):

[En millones de dólares, salvo el número de empleados]:

	Año 2016	Año 2015	Año 2014	Año 2013	Año 2012
Total ingresos	19.036	18.114	21.531	27.351	27.577
Pedidos nuevos	20.959	21.846	28.831	25.085	27.129

Pedidos pendientes a 31 diciembre	45.011	44.726	42.481	34.907	38.199
Beneficios netos	281,4	412,5	510,9	667,7	456,3
Total empleados	61.551	38.758	37.508	38.129	41.193

Nuevas adjudicaciones por líneas de negocio (en millones de dólares):

	Año 2016		Año 2015		Año 2014	
Energía, Química y Minería	8.422	40%	11.981	55%	20.680	72%
Industria, Infraestructuras y Energía	6.200	30%	7.064	33%	2.347	8%
Gobierno	4.562	22%	1.429	6%	4.693	16%
Mantenimiento, Modificación e Integridad de los Bienes	1.775	8%	1.372	6%	1.111	4%
Total nuevas adjudicaciones	20.959	100%	21.846	100%	28.831	100%

Pedidos pendientes a 31 de diciembre:

	Año 2016		Año 2015		Año 2014	
Energía, Química i Minería	21.831	48%	29.365	66%	30.529	72%
Industria, Infraestructuras y Energía	15.115	34%	9.682	21%	4.958	12%
Gobierno	5.194	12%	3.560	8%	4.741	11%
Mantenimiento, Modificación e Integridad de los Bienes	2.872	6%	2.119	5%	2.254	5%
Total pedidos pendientes	45.012	100%	44.726	100%	42.482	100%

Respecto a la línea de negocio de Gobierno, el informe de 2016 destaca la continuada reducción de las actividades asociadas al programa LOGCAP IV en Afganistán durante 2016 y 2015.

Clientes relevantes

Durante el año 2016, los ingresos procedentes de las agencias del gobierno de los EEUU representaron el 13% del total de ingresos de la empresa.

SERVICIOS QUE FLUOR OFRECE A CLIENTES GUBERNAMENTALES:

Servicios de soporte. Servicios de soporte a la vida (para pequeños despliegues militares o para grandes operaciones con miles de soldados) que incluyen: alimentación, agua, alojamiento, servicios de lavandería, instalaciones de ocio, bienestar y moral, generación de energía, duchas y letrinas, transporte y gestión de residuos.

Servicios de logística. Fluor suministra equipamiento, materiales y servicios para proyectos gubernamentales en todo el mundo.

Mantenimiento y gestión de equipamiento e instalaciones. Gestiona y mantiene instalaciones y equipamiento en todo el mundo en apoyo a las necesidades de las misiones militares.

Servicios de seguridad en soporte a la comunidad de inteligencia. Sistemas de control de acceso a las

instalaciones, alarmas, dispositivos balísticos de entrada, tratamientos acústicos, aislamiento eléctrico, sistemas de detección de intrusos, sistemas de distribución de comunicaciones, mitigación y protección de radiofrecuencia, penetraciones perimetrales.

Formación. Flúor suministra servicios de formación para el programa Job Corps del Departamento Trabajo, el mayor programa de formación laboral de los EEUU para jóvenes vulnerables de 16 a 24 años.

Operaciones militares de contingencia. Flúor suministra servicios de soporte de respuesta rápida, logística, construcción y mantenimiento para las operaciones militares en general y para misiones humanitarias y misiones de paliación de desastres.

Servicios de construcción de contingencia para proyectos gubernamentales. Un amplio abanico de servicios de construcción de contingencia que incluye: construcción de campos base, ubicaciones de trabajo, carreteras, puentes, vallas de seguridad, seguridad de las instalaciones. También suministra personal de asistencia técnica para complementar el personal gubernamental, incluyendo arquitectos, ingenieros y otros especialistas. También ofrece servicios de gestión de proyectos para asistir a las agencias gubernamentales a gestionar sus programas.

Servicios de construcción de bases para instalaciones gubernamentales. Los proyectos de construcción de bases incluyen: instalaciones administrativas y de dirección, pistas de aterrizaje de bases aéreas e instalaciones de soporte, centros comerciales e institucionales, embajadas, infraestructuras energéticas, infraestructuras de agua.

Servicios de soporte a instalaciones de las fuerzas armadas estadounidenses. Supervisión, gestión, administración, herramientas, materiales, equipamiento, instalaciones, seguridad pública, transporte, operaciones portuarias, gestión de abastecimiento de material, ingeniería, gestión de residuos, electricidad, aguas residuales, mantenimiento y gestión de vehículos, servicios medioambientales y cualquier otro servicio para el funcionamiento de las bases militares.



Página web: www.g4s.com

La información económica se ha extraído del *Integrated Report and Accounts 2016*.

G4S es una empresa de seguridad integrada que suministra personal y tecnología, sistemas y software y está centrada en dos grandes áreas de negocio:

Secure Solutions [83% de los ingresos], que incluye:

Servicios de seguridad, software, tecnología y sistemas [78% de los ingresos]

Servicios de justicia y cuidado [5% de los ingresos], centrados en custodia, detención, cuidado y rehabilitación en el Reino Unido y Australia

Cash Solutions [17% de los ingresos], que incluye transporte seguro, procesamiento, reciclaje y almacenamiento de metálico y objetos de valor.

[Cifras en millones de libras esterlinas]:

	Año 2016	Año 2015	Año 2014
Ingresos	6.823	6.419	6.200
PBITA*	454	414	394
Contratos nuevos [valor anual]	1.300	1.300	1.100
Céntimos de libra por acción	15,9 céntimos	13,7 céntimos	12,2 céntimos

* PBITA: beneficios antes de intereses, tasas y amortizaciones

A finales de año 2016 G4S tenía pendientes contratos por un valor total de 2.500 millones de libras.

G4S tiene más de 585.000 empleados y está presente en un centenar de países. El 26% de los empleados en Norteamérica son militares y miembros de las fuerzas del orden veteranos.

Importantes contratos nuevos durante el 2016

En octubre de 2016, la *Federal Trade Commission* (FTC) de EE.UU. seleccionó el programa tecnológico *Symmetry Homeland Access Control system* de G4S para sus trece oficinas en Washington DC y entorno. Esta plataforma tecnológica suministra control de acceso, detección de intrusos, gestión de vídeo, soluciones de identificación y gestión de visitantes. Se ha instalado en todas las sucursales del Departamento de Defensa (DoD) y muchos organismos del DoD; en todas las bases del *U.S. Marine Corps* en EEUU, Alemania, Corea del Sur, Reino Unido, Afganistán y Japón. También está instalada en casi 60 bases de la *U.S. Army*, ocho bases e instalaciones de la *U.S. Navy*, muchas bases de la *Air Force* e instalaciones de la *U.S. Army Reserves* y el *U.S. Marine Corps Reserves* en EE.UU.

Justo después del atentado terrorista en el aeropuerto de Bruselas el 22 marzo de 2016, G4S se encargó de asegurar todos los accesos a las zonas que debían ser reconstruidas. G4S suministró al aeropuerto de Bruselas

más de 1.000 empleados de seguridad para cubrir el monitoreo de pasajeros, de equipajes y el control de acceso.

En diciembre de 2016 el *Home Office* amplió el contrato *UK Compass asylum seeker* con G4S dos años más, hasta agosto de 2019.

ZONAS GEOGRÁFICAS

África. G4S es la mayor empresa de servicios de seguridad en la región (trabaja en 23 países africanos y tiene el mayor volumen de ingresos en Suráfrica y Kenia). Los clientes de G4S son los sectores de la minería, petróleo y gas, comercio, energía, agricultura y servicios financieros. Los contratos nuevos y los renovados el año 2016 incluyen seguridad con personal y servicios de gestión de riesgo para gobiernos, agencias multilaterales, ONG, empresas de minería y la embajada canadiense en Kenia.

Asia-Pacífico. G4S empresa líder de seguridad en la región Asia-Pacífico. Los clientes clave de G4S son los sectores de la banca, comercio, gobiernos, manufactura y energía. Opera en 21 países. Incremento de los ingresos que provienen de los servicios de Cuidado y Justicia en Australia y de los sistemas de seguridad en toda la región. Los contratos nuevos y renovados abarcan los servicios financieros (que incluyen soluciones de reciclaje del dinero), gobierno y la embajada de EEUU en Tailandia.

América Latina. G4S líder en soluciones de gestión de metálico y de seguridad para clientes comerciales y gubernamentales en diecisiete países, de los que Brasil, Colombia y Argentina son aquellos donde la empresa obtiene los mayores ingresos. Los sectores clave son los servicios financieros, la industria extractiva, comercio, embajadas y manufactura. En 2016 G4S ha ganado nuevos contratos en gestión de instalaciones, soluciones de seguridad y sistemas para la banca, comunicaciones, petróleo y gas, transporte.

Oriente Medio e India. G4S es empresa líder en la región, donde opera en diecinueve países. Los clientes clave de G4S son los sectores de la energía, petróleo y gas, comercio, bancos y agricultura. India, Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos son los países que suponen más ingresos para la empresa. Proyectos diversificados: gestión de instalaciones, gestión del dinero, oportunidades de sistemas y seguridad en los sectores gubernamental, industrial, sanidad, educación, financiero, construcción y petróleo y gas. Desde enero de 2016, G4S Risk Management ha estado suministrando servicios de seguridad para el proyecto Basra Gas (el mayor proyecto gasístico de la historia de Irak), en el que han trabajado treinta equipos en el sur de Irak y una flota de más de 120 vehículos.

Europa. G4S tiene actividades en 21 países. Los clientes claves son los sectores de la automoción, energía, servicios financieros, aeroespacio, defensa, química, biotecnología, alimentación, aviación y comercio. Aproximadamente un 20% de los ingresos de la región tiene relación con sistemas de seguridad. Se observa una particularmente fuerte actividad en Bélgica, Rumanía y Países Bajos en contratos nuevos y una intensificación temporal en el ámbito de las soluciones de seguridad en Bélgica tras el atentado terrorista de marzo de 2016. G4S ha ganado nuevos contratos de seguridad para clientes de la aviación y del comercio, sistemas de seguridad para infraestructuras y gestión del dinero. En Europa se presenta un buen número de oportunidades en los sectores de la aviación, infraestructuras, banca y consumidores.

Norteamérica. Fundamentalmente ofrece Soluciones de Seguridad Integrada para clientes comerciales, con algunos contratos gubernamentales que incluyen protección de fronteras. Se ha renovado por cinco años más un contrato de aviación en Canadá.

Después de haber asesorado en amenazas y riesgos, G4S suministrará el programa de seguridad unificada Risk360 que incluirá control de acceso, integración de sistemas, monitoreo (fuego, vídeo, intrusos), diseño y gestión de la seguridad, centro de operaciones y personal de seguridad.

Reino Unido e Irlanda. G4S es la empresa líder de Soluciones de Gestión del dinero y de Seguridad, que incluyen seguridad de eventos, externalización gubernamental, como los servicios de Cuidado y Justicia. Los ingresos en la región crecieron debido a un contrato nuevo de seguridad global para un banco importante y nuevos servicios de gestión de instalaciones en Irlanda. Otros contratos nuevos ganados incluyen soluciones de seguridad integrada y de gestión de instalaciones para el sector de la sanidad.

CORRUPCIÓN Y MALAS PRÁCTICAS

G4S se lucra con los centros de detención de inmigrantes. En 2014 el Ministerio del Interior británico hizo público que G4S y otras empresas se aprovechaban de los internos, a los que hacían trabajar con sueldos de miseria. El diario The Guardian calculó que si les hubieran pagado el salario mínimo, les habrían tenido que pagar seis veces más. Sin embargo, el gobierno británico sigue siendo uno de los principales clientes de G4S. Por otra parte, Fairfax Media ha denunciado que G4S (que gestionaba centros de detención en Australia) cobraba al gobierno australiano por cada interno el equivalente a una suite de lujo de un hotel de cinco estrellas en Sidney. También ha denunciado el uso que hace la división australiana de G4S de paraísos fiscales como las Islas Vírgenes británicas, las Islas Caimán o Luxemburgo¹.

También en Gran Bretaña, G4S cobra precios abusivos por la gestión de centros de detención de migrantes. El Mirror denunciaba el año 2016 que el centro Cedars en West Sussex representa un coste de 150.000 libras por familia y día, lo que lo hace más caro que el Ritz o el Savoy de Londres².

En otro orden de cosas, la empresa G4S ha participado en varias facetas de la ocupación israelí en Palestina. Ha suministrado servicios y equipamiento de seguridad a cárceles que albergan prisioneros palestinos, tanto en Israel como en Cisjordania. En estas cárceles se dan violaciones sistemáticas de los derechos humanos y torturas. Ha suministrado servicios y equipamiento de mantenimiento a los checkpoints militares israelíes en Cisjordania. Algunos de estos checkpoints están en territorio ocupado y forman parte del muro de separación que la Corte Internacional de Justicia considera ilegal. G4S también ha suministrado guardas de seguridad y sistemas de seguridad a los negocios ubicados en asentamientos israelíes en Cisjordania y por tanto ha apoyado estos asentamientos ilegales. Y también sistemas de seguridad a la sede de la policía israelí en Cisjordania cerca del asentamiento de Ma'ale Adumim³.

¹ http://www.eldiario.es/economia/Ferrovial-GS4-negocio-detencion-inmigrantes_0_515149505.html

² <http://www.mirror.co.uk/news/uk-news/g4s-detention-centre-migrants-cost-7250015>

³ <http://www.whoprofits.org/articlefiles/WhoProfits-PrivateSecurity-G4S.pdf>

Sede: 2941 Fairview Park Drive, Suite 100, Falls Church, Virginia

Página web: www.generaldynamics.com/

General Dynamics se registró como sociedad en Delaware en 1952. Desde ese momento hasta la década de 1990, la empresa suministraba tanques, cohetes, misiles, submarinos, barcos de guerra, aviones de combate y electrónica para todos los servicios militares.

A principios de 1990, con el descenso de la industria de defensa, la empresa vendió casi todas sus divisiones de negocio exceptuando Barcos Eléctricos y Sistemas Terrestres. Hacia mediados de 1990, la empresa comenzó a expandirse de nuevo mediante la adquisición de empresas relacionadas con vehículos de combate, de empresas de servicios y productos de tecnología de la información, de astilleros y de la Gulfstream Aerospace Corporation.

En 1997 General Dynamics inició la compra de empresas orientadas a la tecnología, de forma que ya consolidaba la huella del actual segmento de Tecnología y Sistemas de Información. A lo largo de la década de los 2000 continuó adquiriendo empresas de tecnología de la información, C4ISR, vehículos, reparación de buques y aeroespaciales.

Cifras económicas (extraídas del *Annual Report 2016*)

Ingresos a 31 de diciembre de cada año (en millones de dólares):

	Año 2016	Año 2015	Año 2014	Año 2013	Año 2012
Ingresos	31.353	31.469	30.852	30.930	30.992
Beneficios operativos	4.309	4.178	3.899	3.689	765
Margen operativo	13,7%	13,3%	12,6%	11,9%	2,5%
Pedidos pendientes con fondos ya autorizados	49.369	51.783	52.929	38.284	44.376
Número empleados	98.800	99.900	99.500	96.000	92.200

Ingresos desglosados por segmentos de negocio (en millones de dólares):

	Año 2016		Año 2015		Año 2014	
	Ingresos	Beneficios operativos	Ingresos	Beneficios operativos	Ingresos	Beneficios operativos
Aeroespacio	8.362	1.718	8.851	1.706	8.649	1.611
Sistemas de combate	5.602	914	5.640	882	5.732	862
Tecnología y sistemas de información	9.187	992	8.965	903	9.159	785
Sistemas marítimos	8.202	725	8.013	728	7.312	703
Corporativo*	-----	[40]	-----	[41]	-----	[72]
Totales	31.353	4.309	31.469	4.178	30.852	3.889

*Los resultados corporativos provienen fundamentalmente de gastos derivados de opciones sobre acciones.

En 2016 se han ganado pedidos nuevos por un valor superior a los 25.000 millones de dólares.

SEGMENTOS DE NEGOCIO

General Dynamics se organiza en cuatro grandes grupos de negocio: Aeroespacio, Sistemas de Combate, Tecnología y Sistemas de Información y Sistemas Marítimos.

Aeroespacio [27% de los ingresos consolidados de 2016 y el 28% de los ingresos de 2015 y de 2014]. Es conocido por los aviones Gulfstream y por los productos y servicios de apoyo.

Sistemas de Combate [18% de los ingresos consolidados de 2016, de 2015 y de 2014]. Líder mundial en diseño, fabricación y modernización de vehículos de combate terrestres, incluidos los tanques de batalla Abrams y la familia de vehículos Stryker. Fabrican también un amplio abanico de sistemas de armamento y municiones.

Sistemas Marítimos [26% de los ingresos consolidados de 2016, el 25% de los ingresos de 2015 y el 24% de los ingresos de 2014]. Diseña, fabrica, moderniza y repara submarinos nucleares, buques de guerra, buques auxiliares y de logística de combate y los barcos comerciales Jones Act. Uno de los principales constructores de barcos para la *U.S. Navy*.

Tecnología y Sistemas de Información [29% de los ingresos consolidados de 2016 y de 2015 y el 30% de los ingresos de 2014]. Diseña, fabrica, integra, desarrolla y mantiene sistemas de misión de informática, mando y control y comunicaciones [C4ISR], sensores de imaginería, sistemas de multi-inteligencia y señales, soluciones de tecnología de la información y servicios de apoyo a misiones, sistemas de comunicaciones seguras, soluciones de inteligencia, vigilancia y reconocimiento [ISR], sistemas de ciberseguridad, procesamiento y análisis de señales y de big data. Tiene como clientes organismos de defensa de EEUU, de seguridad nacional y de inteligencia. Suministra planes de estudios y formación en toda la *U.S. Navy* y formación especializada en seguridad en el Departamento de *Homeland Security*.

Desglose de los ingresos de este segmento según los principales servicios y productos:

[En millones de dólares]:

	Año 2016	Año 2015	Año 2014
Servicios de Tecnología de la Información	4.445	4.505	4.660
Soluciones C4SIR	4.742	4.460	4.499
Total Tecnología y Sistemas de la Información	9.187	8.965	9.159

Subdivisiones del segmento Tecnología y Sistemas de Información:

Sistemas para Misiones. Integración de sistemas C4ISR para tierra, mar, aire, espacio y ciberdefensa. Sistemas de comunicaciones seguras, sensores de imaginería.

Sistemas de Comando y Control. Desarrolla e integra actualizaciones de hardware y software para mejorar las capacidades de control táctico de algunos submarinos.

Sistemas de Comunicaciones y Tecnologías de Antena. Diseña, fabrica e integra sistemas de comunicaciones seguras, incluyendo radio fija y móvil y sistemas de comunicaciones por satélite y tecnologías de antena.

Soluciones de Ciberseguridad. Desarrollo, despliegue y mantenimiento de productos, sistemas y servicios de encriptación. Redes con soluciones resistentes.

Imagoría, Señales de Inteligencia y Soluciones de Multi-inteligencia. Soluciones ISR, incluyendo recogida de señales e información, sistemas de distribución y procesamiento y sensores de imaginería. Multi-inteligencia y procesamiento de señales y datos a gran escala.

Tecnología de la Información (IT). Redes seguras de tecnología de la información a gran escala y sistemas y servicios profesionales para la defensa e inteligencia.

Infraestructuras IT de organismos. Da soporte a todo el ciclo de la vida de las infraestructuras IT de los organismos.

Centros de Datos a Gran escala. Construye, consolida y gestiona centros de datos.

Tecnología de la Información en la Salud. Servicios profesionales y de IT relacionados con Medicare. Recogida, almacenamiento, gestión y análisis de volúmenes grandes de datos de sanidad.

Servicios Técnicos y Profesionales.

Servicios y Sistemas de Formación. Formación avanzada en operaciones militares, simulación de base tecnológica, desarrollo profesional y cuidado de la salud.

Algunos contratos de Tecnología y Sistemas de Información:

4 de mayo de 2017. Contrato de apoyo al programa *J6 Enterprise Technology Services de la Defense Logistics Agency* [DLA]. Suministrará telecomunicaciones y redes, soluciones IT, mantenimiento, estrategia de datos, ingeniería de sistemas, formación virtual del personal, gestión del ciclo de vida y apoyo de gestión de programas IT.

11 de abril de 2017. Protección de fronteras. El sistema *Remote Video Surveillance System* [RVSS] de General Dynamics ha logrado la designación de “*Full Operating Capability*” por parte del *Department of Homeland Security*. Se ha conseguido después de dos años de desarrollo a lo largo de la frontera sur y refleja el impacto operativo de este sistema en la Patrulla de Fronteras de EEUU. El sistema RVSS está operativo actualmente en Nogales, Douglas, Naco, Yuma, y Ajo [Arizona] y se han planificado despliegues durante el 2017 en McAllen y Laredo [Texas].

Ubicados en estructuras y torres elevadas, los sensores de infrarrojos y electroópticos RVSS suministran vigilancia terrestre constante a los agentes de la *Border Patrol* mediante un sistema de gestión de vídeo con análisis en tiempo real, que permite la detección, el seguimiento, la identificación, la clasificación y la respuesta a las misiones a lo largo de la frontera.

General Dynamics tiene una cartera diversa de contratos de seguridad de fronteras con el *Department of Homeland Security*, con el Department of Defense y con clientes comerciales. La empresa dispone de sistemas

de seguridad integrada dotados de infraestructuras de redes sin cables, comunicaciones móviles seguras y sistemas avanzados de vigilancia como las cámaras de largo alcance de infrarrojos y electroópticas.

30 de marzo de 2017. Contrato de la Agencia de Información y Comunicaciones de la OTAN para suministrar la modernización más importante, en décadas, de la infraestructura técnica del organismo. Adicionalmente, la empresa implementará múltiples centros de servicios de operaciones que capacitarán el control y mando en tiempo real de los servicios IT de la OTAN. Este contrato se realizará en Bélgica y funcionará en muchos de los 28 estados miembros de la OTAN.

21 de febrero de 2017. Contrato de la *Defense Intelligence Agency* (DIA) para gestionar las comunicaciones del organismo para los mandos combatientes y sus unidades subordinadas. General Dynamics gestionará y ampliará los servicios de datos, vídeo y voz segura que necesitan los mandos combatientes y las unidades subordinadas.

Cientes de General Dynamics

En el año 2016, el 60% de los ingresos provino del gobierno de EEUU, el 15% de clientes comerciales de EEUU, el 13% provino de clientes comerciales de fuera de los EEUU y el 12% restante provino de clientes gubernamentales extranjeros. La parte comercial del negocio consiste básicamente en exportaciones de aviones y servicios relacionados.

Dentro del gobierno de EEUU, el principal cliente es el Departamento de Defensa (DoD) y, en menor grado, las agencias de inteligencia y los Departamentos de *Homeland Security* y de *Health and Human Services*. El desglose de ingresos provenientes del gobierno de EEUU:

[Cifras en millones de dólares]:

	Año 2016	Año 2015	Año 2014
DoD	15.296	14.699	14.516
No DoD	2.825	2.830	2.750
FMS*	717	452	689
Total gobierno EE.UU.	18.838	17.981	17.955
Porcentaje sobre total ingresos	60%	57%	58%

*FMS: *Foreign Military Sales*

Aparte de las ventas directas fuera de EEUU, General Dynamics vende a gobiernos extranjeros a través del programa FMS. Bajo el programa FMS, General Dynamics acuerda el contrato con y cobra del gobierno de los EEUU. La Administración estadounidense asume el riesgo de recaudar el dinero del gobierno extranjero.



Sede: 4101 Washington Ave, Newport News, VA 23607

Constituida como sociedad anónima en el Estado de Delaware

Página web: <http://www.huntingtoningalls.com/>

Huntington Ingalls Industries es la mayor empresa constructora de barcos de América y al mismo tiempo es una suministradora de servicios profesionales para el gobierno y la industria. Durante más de cien años, las divisiones de Virginia y Mississippi han construido más barcos y de más tipos diferentes que ninguna otra empresa constructora de barcos de EEUU. La división HI's Technical Solutions suministra un amplio abanico de servicios profesionales a través de sus grupos de Apoyo a la Flota, Soluciones para Misiones Integradas, Medio ambiente y Nuclear, y Petróleo y Gas. La empresa tiene casi 37.000 empleados que trabajan en EEUU y en el extranjero.

- Construye los barcos más complejos del mundo. Lo ha hecho en Newport News durante 131 años y en Ingalls durante 78 años.
- Es la única constructora de los portaaviones de la *U.S. Navy*, los buques de guerra más grandes del mundo y una de las dos constructoras de submarinos de propulsión nuclear.
- Suministradora exclusiva de servicios de abastecimiento de combustible de los portaaviones de propulsión nuclear, especializada en capacidades de fabricación y de gestión de instalaciones nucleares.
- La industria que da más empleo en los estados de Virginia y de Mississippi.
- La mayor proveedora de los barcos de superficie de la *U.S. Navy*. Ha construido más del 70% de la flota de barcos de guerra de la *Navy*.
- Construye destructores con misiles guiados 35 DDG 51 clase Aegis.
- Construye barcos anfibios LHA 6 y es la única constructora de la flota de buques de asalto anfibios San Antonio LPD 17 de la *U.S. Navy*.
- Suministra una amplia variedad de productos y servicios a la industria comercial de la energía y clientes del gobierno, incluyendo el Departamento de Energía (DoE).
- Ingeniería modular y construcción para la infraestructura energética.

Gran parte del negocio va dirigido al gobierno de EEUU, principalmente al Departamento de Defensa (DoD). Huntington Ingalls participa en muchos programas de tecnología de defensa de alta prioridad de los EE.UU.

CIFRAS ECONÓMICAS (EXTRAÍDAS DEL ANNUAL REPORT 2016)

El texto de presentación del informe de 2016, firmado por el presidente y por el CEO de Huntington Ingalls, dice: "Como parte de nuestro compromiso para aumentar nuestro sector de servicios, hemos comprado Camber Corp., una empresa de servicios de gobierno y hemos reorganizado nuestras empresas de servicios (no constructoras de barcos) en una tercera división llamada Soluciones Técnicas. Aunque todavía somos primordialmente una empresa constructora de barcos y aunque la *Navy* siempre será nuestro principal cliente, creemos firmemente que el año 2016 ha sido un punto de inflexión en nuestro esfuerzo por optimizar y expandir nuestro sector de servicios."

Resultados operativos consolidados (en millones de dólares):

	Año 2016	Año 2015	Año 2014	Año 2013	Año 2012
Ingresos por ventas y servicios	7.068	7.020	6.957	6.820	6.708
Ingresos operativos	858	769	655	512	358
Margen operativo	12,5%	11,0%	9,4%	7,5%	5,3%

Huntington Ingalls está organizada en tres divisiones de negocio:

Newport News Shipbuilding. Fundada en 1886 en Newport News, Virginia. Actualmente esta división diseña y construye los portaaviones Gerald R. Ford-class y los submarinos de ataque Virginia-class para la *U.S. Navy*. También se encarga de la tarea de revisiones y abastecimiento de carburante de los portaaviones Nimitz-class y del proceso de desactivación del primer portaaviones de propulsión nuclear, el USS Enterprise. Newport News también sostiene el diseño de los submarinos de misiles balísticos Columbia-class de la *U.S. Navy*. Desde el año 1997, Newport News y Electric Boat Corporation, una división de General Dynamics Corporation, construyen conjuntamente los submarinos nucleares Virginia class.

Ingalls Shipbuilding. Fundada en 1938 en Pascagoula, Mississippi. Actualmente esta división diseña y construye los barcos anfibios de asalto America-class, los anfibios de transporte San Antonio-class y los destructores Arleigh Burke-class para la *U.S. Navy* y las patrulleras Legend-class National Security Cutters para la *U.S. Coast Guard*. Ingalls también sostiene el diseño de los barcos anfibios de última generación de la *Navy*.

Technical Solutions. Constituida en diciembre de 2016 cuando Huntington compró Camber Corp., una empresa de servicios de gobierno con sede en Huntsville, Alabama, y la unió a sus subsidiarias no-constructoras de barcos. Esta división ofrece los siguientes servicios: servicios de apoyo al ciclo de la vida para la flota de la *U.S. Navy*, sistemas de formación, apoyo logístico, tecnología de la información (IT), sistemas submarinos no tripulados, soluciones basadas en misiones para el DoD, la comunidad de inteligencia y agencias civiles federales, servicios técnicos de ingeniería, abastecimiento, gestión de construcción, fabricación e ingeniería nuclear, operaciones y gestión nuclear y servicios de gestión medioambiental para el DoE, DoD, gobiernos estatales y locales e ingeniería para la industria del petróleo y el gas.

Los servicios de apoyo a la flota incluyen diseño y desarrollo de software; apoyo a infraestructura IT, gestión y entrega de datos; ciberseguridad y seguridad de la información.

Los servicios de soluciones integradas para misiones incluyen soluciones IT; ingeniería, integración y desarrollo de software; mando, control, comunicaciones, computadoras, inteligencia, vigilancia y reconocimiento (C4ISR); ingeniería de redes y desarrollo de aplicaciones para móviles; modelización, simulación y formación; formación y ejercicios de gestión de emergencias y de protección a las fuerzas; desarrollo de sistemas no tripulados, integración, operaciones y mantenimiento; inteligencia orientada a misiones, analítica de reconocimiento y de vigilancia.

Ingresos desglosados en ventas y servicios (en millones de dólares):

	Año 2016	Año 2015	Año 2014
Ingresos por ventas	5.631	5.665	5.712
Ingresos por servicios	1.437	1.355	1.245
Total ventas y servicios	7.068	7.020	6.957

Se insinúa una tendencia a que crezca la contribución de la parte de servicios respecto el total de ingresos.

Pedidos pendientes por divisiones de negocio a 31 de diciembre (en millones de dólares):

	Año 2016	Año 2015
Ingalls	6.725	6.443
Newport News	12.926	15.208
Soluciones Técnicas	1.373	411
Total pedidos	21.024	22.062

Respecto a los pedidos (como mínimo de los últimos dos años), se observa una tendencia muy acusada a que crezca la contribución de la división Soluciones Técnicas respecto al total de pedidos.

Clientes

	Año 2016	Año 2015	Año 2014
<i>U.S. Navy</i>	89%	89%	88%
<i>U.S. Coast Guard</i>	6%	7%	8%
Otras agencias del gobierno de EEUU	1%	1%	2%
Clientes comerciales	4%	3%	2%

Investigación y Desarrollo (I+D)

Las actividades de la empresa en I + D incluyen fundamentalmente investigación y desarrollo independiente relacionadas con programas gubernamentales. La empresa recupera una parte significativa de su gasto en investigación y desarrollo independiente a través de cargos añadidos a los contratos gubernamentales, de acuerdo con las regulaciones del gobierno de EEUU.



Sede: 601 Jefferson Street, Suite 3400, Houston, Texas

Página web: www.kbr.com

Constituida como sociedad anónima el 21 de marzo de 2006 en el Estado de Delaware.

KBR, Inc. es una empresa proveedora de tecnologías y servicios profesionales para el ciclo de vida, dirigidos al gobierno y a la industria de los hidrocarburos. Sus capacidades incluyen servicios de ingeniería altamente especializados, apoyo logístico y misiones, licencias de tecnología, consultoría especializada, abastecimiento, construcción, gestión de construcción, gestión de programas, operaciones, mantenimiento y otros servicios para una clientela que incluye gobiernos domésticos y extranjeros, empresas nacionales e internacionales de petróleo y gas, refinerías, fabricantes petroquímicos y fabricantes de fertilizantes.

SEGMENTOS DE NEGOCIO

Servicios de gobierno. Suministra soluciones de apoyo al ciclo completo de vida para la defensa, el espacio, la aviación y otros programas y misiones de las agencias de gobierno de los EE.UU, Reino Unido y Australia: desde investigación y desarrollo, pasando por ingeniería de sistemas, pruebas y evaluaciones, integración de sistemas y gestión de programas, hasta apoyo a operaciones, mantenimiento y logística de campo. Son clientes clave las agencias del Departamento de Defensa como la *Missile Defense Agency*, la *U.S. Army*, la *U.S. Navy* y la *U.S. Air Force*, junto con la NASA, el Ministerio de Defensa británico, la London Metropolitan Police, la *U.K. Army*, otros servicios británicos y las *Royal Australian Air Force*, *Navy* i *Army*.

Tecnología y Consultoría. Suministra tecnología y servicios de consultoría a toda la cadena del sector de los hidrocarburos: refinerías, petroquímicas, etc.

Ingeniería y Construcción. Suministra proyectos, programas y servicios de mantenimiento a refinerías, petroquímicas, industrias químicas, empresas de fertilizantes, sector del petróleo y gas, etc.

Empleados: El 31 de diciembre de 2016 tenía aproximadamente 27.500 empleados en todo el mundo.

CIFRAS ECONÓMICAS (EXTRAÍDAS DEL ANNUAL REPORT 2016)

Porcentaje de los ingresos procedentes del gobierno de EE.UU sobre el total de ingresos:

Año 2016	Año 2015	Año 2014
26%	7%	5%

Valores en millones de dólares (las cifras entre paréntesis son pérdidas)

	Año 2016	Año 2015	Año 2014	Año 2013	Año 2012
Ingresos	4.268	5.096	6.366	7.214	7.770
Beneficio bruto	112	325	(65)	417	518

Ingresos netos	(51)	226	(1.198)	171	202
Pedidos pendientes a 31 diciembre 2016	10.938	12.333	10.859	14.118	14.931

Posiblemente esta evolución negativa de los resultados económicos contribuyó al cambio de rumbo de la empresa que se refleja en las adquisiciones llevadas a cabo durante el año 2016. Véase más abajo el apartado “Adquisiciones durante el año 2016”.

Ingresos por segmentos de negocio, en millones de dólares:

	2016	2015	2014
Servicios de Gobierno	1.359	663	638
Tecnología y Consultoría	347	324	353
Ingeniería y Construcción	2.352	3.454	4.584
Subtotal	4.058	4.441	5.575
Negocio no estratégico	210	655	791
Total	4.268	5.096	6.366

Los ingresos de 2016 del segmento de negocio Servicios de Gobierno crecieron 696 millones de dólares (un 105%) respecto 2015. Este incremento se debe principalmente a la adición de 487 millones de dólares vinculados a las empresas recién compradas en 2016: Wyle y Honeywell Technology Solutions Inc.

ADQUISICIONES DURANTE EL AÑO 2016

Durante el primer trimestre de 2016, KBR compró tres subsidiarias de Connell Chemical Industry LLC: Plinke GmbH, Weatherly Inc. y Chematur Ecoplanning Oy.

Durante el tercer trimestre compró Wyle Inc., empresa de servicios técnicos especializados. Las competencias de Wyle incluyen ingeniería de mantenimiento y sistemas, gestión de adquisiciones y programas, investigación en ciencias de la vida, operaciones médicas espaciales, tecnología de la información, pruebas y evaluación de aviones, sistemas avanzados y redes. Esta adquisición añade los servicios técnicos especializados a la capacidad de KBR en operaciones de apoyo y logística a gran escala dirigidas al gobierno.

También el tercer trimestre compró Honeywell Technology Solutions Inc. La adquisición de Honeywell Technology Solutions Inc. transfiere a KBR capacidades en servicios del ciclo de vida completo, incluyendo ingeniería técnica de alta calidad, ciberseguridad y logística y mantenimiento de equipamiento.

El cuarto trimestre KBR contribuyó con 56 millones de dólares para que Brown & Root Industrial Services, la *joint venture* con Bernhard Capital Partners, adquiriera una empresa especializada en soldadura, lo que significa un giro radical.

Todas estas adquisiciones son parte de la estrategia de KBR para redirigir la empresa y convertirla en líder en servicios profesionales especializados.



LEONARDO S.P.A. (ANTES FINMECCANICA)

Página web: www.leonardocompany.com

De Finmeccanica a Leonardo. La asamblea de 28 de abril de 2016 aprobó el cambio de nombre de la empresa, que ahora es Leonardo - *Società per azioni* (Leonardo S.p.a.). El nuevo nombre es vigente desde el 4 de mayo de 2016.

Leonardo diseña y realiza un amplio abanico de productos, sistemas, servicios y soluciones integradas que cubren las necesidades en defensa, protección y seguridad de sus clientes en todos los escenarios posibles: tierra, mar, aire, espacio, ciberespacio, con un servicio de asistencia continuada que incluye programas de formación.

CIFRAS ECONÓMICAS

[Información extraída del *Annual financial report, 31 December 2016* y de la presentación *Leonardo FY 2016 Results & 2017-2021 Industrial Plan, 16 march 2017*].

Cifras en millones euros

	Año fiscal 2016	Año fiscal 2015
Ingresos totales	12.002	12.995
Helicópteros	3.639	4.479
Electrónica, Sistemas de Seguridad y Defensa	5.468	5.656
Aeronáutica	3.130	3.118
Eliminaciones y otros	235	
Resultados netos antes de transacciones extraordinarias	545	253
Pedidos pendientes	34.798	28.793
Pedidos nuevos	19.951	12.371
Pedidos nuevos Helicópteros	3.737	3.910
Pedidos nuevos Electrónica, Sistemas de Seguridad y Defensa	6.726	6.974
Pedidos nuevos Aeronáutica	10.158	1.741
Pedidos nuevos otras actividades	88	110
Eliminaciones	-	758
Ingresos procedentes de clientes militares y gubernamentales	66%	66%
Ingresos procedentes clientes comerciales	34%	34%

Los resultados de 2016 muestran un incremento significativo [61%] de los nuevos pedidos respecto de 2015 y un resultado neto de más del doble [115%] del de 2015.

Área de Electrónica, Sistemas de Seguridad y Defensa.

División de Sistemas de Información y Seguridad [líder mundial en seguridad a través de la tecnología] suministra servicios y soluciones para el control y seguridad del territorio, protección de infraestructuras críticas, seguridad de eventos importantes, comunicaciones seguras y redes integradas.

División de ciberseguridad y soluciones de Tecnología de la Información y la Comunicación ofrece soluciones para hacer frente a las ciberamenazas contra bienes intelectuales, de información y tecnológicos de las organizaciones militares y civiles. Esta división suministra un sistema para la implementación, desarrollo y apoyo del programa *NATO Computer Incident Response Capability* [NCIRC].

División de Sistemas de Control de Tráfico Marítimo y Aéreo colabora en el control de movimiento de personas y bienes a través de las fronteras. Por ejemplo, el Sistema de Información y Gestión de Tráfico de Barcos hace posible que miles de kilómetros de costa en Italia, Polonia, Turquía y Yemen estén bajo control las 24 horas del día. La experiencia de esta división en gestión del tráfico marítimo es perfectamente transferible a la protección de fronteras.

PERSPECTIVAS DEL MERCADO

La empresa afirma que actualmente la Unión Europea es la región del mundo más afectada por los imparable flujos migratorios, una situación que vincula con el control marítimo y fronterizo. Dice que las oportunidades en Europa pueden crecer en relación al desarrollo de una nueva generación de vehículos no tripulados para aplicaciones de combate, reconocimiento, protección, seguimiento y vigilancia.

Leonardo pronostica una mejora continua del comportamiento de las áreas de Sistemas de Seguridad y Defensa y de Aeronáutica. Ha fortalecido su papel como actor internacional en soluciones relativas a la seguridad interior y la protección de infraestructuras vitales y su posición como principal operador en el sector de la ciberseguridad y por ello ha ampliado esta área de negocio a través de nuevos servicios, como la inteligencia y la analítica.

El apartado *“Tendencias clave del periodo 2016 – 2025”* de la presentación mencionada al principio, afirma sobre el área de Seguridad y Tecnología de la Información que la demanda vendrá empujada principalmente por el sector de la Seguridad [70% del total], que se beneficia de las necesidades de la protección de fronteras y también de la respuesta a emergencias [por ejemplo la inmigración ilegal].

FILIALES DE LEONARDO

Filial italiana de Leonardo es Selex ES, empresa de tecnología de la información y electrónica.

Leonardo tiene también subsidiarias extranjeras:

- DRS Technologies Inc., con sede en EEUU y centrada en el suministro de productos, servicios y soporte integrado a las fuerzas armadas, a las agencias de inteligencia y a las empresas de defensa.
- Meccanica Holdings USA Inc.,
- AgustaWestland Philadelphia Co.

Sus principales *joint ventures* en el área de negocio aeroespacial y de Seguridad y Defensa son:

- MBDA [sistemas de misiles], con un 25% de participación y BAE Systems y Airbus Group como socias.
- Thales Alenia Space [fabricación de satélites e infraestructuras orbitales], con un 33% de participación y Thales como socia.

- Telespazio (servicios de satélite), con un 67% de participación y Thales como socia.
- ATR (fabricación de aviones), con un 50% de participación y Airbus Group como socia.

Composición accionarial a 30 enero de 2017

Ministerio italiano de Economía y Finanzas	Inversores institucionales	Pequeños inversores (sólo Italia)	No identificados	Holdings relacionados con la empresa
30,2%	50,4%	17,7%	1%	0,7%

LA CORRUPCIÓN COMO MODELO DE NEGOCIO

Leonardo, sus filiales y sus directivos están involucrados en numerosos casos de corrupción asociados al pago de comisiones a representantes de gobiernos extranjeros para asegurarse contratos de venta. Uno de los directivos implicados, Giuseppe Orsi, ex presidente de Finmeccanica, accedió al cargo en 2011 gracias al apoyo del partido xenófobo Liga Norte, socio de gobierno de Berlusconi en ese momento. En uno de estos 'chanchullos', concretamente en una operación de venta de helicópteros a la India, se sospecha que una parte de las comisiones en juego fue a parar precisamente a este partido italiano.

"El consejero delegado del constructor aeroespacial italiano Finmeccanica, Giuseppe Orsi, ha sido detenido este martes por agentes de la Policía italiana en el marco de una investigación por corrupción ante las acusaciones por el presunto pago de sobornos para adjudicarse un contrato para la venta de una docena helicópteros al Gobierno de la India en 2010.

La Fiscalía de la localidad de Busto Arsizio ordenó el arresto del consejero delegado de la mayor compañía aeronáutica italiana, así como el registro de su residencia, en el marco de sus pesquisas por el presunto pago de sobornos por parte de AgustaWestland, filial de Finmeccanica que en 2010 estaba dirigida por Orsi, para adjudicarse un contrato de 560 millones en India. El Gobierno italiano controla una participación del 30,2% en Finmeccanica, a cuya dirección ascendió Orsi en mayo de 2011 respaldado por la Liga Norte, los socios de gobierno del entonces primer ministro Silvio Berlusconi"¹.

Finmeccanica, sus filiales y directivos están envueltos en múltiples investigaciones por corrupción ligadas al pago de comisiones ilegales. Des de hace prácticamente dos años, casi no se conoce un caso de corrupción de alto nivel en Italia en el que no acabe saliendo el nombre de Finmeccanica [...] Empresarios, políticos e intermediarios de tres al cuarto hacen su agosto a base de comisiones ilegales y dinero negro [...] Precisamente por su relación de amistad con Orsi, el último en verse envuelto en los escándalos de Finmeccanica ha sido el expresidente del Instituto para las Obras Religiosas (IOR o Banco del Vaticano), Ettore Gotti Tedeschi. Los investigadores sostenían que Gotti Tedeschi podía ser testigo de un trapicheo en la venta a India de 12 helicópteros de la filial de Finmeccanica Agusta Westland [...] el empresario suizo Guido Ralph Haschke hizo de intermediario con el gobierno de la India y obtuvo una comisión de 51 millones de euros. Se sospecha que 10 de ellos fueron a parar a una cuenta de la formación xenófoba Liga Norte².

¹ <http://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/4596238/02/13/Nuevo-escandalo-en-Italia-Orsi-consejero-delegado-de-Finmeccanica-detenido-por-corrupcion.html>

² "El turbio negocio de la industria italiana del armamento", Daniel del Pino, *Público.es*, 6-7-2012

[...] La sensación es que en cada operación que hace Finmeccanica existe una comisión ilegal que va a parar a un paraíso fiscal³.

[...] los fiscales en su auto dejaron claro cómo funciona el conglomerado: “Hay numerosos movimientos en marcha para la venta de productos de filiales de Finmeccanica a diversos sujetos extranjeros en Arabia Saudí, Malasia, Kuala Lumpur o Colombia [...] lo que es la enésima prueba de la práctica de algunos representantes de Finmeccanica para corromper a los representantes de gobiernos extranjeros y poder adjudicarse los concursos”⁴.

Finmeccanica, el nombre anterior de la empresa, se asocia a los últimos años en casos de sobornos que incluso provocaron la detención en 2013 de algunos de sus máximos responsables, incluyendo el consejero delegado de entonces, Giuseppe Orsi, que el abril de 2016 fue condenado a 4 años y medio por este asunto⁵.

El cambio de nombre es la última jugada del lavado de imagen para dejar atrás su pasado ligado a la corrupción como modelo de negocio. Prácticas empresariales corruptivas que en el pasado salpicaron a la empresa con sobrecostos, sociedades offshore y coimas pagadas a políticos. A principios de 2016, la antigua cúpula de Finmeccanica, el expresidente Giuseppe Orsi, y el ex administrador delegado de AgustaWestland, Bruno Spagnolini, fueron condenados a 4 años y medio de prisión por soborno el 2010 a funcionarios del gobierno indio, para adjudicarse un contrato de venta de helicópteros, valorado en 753 millones de dólares. Otro proceso judicial vincula el ex director comercial de Finmeccanica en un caso de corrupción internacional en Panamá⁶.

³ “Los misteriosos vínculos entre Finmeccanica y el banquero de Dios”, *Público.es*, 5-7-2012

⁴ “El bunga bunga de Finmeccanica”, *Público.es*, 4-7-2012

⁵ “Leonardo-Finmeccanica ya es el nombre oficial del grupo italiano”, G-S. Forte, *infodefensa.com*, 4-5-2016

⁶ “Finmeccanica es ahora Leonardo-Finmeccanica”, Victoria Isabel Cardiel C., *La Prensa/Panorama*, 20-5-2016



Sede: 6801 Rockledge Drive, Bethesda, Maryland 20817

Página web: www.lockheedmartin.com

GENERALIDADES

Lockheed Martin se autodefine como una empresa aeroespacial y de seguridad global dedicada principalmente a la investigación, diseño, desarrollo, fabricación, integración y mantenimiento de servicios, productos y sistemas de tecnología avanzada. También suministra una amplia gama de servicios de ciberseguridad, de integración de sistemas, de logística, científicos, técnicos, de ingeniería y gestión.

Sirve a clientes estadounidenses y de todo el mundo con productos y servicios que tienen aplicaciones comerciales, civiles y de defensa. Los principales clientes son agencias del gobierno de los EE.UU.

En 2016, el 71% de los ingresos por ventas provenía del gobierno estadounidense, bien como primer contratista, bien como subcontratista [de este 71%, el 59% corresponde al Departamento de Defensa (DoD)], el 27% provenía de clientes internacionales [esto incluye las ventas a fuerzas armadas extranjeras (*Foreign Military Sales FMS*) contratadas a través del gobierno de los EE.UU.] y un 2% proviene de clientes comerciales estadounidenses y de otros tipos.

Sus áreas centrales son defensa, espacio, inteligencia y *homeland security*. La empresa está organizada en cuatro áreas de negocio: Aeronáutica, Misiles y Control de Fuego, Movimiento Rotativo y Sistemas para Misiones (RMS) y Sistemas del Espacio.

Durante el año 2016 la empresa reconfiguró algunas de sus áreas de negocio. El 16 de agosto de 2016 terminaba la desinversión de su área de negocio Sistemas de Información y Soluciones Globales, que se fusionó con una filial de la empresa leidos Holdings, Inc. Una semana después, el 24 de agosto Lockheed incrementaba su porcentaje [del 33% al 51%] en la propiedad de la empresa AWE Management Limited (AWE), que dirige el programa nuclear de Gran Bretaña. Ahora pues, Lockheed controla un 51% de AWE y asume un papel significativo en su gestión. AWE está integrada en el área Sistemas del Espacio.

También durante el 2016, el área Entrenamiento y Sistemas para Misiones se reubicó en una nueva área llamada Movimiento Rotativo y Sistemas para Misiones. Antiguos programas del área Sistemas de Información y Soluciones Globales se traspasaron a las áreas RMS o Sistemas del Espacio durante el cuarto trimestre de 2015.

Aeronáutica

En 2016, la división de Aeronáutica generó ventas por un valor neto de 17.800 millones de dólares, lo que representa el 38% del total de ventas netas consolidadas. La clientela de esta división incluye las fuerzas armadas y otras agencias gubernamentales de EE.UU y de otros países. En 2016 los clientes pertenecientes al gobierno de EE.UU supusieron el 66% de las ventas de esta área de negocio y los clientes internacionales el 34%. Las ventas netas correspondientes a servicios y productos de aviones de combate representaron el 28% de las ventas, tanto en 2016 como en 2015, y el 26% en el año 2014.

El programa F-35 constituye el mayor programa de esta división de negocio y generó el 23% del total consolidado de ventas y el 62% de las ventas de la división de Aeronáutica de 2016.

Misiles y Control de Fuego

En 2016, esta área de negocio generó ventas por un valor neto de 6.600 millones de dólares, lo que representa el 14% del total consolidado de ventas netas. La clientela de esta división incluye las fuerzas armadas, principalmente la *U.S. Army*, varias agencias gubernamentales de EEUU y otros países, y también clientes comerciales y otros. En 2016, los clientes pertenecientes al gobierno de EEUU supusieron el 61% de las ventas de esta área de negocio, los clientes internacionales el 37% y los clientes comerciales de EEUU y otros clientes el 2%.

Esta área suministra sistemas de defensa aérea y de misiles, misiles tácticos (Patriot), sistemas de armamento tierra-aire, logística, apoyo a operaciones, apoyo a ingeniería, vehículos terrestres tripulados y no tripulados. En agosto de 2017 la *Air Force* hizo público el contrato con Lockheed Martin y Raytheon para reemplazar un modelo antiguo de misil que puede llevar cabeza nuclear. El programa para producir 1.000 misiles nuevos (más precisos e invisibles) durará doce años y tendrá un coste total de unos 25.000 millones de dólares.

Movimiento Rotativo y Sistemas para Misiones [Rotary and Mission Systems]

En 2016 esta área de negocio, previamente conocida como Entrenamiento y Sistemas para Misiones, generó ventas por un valor neto de 13.500 millones de dólares, lo que representa el 28% del total de ventas netas consolidadas. La clientela de esta división incluye las fuerzas armadas, principalmente la *U.S. Army* y la *U.S. Navy*, otras agencias gubernamentales de EEUU y otros países y clientes comerciales y otros clientes. En 2016, los clientes pertenecientes al gobierno de EEUU supusieron el 68% de las ventas de esta área de negocio, los clientes internacionales el 28% y los clientes comerciales de EEUU y otros clientes el 4%.

Esta división suministra diseño, fabricación, servicios y soporte para una variedad de helicópteros militares y comerciales; sistemas de combate y para misiones para barcos y submarinos; sistemas para misiones y sensores para aviones de ala fija y giratoria; sistemas de defensa de misiles de tierra y aire; sistemas de radar; el barco de combate litoral; servicios de entrenamiento y simulación; y tecnología y sistemas no tripulados. Además, esta área da apoyo a las necesidades de los clientes gubernamentales en ciberseguridad y suministra capacidades de control, mando y comunicaciones mediante soluciones complejas de misión para aplicaciones en defensa. Esta división de negocio también incluye C4ISR: mando, control, comunicaciones, computadoras, inteligencia, vigilancia y reconocimiento.

Según Rob Smith, vicepresidente de C4ISR, la capacidad más demandada por parte de los mandos de defensa (como el Departamento de Defensa), dentro de esta área de negocio, es ISR (inteligencia, vigilancia y reconocimiento). Dice también Smith que, cada vez más, la inteligencia es percibida por los EEUU y sus aliados como el criterio de combate más importante. Asimismo, dado que el volumen de datos que se genera crece a un ritmo asombroso, a fin de reducir el ciclo "datos- decisiones", Lockheed Martin está trabajando constantemente en mecanismos para registrar, procesar, analizar y difundir estos datos casi en tiempo real. En la cartera de clientes de soluciones logísticas y de entrenamiento, se mantienen activos programas y actividades en Gran Bretaña, Arabia Saudita, Canadá, Singapur y Australia.

Sistemas del Espacio

En 2016 esta área de negocio generó ventas por un valor neto de 9.400 millones de dólares, lo que representa el 20% del total consolidado de ventas netas.

La clientela de esta división incluye varias agencias gubernamentales de EEUU y clientes comerciales. En 2016, los clientes pertenecientes al gobierno de EEUU supusieron el 91% de las ventas de esta área de negocio, los clientes internacionales el 5% y los clientes comerciales de EEUU y otros clientes el 4%.

Esta área se encarga de la investigación y desarrollo, diseño, ingeniería y producción de satélites, sistemas de misiles y sistemas de transporte espacial. Es la responsable del programa *Trident II D5 Fleet Ballistic Missile* (el único misil balístico intercontinental lanzado desde submarinos que se produce en EEUU), del programa *Global Positioning System (GPS) III* de modernización del sistema GPS vía satélite para la *U.S. Air Force* y del sistema *Advanced Extremely High Frequency (AEHF)*, satélites de última generación de comunicaciones altamente seguras para la *U.S. Air Force*.

RESULTADOS ECONÓMICOS (EXTRAÍDOS DEL ANNUAL REPORT 2016)

(En millones de dólares):

	Año 2016	Año 2015	Año 2014
Total ventas netas	47.248	40.536	39.946
Aeronáutica	17.769	15.570	14.920
Misiles y control de fuego	6.608	6.770	7.092
<i>Rotary and Mission Systems</i>	13.462	9.091	8.732
Sistemas del Espacio	9.409	9.105	9.202
Pedidos pendientes a 31 diciembre	96.200	94.800	74.500

En 2016, el 27% del total de ventas netas provino de clientes internacionales. Estas ventas internacionales se canalizan, bien mediante el programa *Foreign Military Sales (FMS)* contratadas a través del gobierno de EEUU o bien mediante ventas directas comerciales con clientes internacionales. En 2016, aproximadamente el 66% de las ventas a clientes internacionales fueron FMS y un 34% fueron ventas directas.

Empleados

A 31 de diciembre de 2016, Lockheed Martin tenía aproximadamente 97.000 empleados, un 92% de los cuales en EEUU.



Sede: 2980 Fairview Park Drive, Falls Church, Virginia

Página web: www.northropgrumman.com/

Northrop Grumman se constituyó como sociedad en 1985, en el estado de Delaware, como Northrop Corporation. La empresa se presenta como líder mundial en seguridad. Ofrece un amplio abanico de capacidades y tecnologías: ciberseguridad; mando, control, comunicaciones y computadoras, inteligencia, vigilancia y reconocimiento (C4ISR); ataque, logística y modernización. Participa en muchos programas de defensa y gobierno en EEUU y en el extranjero. Realiza la mayoría de sus actividades con el gobierno de EEUU, principalmente el Departamento de Defensa (DoD) y la comunidad de inteligencia.

El 31 de marzo de 2011 Northrop Grumman anunciaba que la empresa ultimaba la separación de su subsidiaria Huntington Ingalls Industries, Inc. Según el comunicado de la empresa, “[...] la segregación de Huntington Ingalls de Northrop Grumman beneficia ambas empresas. [...] Northrop Grumman se centrará ahora en sus mercados fundamentales de sistemas aeroespaciales, sistemas electrónicos, sistemas de información y servicios técnicos. [...] ahora estamos completamente dedicados al suministro de productos y sistemas innovadores para misiones críticas”.

Northrop Grumman se desprendía así de su negocio de fabricación de submarinos nucleares, portaaviones y buques de guerra. En su página web afirma que las competencias centrales de la empresa se adecúan a las necesidades actuales y futuras de sus clientes y abordan los retos emergentes de seguridad global en áreas clave como la cibernética, la logística, los sistemas autónomos y C4ISR.

CIFRAS ECONÓMICAS (EXTRAÍDAS DEL ANNUAL REPORT 2016)

(En millones de dólares, salvo los valores referentes a las acciones):

	Año 2016	Año 2015	Año 2014	Año 2013	Año 2012
Ventas	24.508	23.526	23.979	24.661	25.218
Beneficios netos	2.200	1.990	2.069	1.952	1.978
Beneficios reducidos por acción	12,3 dólares	10,51 dólares	9,91 dólares	8,5 dólares	7,96 dólares
Total pedidos pendientes	45.339	35.923	38.199	37.033	40.809
Empleados a 31 diciembre	67.000	65.000	64.300	65.300	68.100

Cliente principal. Las ventas al gobierno de EEUU representan el 84%, el 83% y el 84% del total de ventas durante los años 2016, 2015 i 2014, respectivamente.

SECTORES DE NEGOCIO

Sistemas de misiones. Proveedor, fabricante e integrador de soluciones y sistemas de software seguro y avanzado, ciberseguridad; mando, control, comunicaciones y computadoras, inteligencia, vigilancia y

reconocimiento [C4ISR]. Suministra sistemas multifunciones para el DoD, la comunidad de inteligencia, etc. Los principales servicios y productos incluyen sistemas C4ISR; radares, sensores acústicos, de infrarrojos y electroópticos; sistemas de guerra electrónica; cibernéticas; sistemas del espacio; sistemas de procesamiento de inteligencia, señales de inteligencia [SIGINT], recogida, procesamiento y explotación de datos. También ofrece identificación de actividades no autorizadas y respuesta a incidentes de intrusión.

Servicios de tecnología. Provee soluciones logísticas de apoyo a los sistemas para la defensa: aviones, electrónica, ingeniería, mantenimiento y modernización de software; modernización de subsistemas de electrónica, aviónica y guerra electrónica; gestión de la cadena de abastecimiento; apoyo logístico para sistemas de armamento tripulados y no tripulados, servicios de campo, formación y simulación y asistencia técnica y mantenimiento. Los servicios de defensa y seguridad incluyen cibernética; seguridad y operaciones de red; sostenimiento de fuerzas terrestres; formación para fortalecer la seguridad nacional de EEUU y sus aliados [como ejemplo, el programa de apoyo al Ministerio de la Guardia Nacional de Arabia Saudí, que incluye desde equipamiento y mantenimiento, pasando por desarrollo de ejercicios tácticos, logística y apoyo de operaciones hasta enseñanza de inglés]. También suministra análisis de datos, compartición de información y diseño, fabricación y gestión de infraestructuras seguras y resistentes de tecnología de la información.

Sistemas aeroespaciales. Northrop Grumman Aerospace Systems es una empresa líder en diseño, desarrollo, integración y producción de aviones tripulados, sistemas autónomos, naves espaciales, sistemas de láser de alta energía, microelectrónica y otros sistemas / subsistemas. Los clientes de Sistemas Aeroespaciales, sobre todo el DoD y otras agencias del gobierno de EE.UU., usan estos sistemas en áreas que incluyen inteligencia, vigilancia y reconocimiento [ISR], operaciones de ataque, comunicaciones, observación de la Tierra y exploración espacio.

Página web: <https://www.safran-group.com/>

Defensa

Suministra sistemas de navegación [orientación y posicionamiento], guiado, propulsión para misiles, optrónica, modernización del combatiente, drones, aviónica.

Safran ofrece a las fuerzas armadas equipamientos completos para la defensa naval, terrestre y aeronáutica. Safran diseña, desarrolla y comercializa sistemas y equipamientos de defensa. Posicionamiento de aviones, de barcos, de vehículos terrestres o submarinos, precisión y eficacia de tiro, visión nocturna o en condiciones deficientes, observación y comunicación. Las soluciones de Safran en los ámbitos de la navegación, de la optrónica y la información táctica se aplican en aviones de combate y de transporte, helicópteros, barcos de guerra, submarinos, vehículos blindados, sistemas de artillería y en los soldados de infantería.

Detallamos a continuación algunos de los productos que ofrece Safran:

Drones tácticos para funciones de vigilancia, información, alerta, guiado de plataformas de tiro y de artillería, protección y detección de amenazas. El sistema Patroller es un sistema de drones desarrollado para responder a las misiones de seguridad interna de las fuerzas de policía, de aduanas, de vigilancia de fronteras, de protección civil, vigilancia marítima, etc.

Optrónica: La optrónica es la combinación de la óptica y la electrónica en lo que se refiere a la detección y el tratamiento de las imágenes. Safran es líder mundial en esta área de la alta tecnología, en sus diferentes aplicaciones militares: barcos de superficie, submarinos, vehículos de combate, aeronaves y drones.

Modernización del combatiente: El visor de tiro permite acciones de noche al alcance de las armas. Cada soldado dispone de su propia radio: una red individual con la que puede dirigir las transmisiones de imágenes, la interfaz entre todos sus equipamientos y su conexión de radio. La radio también está equipada con un GPS que indica periódicamente su posición a su mando.

Espacio

Propulsión y equipamientos para satélites, propulsión y equipamientos para lanzaderas espaciales.

La división de negocio Airbus Safran Lanzaderas [ASL] domina el uso de los materiales energéticos de propulsión espacial, como el combustible sólido llamado propergol. Dispone del conocimiento tecnológico que le permite asumir tanto el diseño y el desarrollo de las lanzaderas como la producción de aquella sustancia química.

Airbus Safran Lanzaderas [ASL] es una socia del programa europeo Ariane, con el apoyo de la Agencia Espacial Europea [ESA] y del Centro Nacional de Estudios Espaciales [CNES] francés. Por otra parte, Safran también está presente en el funcionamiento de los satélites a través de su experiencia de más de treinta años en la propulsión espacial química y eléctrica para el control de altitud y de la órbita de los satélites.

Aeronáutica

Motores y naves espaciales, equipamientos para motores, sistemas de aterrizaje, sistemas eléctricos, aviónica, ingeniería.

Safran suministra motores y equipamientos (sistemas de aterrizaje, ruedas, frenos, cables eléctricos, transmisores de potencia...) a las aeronaves de los principales constructores aeronáuticos, civiles y militares. Dispone de una amplia gama de propulsores y sistemas aeronáuticos. También fabrica sistemas aviónicos y de navegación.

Big Data

Safran Analítica es una entidad dedicada a la explotación de datos. Los sectores de la aeronáutica, del espacio, de la defensa y de la seguridad disponen de una multitud de datos. Safran Analítica acompaña las entidades a través de proyectos de análisis de datos.

CIFRAS ECONÓMICAS (EXTRAÍDAS DEL DOCUMENTO *RÉSULTATS ANNUELS 2016 DE FECHA 24 DE FEBRERO 2017*)

Cuenta de resultados ajustada (en millones de euros)

	Año 2015	Año 2016
Ingresos	15.536	15.781
Resultado operativo	1.601	2.386
Porcentaje del resultado operativo respecto los ingresos	10,3%	15,1%

Por áreas de negocio:

	Totales 2016	Propulsión aeronáutica y espacial	Equipamientos aeronáuticos	Defensa	Holding y otros
Ingresos	15.781	9.391	5.145	1.238	7
Variación anual en %	1,6%	0,8%	4,1%	(2,2) %	
Variación orgánica en %	3,9%	4,9%	3,5%	(2,2) %	
Resultado operativo corriente	2.404	1.786	567	76	
% del resultado operativo corriente sobre los ingresos	15,2%	19,0%	11,0%	6,1%	

Dividendos (euros por acción):

Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016
0,5	0,62	0,96	1,12	1,2	1,38	1,52

Resultados de 2016 del área de Defensa (en millones de euros):

	Año 2015	Año 2016	Variación
Ingresos	1.266	1.238	(2,2) %
Resultado operativo corriente	64	76	18,8%
% sobre ingresos	5,1%	6,1%	

Cesiones en curso

Abril 2016: acuerdo con Smiths Group PLC para traspasar Morpho Detection LLC (que integra las actividades de detección de Safran) por un valor de 710 millones de dólares.

Septiembre 2016: inicio de las negociaciones exclusivas con Advent International para traspasar las actividades de identificación y de seguridad de Safran [por 2.425 millones de euros].

Ambas transacciones deberían cerrarse en 2017.

ACCIONARIADO DE SAFRAN

A 31 diciembre 2015:

Público	Estado francés	Asalariados Safran	Posesión propia
70,9%	15,4%	13,6%	0,1%

A 31 diciembre 2016:

Público	Estado francés	Asalariados Safran	Posesión propia
73,7%	14,0%	11,9%	0,4%

Página web: <https://www.serco.com/>

Serco Group plc nace el año 1929. En 1987 se convirtió en Serco Limited y en 1988 constaba en el *London Stock Exchange*. Actualmente Serco emplea a más de 50.000 personas y gestiona más de 600 contratos en todo el mundo. Está presente en Europa, Norteamérica, Asia-Pacífico y Oriente Medio.

Los datos económicos se han extraído del *2016 Full Year Results*, de 22 de febrero de 2017

Ingresos de los dos últimos años y previsión para el 2017 (en millones de libras esterlinas):

Concepto	Año fiscal 2016	Año fiscal 2015	Año fiscal 2017 (previsión)
Ingresos*	3.011	3.177	3.100

*excluidos los ingresos JV&A (del reparto procedente de joints ventures y asociados)

Ingresos del año fiscal 2016 (incluidos los ingresos JV&A), por sectores y zonas geográficas (en millones de libras esterlinas)

Sector	Reino Unido y Europa	América	Oriente Medio	Asia-Pacífico	Ingresos	Porcentaje
Defensa	632	327	40	113	1.112	32%
Justicia e inmigración	253			316	569	16%
Transporte	290	86	194	36	606	17%
Sanidad	229		34	91	355	10%
Servicios al ciudadano	445	278	57	71	850	25%
Total	1.849	691	325	627	3.492	
	53%	20%	9%	18%		

Los sectores con margen de beneficios más alto son Inmigración, Defensa y Justicia.

Los sectores con margen de beneficios más bajo son Transporte, Sanidad y Servicios al ciudadano.

LOS MAYORES CLIENTES DE SERCO

- Administración central del Reino Unido: Ministerio de Defensa (sector defensa); Ministerio de Justicia (sector justicia); *Home Office* (sector inmigración); *Transport Scotland* y *MerseyTravel* (sector transporte).
- Administraciones regionales y locales del Reino Unido: *Norfolk and Norwich University Hospitals* (sanidad); *Department of Work & Pensions*, *Glasgow ACCESS* y *Hertfordshire County Council* (sector servicios al ciudadano); *European Space Agency* (sector espacio).
- América: *US Army*, *US Air Force* y *US Navy* (sector defensa); *Health & Human Services* (sector servicios al ciudadano); *State & Local Department of Transport* (sector de transporte).
- Asia-Pacífico: *Department of Immigration & Border Protection Australian Government* (sector inmigración); *Department of Health Western Australia* (sector sanidad); *Department of Corrective Services Western*

Australia [sector justicia]; *Department of Defence Australia* [sector defensa]; *Australian Tax Office* [sector de servicios al ciudadano].

- Oriente Medio: *Roads & Transport Authority Dubai* [sector transporte]; *Mubadala* [sector sanidad y servicios al ciudadano]; *Saudi Railways Company y Dubai Airports* [sector de transporte]; *Australian Defence Force* [sector defensa].

En diciembre de 2016, la empresa pronostica para el período 2018-2020 un crecimiento de un 5- 7% y un margen industrial de un 5-6%.

Algunos pronósticos y tendencias por sectores y áreas geográficas (período 2017-2021):

- Oriente Medio: se espera que el mercado global de defensa crezca a un ritmo aproximado de un 5% durante el período 2017-2021, empujado por el incremento en gasto militar y el servicio militar obligatorio en Emiratos Árabes Unidos y Qatar. Serco suministra en esta zona servicios de logística y operaciones base, fundamentalmente. Serco tiene como competidores BAE Systems, Lockheed Martin, Babcock y KBR.
- Asia-Pacífico: el gobierno australiano se ha comprometido a fortalecer el control de entrada de inmigración. Hay también una importante inversión en proyectos de defensa con capital nuevo. Serco tiene como competidores GEO, G4S, Sodexo y Broadspectrum [sector justicia]; Bupa y Broadspectrum [sector inmigración]; Broadspectrum, Babcock y Austral [sector defensa].
- América: oportunidades en defensa debido a la amenaza terrorista, el ámbito de la ciberseguridad, la reconstrucción de las fuerzas armadas que se puede traducir en incremento de gasto en barcos, aviones y tamaño de las tropas. Oportunidades en inmigración debido al énfasis creciente en deportaciones y seguridad de fronteras, que puede implicar un incremento de la demanda de centros de detención y de registro de visitantes extranjeros. Serco tiene como competidores en el sector de defensa General Dynamics, CACI, SAIC, Huntington Ingalls y VT Milcom.
- Reino Unido: el ámbito de la defensa se caracterizará los próximos años por el abastecimiento a gran escala y una inversión creciente en equipamiento y en CBISTAR. El ámbito de la inmigración se caracterizará por la necesidad de una protección de fronteras más eficiente e integrada. Serco tiene como competidores en el sector de la defensa Babcock, BAE Systems, Lockheed Martin e Interserve. En el sector de justicia, G4S, GEO, Sodexo e Interserve. En el sector de la inmigración: G4S, Mitie, VF Worldwide y TLS Contact.

EMPRESAS CONJUNTAS

Serco tiene varias *joint ventures* con otras empresas:

- Con Merseyrail, empresa operadora de trenes del Reino Unido.
- AWE Management Limited, una *joint venture* encargada del mantenimiento del armamento atómico del Reino Unido. Serco, con una participación del 33,3% es socia de Lockheed Martin y Jacobs Engineering Group inc.
- DMS Maritime [Australia], una *joint venture* con P & O Maritime Services In, que colabora con la *Australian Defence Force* [ADF] y otras agencias.
- Serco Sodexo Defence Services Pty Limited [Australia], empresa conjunta con la empresa Sodexo, suministra servicios de apoyo a guarniciones al ADF.
- ACCESS es una *joint venture* con el *Glasgow City Council*, diseñada para racionalizar y maximizar el uso de los bienes de ICT [tecnología de la información y el conocimiento] del *Council*.
- Serco mantiene relación para desarrollar tareas conjuntas con empresas fabricantes como Boeing, Rolls Royce, Leonardo, BAE Systems, Lockheed Martin...

ÁREAS DE NEGOCIO

Defensa

Serco suministra servicios de apoyo a los organismos de defensa, trabajando tanto en Reino Unido como en colaboración estrecha con las fuerzas desplegadas en todo el mundo y en todos los escenarios militares: espacial, marítimo, terrestre y aéreo.

Provee servicios de soporte y gestiona instalaciones sensibles en nombre de organismos militares en EEUU, Reino Unido, Australia y Oriente Medio. El personal de Serco proviene del entorno militar. La experiencia de Serco con las fuerzas armadas abarca desde la gestión de operaciones marítimas y gestión de base hasta la modernización de buques y mantenimiento de aviones, desde la gestión de instalaciones nucleares, análisis de ciberactividad y la gestión de sistemas de satélite hasta el abastecimiento de formación, estrategia y programas de liderazgo.

Segmentos de negocio: Gestión de programas y de adquisición; Servicios de navegación aérea; Soporte base / soporte integrado en operaciones; Soporte de información C6ISR / ISTAR; Servicios de apoyo de ingeniería; Gestión de instalaciones; Diseño y construcción de equipamiento aéreo y terrestre; Integración hardware de marina; Formación, resistencia y preparación de personal; Modernización de buques; Mantenimiento y reparación de buques; Operaciones de barcos; Transformación integral de empresa; Servicios marítimos amplios.

Inmigración

Serco es un proveedor mundial de servicios de inmigración y control de fronteras, que incluyen desde la vigilancia, detección, seguimiento y control en las fronteras, hasta la gestión de los centros de detención, pasando por el alojamiento de los solicitantes de asilo, la expedición de documentos de identidad y los servicios de repatriación.

Segmentos de negocio: Escolta; Detención de inmigración; Alojamiento y soporte a la población; Gestión de casos; Protección de fronteras.

Justicia

Serco suministra servicios al sistema de justicia, desde la gestión y seguridad de las prisiones, servicios de detención de jóvenes, servicios de escolta de prisioneros, gestión de casos complejos, monitoreo electrónico hasta la gestión de reintegración de exdelincuentes a la sociedad. Es también un proveedor de servicios de vigilancia, de apoyo al mando y control, almacenamiento seguro y analítica de datos a organismos de seguridad del estado.

Segmentos de negocio: Gestión integral de prisiones; Servicios a los tribunales de justicia; Monitoreo electrónico; Grupos de delincuentes; Servicios de apoyo a la policía; Programas de prisiones; Escolta de prisioneros.

MALAS PRÁCTICAS

A finales de 2013 Serco Group se vio involucrado, junto con G4S, en un escándalo por haber hinchado facturas al Ministerio de Justicia británico. A consecuencia de este caso, el 28 de febrero de 2014 se nombró como nuevo director ejecutivo Rupert Soames, nieto de Winston Churchill, en sustitución de Chris Hyman, director general de la empresa, que dimitió debido a los escándalos vinculados a la empresa. Serco pagó una multa de 68,5

millones de libras al gobierno, mientras una encuesta pública mostró que el 63% de los británicos querían que se prohibiera a Serco el acceso a los contratos públicos. Incluso hubo una manifestación el 8 de mayo de 2014 ante la sede empresarial.

Toda esta controversia provocó la pérdida de contratos por parte de la empresa, no únicamente en Reino Unido, sino también en países con un gran peso en sus ingresos, como Australia o EEUU. Después de ese año, Serco quiso mejorar su imagen de cara a los inversores y la población británica, mediante la contratación de Sir Roy Gardner, el 28 de mayo de 2015, como nuevo presidente de la empresa¹.

Serco ha sido denunciada en Reino Unido por aprovecharse de los internos de los centros de detención de inmigrantes, haciéndolos trabajar a cambio de sueldos de miseria. Por otra parte, el diario The Global Mail ha documentado las pésimas condiciones de los internos, mucho peores que las de una prisión².

1 http://www.blogscapitalbolsa.com/articulo/10145/la_remontada_de_serco_group.html

2 http://www.eldiario.es/economia/Ferrovial-GS4-negocio-detencion-inmigrantes_0_515149505.html

Página web: www.thalesgroup.com

Thales se organiza en cinco divisiones de negocio: Aeroespacio; Espacio; Transporte terrestre; Defensa; Seguridad.

Tiene una plantilla de 64.000 trabajadores y opera en 56 países.

A 31 de diciembre de 2016, los accionistas principales eran el Estado francés con una participación accionarial de un 25,8% y Dassault Aviation con una participación de un 24,8%.

División de defensa

Suministra sus productos a fuerzas terrestres, navales, aéreas y conjuntas en cinco áreas: Sistemas de control, mando y comunicaciones; Soporte y servicios a misiones; Protección y sistemas de combate y de misiones; Sistemas de inteligencia, detección y vigilancia; Formación y simulación.

Esta división suministra instrumentos para: Detección, identificación y neutralización de amenazas; Distribución de información; Apoyo a decisiones de mando; Entrenamiento de las fuerzas defensivas.

Para operaciones conjuntas de defensa, ofrece sistemas interoperables como: Thales Commander, un sistema abierto de arquitectura de la información; Inteligencia de señales, inteligencia de comunicaciones y guerra electrónica; Infraestructuras de sistemas conjuntos y redes de satélites. También provee de sistemas C4ISTAR a la OTAN.

División de seguridad

Trabaja con organismos internacionales y gubernamentales, ministerios del interior, fuerzas civiles de seguridad, gestores de infraestructuras críticas, ciudades y grandes empresas para desarrollar y desplegar soluciones innovadoras, resistentes e integradas para proteger ciudadanos, datos sensibles e infraestructuras.

Las soluciones de Thales aseguran los cuatro ámbitos claves considerados vitales: Gobierno [seguridad nacional, vigilancia de fronteras, biometría y gestión de identificación, etc.]; Ciudades [seguridad urbana, grandes eventos, *Smart Cities*]; Infraestructuras críticas [sedes gubernamentales, infraestructuras de petróleo y gas, centrales nucleares, aeropuertos, museos, edificios religiosos, prisiones y estaciones de metro]; Ciberespacio.

Thales ofrece tecnología punta en sensores, seguridad en sistemas de información y redes, tecnologías de internet [IP, 4G, etc.], nube informático seguro, algoritmos de procesamiento de datos, fusión de datos, gestión de grandes volúmenes de vídeo, voz, texto y datos, interfaces de máquinas humanas inteligentes e hipervisión.

Empresa líder en ciberseguridad: 1.500 especialistas y tres centros de operaciones de ciberseguridad [Francia, Reino Unido y Países Bajos]. Líder mundial en protección de datos.

Algunas de las tareas adjudicadas a Thales:

- Bases de datos de seguridad pública para la gendarmería nacional francesa
- Soluciones de identificación para más de 25 países
- Sistema de gestión de eventos en la cumbre del G20 en Brisbane
- Ciudad de México: el sistema de seguridad urbana más ambicioso del mundo que incorpora 15.000 cámaras
- Sistemas de seguridad para aeropuertos en Dubai (Emiratos Árabes Unidos), Doha (Qatar), Muscat y Salalah (Omán), Durban (Sudáfrica), Changi (Singapur), Lisboa y Madeira (Portugal), Pisa (Italia) y Lyon (Francia)
- Protección de las instalaciones petroleras de Saudi Aramco (Arabia Saudita) y Lukoil (Irak)
- Seguridad para el nuevo ministerio de defensa francés HQ (Hexagone-Balard)
- Soluciones de seguridad integrada para el nuevo puerto comercial de Qatar
- Soluciones de seguridad para la peregrinación Hajj (La Meca).

Cifras económicas

[Extraídas del Full-Year 2016 results, 28 de febrero de 2017]

Valores en millones de euros

	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016
Ventas	13.331	12.698	12.974	14.063	14.885
Cartera de pedidos a final de periodo	24.944	24.469	27.885	32.292	33.530
Entrada de pedidos	12.527	12.928	14.363	18.880	16.514
Beneficio neto consolidado	585	573	714	765	946

Cifras de 2016 por segmentos de negocio (en millones de euros):

Segmento de negocio	Pedidos nuevos	Ventas
Aeroespacio (aviónica, espacio)	5.872	5.812
Transporte (sistemas de transporte terrestre)	1.504	1.603
Defensa y seguridad	9.052	7.383
Otros	87	87
Total	16.514	14.885

CORRUPCIÓN Y MALAS PRÁCTICAS

Thales ha sido denunciada de forma reiterada por prácticas de corrupción en las que la empresa pagaba comisiones para adjudicarse contratos o ventas. Uno de estos casos supuso uno de los episodios de corrupción más emblemáticos del gobierno de Carlos Menem en Argentina.

En 1998 el entonces presidente Menem adjudicó el contrato de control y gestión del espacio radioeléctrico argentino a Thales Spectrum. El proceso penal se inició en 2001 a raíz de una denuncia donde se afirmaba que en la adjudicación se había configurado el pliego de bases del concurso para favorecer a Thales, con quien se había acordado previamente que sería la adjudicataria y, además, cuáles serían los términos del contrato¹. En la causa fueron imputados, por defraudación millonaria al Estado, Carlos Menem, el ex secretario de comunicaciones Germán Kammerath, otros ex altos cargos de la Administración, el empresario Jorge Justo

¹ <http://www.elcorreo.eu.org/Ejecutivos-de-Thales-Spectrum-y-funcionarios-menemiste-acusados-de-corrupcion-en-Argentina?lang=fr>

Neuss, entonces accionista mayoritario de la filial argentina de Thales y Juan Carlos Cassagne, presidente de Thales Spectrum Argentina.

La revista francesa *Le Point* averiguó que, para obtener la concesión, Thales “habría enviado 25 millones de dólares a cuentas bancarias de Nueva York, Uruguay y de paraísos fiscales”, pertenecientes a funcionarios argentinos.

También el diario *Le Monde* abordó el asunto en una entrevista de septiembre de 2005 a Michel Josserand, ex directivo de Thales Engineering & Consulting (THEC). Josserand revelaba las prácticas corruptas de la empresa de pago de sobornos y comisiones². El contrato de concesión de Thales se rescindió en base a un informe de la Auditoría General de la Nación, que denunciaba que la empresa había “incumplido las cláusulas contractuales en un 70 por ciento”³. También la Oficina Anticorrupción afirmó que la empresa, a pesar de continuar cobrando, descuidó el cumplimiento de sus obligaciones más importantes⁴.

En otro artículo de prensa⁵ se afirma que Thales fue investigada también en Francia por otras operaciones sospechosas. En una de ellas Thales habría obtenido la venta de fragatas a Grecia mediante la “compra” de un ministro griego. También habría pagado comisiones por adjudicarse la construcción de un tranvía en Niza. Los documentos descubiertos y la confesión del ex director general de Thales Engineering and Consulting (THEC), Michel Josserand, suministraban pruebas contundentes de la implicación de Thales en una serie de operaciones “negras organizadas en el extranjero”. La División Nacional de Investigaciones Financieras de París se centró en algunos contratos sospechosos obtenidos por Thales en Tahití, en la isla de la Reunión, en Grecia y en Argentina. Michel Josserand informó sobre estos contratos [países implicados, cuantía de las comisiones, referencias de los beneficiarios]. También afirmó que Thales destinaba entre el 1 y el 2% de su cifra global de negocios anual a la corrupción y que el mecanismo de pago de comisiones se basaba en las investigaciones realizadas por un ex magistrado en varios países extranjeros. Dicha persona evaluaba “la solidez del sistema en relación a posibles investigaciones policiales o judiciales y preparó una pauta para el pago de comisiones”. Así, las “comisiones”, en lugar de pagarse en Francia, se pagaban en los países débiles y a través del mayor número posible de intermediarios “para que no se pudiera llegar hasta Thales”.

Este mismo artículo también menciona el supuesto suministro de municiones, por parte de Thales, al gobierno de Saddam Hussein en la época en que Naciones Unidas había decretado un embargo de venta de armas a Irak.

² <http://www.lettrap.com.ar/nota/2015-10-23-el-affaire-thales-spectrum-mas-cerca-del-juicio-oral>

³ <http://www.infobae.com/2005/09/26/212853-ex-directivo-thales-denuncio-sistema-corrupcion/>

⁴ <http://www.archivoinfojus.gob.ar/nacionales/corrupcion-mas-cerca-del-juicio-oral-para-la-causa-thales-spectrum-10245.html>

⁵ <http://notife.com/45866-la-justicia-francesa-investiga-a-thales-por-corrupcion-con-la-argentina/>



Sede: 10 Farm Springs Road, Farmington, CT 06032, EE.UU.

Página web: www.utc.com

Constituida como sociedad anónima en el Estado de Delaware.

Empresa suministradora de servicios y productos de alta tecnología. Se organiza en cuatro segmentos de negocio:

OTIS Ascensores

Es el mayor fabricante, instalador y encargado de mantenimiento de ascensores del mundo, con 67.396 empleados y 11.900 millones de dólares anuales en ventas [el 20% del total de ventas de la empresa].

UTC clima, controles y seguridad

Control de incendios, seguridad, automatización de edificios, calefacción, ventilación, aire acondicionado y sistemas de refrigeración. Cuenta con 56.475 empleados. Ventas por valor de 16.900 millones de dólares, lo que representa el 29% del total de ventas de la empresa.

Pratt & Whitney

Líder mundial en propulsión de aviones. Diseña, fabrica y da servicios de apoyo a motores de avión. Sus motores militares se utilizan en 29 fuerzas armadas de todo el mundo.

35.104 empleados y 15.100 millones de dólares en ventas, lo que representa el 26% del total de ventas de la empresa.

UTC Sistemas Aeroespaciales

Uno de los mayores suministradores mundiales de productos y servicios de defensa y aeroespaciales de alta tecnología. Cuenta con 40.959 empleados y 14.500 millones anuales de dólares en ventas, lo que representa el 25% del total de la empresa.

Diseña y fabrica componentes y suministra soluciones integradas para aviones comerciales y militares, helicópteros y otras plataformas. También es un proveedor para programas espaciales internacionales.

En 2012, UTC Sistemas Aeroespaciales se constituyó a partir de dos empresas, Hamilton Sundstrand y Goodrich y ofrece un amplio abanico de aviones, vehículos aéreos no tripulados, satélites y vehículos navales y terrestres. Sus clientes son fabricantes de aviones y helicópteros, fabricantes de motores, líneas aéreas, agencias de defensa y el mercado de la seguridad nacional [*homeland security*].

UTC Sistemas Aeroespaciales ofrece productos con aplicaciones militares:

Sistemas de sensores de reconocimiento en vuelo, diseño y fabricación de cámaras para satélites de foto-reconocimiento, sistemas ISR [sigla del inglés *Intelligence, Surveillance and Reconnaissance*] que traducen

los datos en información procesable. Los sistemas de imaginería TASE con sensores de alta definición y en vuelos no tripulados permiten la localización, identificación y seguimiento de blancos (incluso en movimiento), en apoyo a operaciones de inteligencia. Durante el año 2016 se ha probado el sistema MS-177 de sensores de amplio espectro, en vuelos a gran altitud en sistemas aéreos no tripulados, en misiones marítimas y terrestres. La *U.S. Air Force* ha adjudicado un contrato a UTC Sistemas Aeroespaciales para mejorar la resolución del sensor.

RESULTADOS ECONÓMICOS (EXTRAÍDOS DEL ANNUAL REPORT 2016):

[En millones de dólares]

	Año 2016	Año 2015	Año 2014	Año 2013	Año 2012
Ventas netas ajustadas	57.428	56.450	57.900	56.600	51.101

Cifras del año 2016, por segmentos de negocio, en millones de dólares:

	OTIS	UTC climate, controls & security	Pratt & Whitney	UTC Sistemas aeroespaciales
Ventas netas	11.893	16.851	15.078	14.465
Beneficio operativo ajustado	2.206	3.053	1.751	2.347

Desglose de las ventas según el tipo de producto:

	Año 2016	Año 2015	Año 2014
Fabricación equipamiento original	54%	56%	56%
Servicios y componentes post-venta	46%	44%	44%

JOINT VENTURES

Advanced Turbine Engine Company, la *joint venture* de Pratt & Whitney y Honeywell, fue seleccionada a finales de 2016 por la *U.S. Army* para el diseño preliminar de un motor nuevo para los helicópteros Black Hawk y Apache.

Sobre el CENTRE DELÀS D'ESTUDIS PER LA PAU

El Centro Delàs de Estudios por la Paz es una entidad independiente de análisis de paz, seguridad, defensa y armamentismo dedicada a realizar investigación e incidencia política y social bajo un prisma de cultura de paz, sobre los efectos negativos del militarismo y los conflictos armados. Las principales líneas de trabajo son el comercio de armas, la financiación de la industria armamentista, el gasto militar, las fuerzas armadas, la industria militar, la Investigación y el Desarrollo [I+D] de armas y las operaciones militares en el exterior.

El Centro Delàs de Estudios por la Paz es colaborador del Stockholm International Peace Research Institute [SIPRI], es una oficina descentralizada del Internacional Peace Bureau [IPB] gestionando la campaña internacional sobre el gasto militar [GCOMS], es miembro de la Asociación Española de Investigación para la Paz [AIPAZ] y de la Federación Catalana de ONG [la Fede.cat]. Forma parte de la European Network Against Arms Trade ENAAT [Red Europea Contra el Comercio de Armas], la Internacional de Resistentes de la Guerra [IRG], la Campaña Internacional para la Prohibición de las Armas Nucleares [ICAN], la Campaña para la prohibición de las bombas de racimo [Cluster Munition Coalition], la Campaña para la prohibición de los robots asesinos [Stop Killer Robots], la Red Internacional sobre Armas Explosivas [INEW] y de la Red Internacional de Acción sobre Armas Pequeñas [IANSAs].

www.centredelas.org



Sobre NOVACT- Instituto Internacional por la Acción Noviolenta

NOVACT-Instituto Internacional por la Acción Noviolenta promueve acciones internacionales de construcción de paz en situaciones de conflicto. El Instituto ha sido creado a través del esfuerzo colectivo de aquellos acti- vos en la sociedad civil internacional para contribuir a un mundo justo, digno, y en paz.

Entendiendo la noviolencia como una estrategia de transformación, NOVACT se esfuerza para alcanzar una sociedad basada en la seguridad humana y la democracia real, libre de conflictos armados y de violencia en todas sus dimensiones.

En cooperación con su comité asesor internacional y su red -compuesta de expertos, defensores de dere- chos humanos y organizaciones civiles en Oriente Medio, norte de África, Europa y América- NOVACT apoya los movimientos no violentos que están trabajando por el cambio social y desarrollando mecanismos civiles de intervención pacífica para proteger grupos vulnerables en situaciones de conflicto.

Como agencia independiente, política y comprometida, NOVACT promueve iniciativas para la paz, programas de formación e investigación orientada a la incidencia para abogar por políticas y regulaciones nacionales e internacionales que garanticen la seguridad humana y la efectiva protección de los derechos humanos y las libertades fundamentales.

Con su sede en la ciudad mediterránea de Barcelona, NOVACT es una iniciativa de NovalInnovación Social, que está registrada como una organización no gubernamental y reconocida por las Naciones Unidas. El Instituto recauda fondos de ciudadanos comprometidos e instituciones públicas.

www.novact.org



