



**GLOBAL
NET**

**STOP
THE
ARMS
TRADE**

**Caso 05: El comercio de armas y la corrupción
El caso del grupo armamentista italiano Leonardo
S.p.A.**

Introducción y resumen

Se precia en su propio sitio web de ser "el protagonista de la historia industrial italiana", que pone a disposición su tecnología de vanguardia, no sólo a los gobiernos y a "instituciones", sino también a clientes privados, en el campo de la aeronáutica, de vuelos espaciales, de defensa y seguridad: "Leonardo".

"Leonardo" es el nuevo nombre de la antigua corporación estatal italiana Finmeccanica. El cambio de nombre, reclamando para sí el nombre del genio universal muerto hace 500 años, bien podría interpretarse como intento de deshacerse de la imagen negativa que adquirió Finmeccanica debido a numerosos escándalos, esperando nuevas oportunidades gracias al lustre que pueda conferir le el nombre de uno de los personajes más importantes de la historia italiana.

Hasta hace unos años, el negocio de helicópteros de Leonardo llevaba la marca AgustaWestland. Esta filial surgió de la fusión del fabricante de helicópteros Agusta que, anteriormente, fuera parte del Grupo Finmeccanica, con la empresa británica Westland Helicopters. A su vez Agusta, fundada en 1907, era una empresa italiana que fabricaba aviones. A partir de los años 50, se especializó cada vez más en helicópteros que se producían bajo licencia de otras empresas. En 1994 la fábrica pasó a manos de Finmeccanica, ya antes de que fusionara con Westland, en el 2000. Desde 2004, la joint venture está bajo control total de Finmeccanica, hoy Leonardo.¹

Lo mismo que AgustaWestland, la mayoría de las empresas armeras italianas eran hasta 2015 filiales independientes dirigidas por la sociedad financiera estatal Finmeccanica. A partir de 2016 todas ellas quedaron vinculadas en un grupo, "una compañía", "the One Company": Finmeccanica. Desde el 1º de enero de 2017, el grupo se llama 'Leonardo'.

El tema central de este informe es esclarecer los métodos de los que se vale Leonardo, por un lado, para comercializar sus productos a nivel internacional aprovechando la colaboración de agentes e intermediarios, y por otro lado, para ubicar a personalidades locales influyentes que le permitan consolidar su posición ante la competencia.

En 2017, la totalidad de ventas de Leonardo S.p.A. ascendió a 12.990 mil millones de dólares estadounidenses, de los cuales 8.860 mil millones se obtuvieron con armamento.² Esto convierte a Leonardo en el número 9 en

¹ <https://www.brandsex.de/markenlexikon/cover//markenlexikon-leonardo>

²

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/152177/umfrage/absatz-der-weltweit-groessten-ruestungsunternehmen/>

la lista de empresas armamentistas en todo el mundo, y en el número 4 en Europa.³

Al quedar consumada, al menos por el momento, la reestructuración interna de Leonardo en 2017, que la convirtió en la "Compañía Única", el Grupo ha elaborado en los años subsiguientes planes para aumentar aún más sus exportaciones. Para ello, está prevista la apertura de 30 nuevas oficinas de venta en todo el mundo para el año 2022, lo que significa duplicar el número de agencias.⁴

Siendo un grupo que cotiza en la bolsa de valores, en el fondo de propiedad prácticamente privada (el Estado italiano posee actualmente alrededor del 30% del capital), cuyo principal objetivo es obtener beneficios y enriquecer a sus accionistas, y que, además, produce esencialmente armamento, resulta absolutamente lógico que busque vender la mayor cantidad posible de armas y accesorios. Esperar recato en cuanto a la elección de clientes y medios de distribución o que tenga en consideración la secuela humanitaria de la venta de armas, es algo que, de entrada y por iniciativa propia, no cabe en las metas de la compañía. Si no fuera así, no estarían produciendo armas. Los hechos lo demuestran, todo ello es, desgraciadamente, parte de la lógica de nuestro sistema económico que compele a proceder de esta manera. Sólo estableciendo normas y creando condiciones vinculantes cuya inobservancia amenace el beneficio económico, podría haber un instrumento para presionar a las empresas armamentistas a establecer otros móviles de conducta que no sólo tengan la mira puesta en sus ganancias.

Ejemplos: La Ley de 2010 sobre el soborno ("Bribery Act 2010") en el Reino Unido, aprobada en abril de 2010. En cuanto entró en vigor, compañías como BAE y Leonardo se apresuraron a establecer mecanismos de control interno y propagar públicamente que la corrupción nunca tuvo cabida en sus negocios. Sin embargo, después de que Leonardo con gran revuelo publicitario llevara a cabo investigación sobre sus procesos internos y publicara el "Informe Flick", documento diseñado con el fin de demostrar la gran transparencia y eficiencia de las medidas contra la corrupción,⁵ los conocedores del ámbito detectaron de inmediato claramente que no había tales medidas para suprimir el soborno y la corrupción. En una audiencia ante la Cámara de los Comunes el 9 de

3

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/36514/umfrage/groesste-ruestungsunternehmen-in-europa-nach-umsatz/>

4

<https://www.defensenews.com/industry/2017/12/23/leonardo-to-double-export-sales-offices-in-the-next-few-years/>

⁵ http://www.leonardocompany.com/documents/63265270/63871745/FLICK_COMMITTEE_REPORT.pdf

mayo de 2018, el diputado británico Lloyd Russell-Moyle pidió al testigo Andrew Feinstein su evaluación.⁶

Feinstein declaró que, de hecho, no existe aún un control eficaz para prevenir la corrupción. En el caso de la empresa Leonardo, y dijo, si bien ésta presenta en su sitio web, con todo orgullo, las normas establecidas en el grupo,⁷ el Consejo de Ética del Fondo Global de Pensiones del Gobierno Noruego (GPFNG)⁸ consideraba que la empresa no es confiable y aconsejaba no comprar acciones de Leonardo.⁹

Pese a que Leonardo anunció querer reducir el número de los 200 agentes e intermediarios empleados por el grupo, el Comité de Ética comunicó no haber podido detectar un concepto fehaciente que respalde ese propósito.

El Grupo estima que la separación del Reino Unido de la Unión Europea, en ciernes desde el referéndum de 2016, resultará un suceso osado que debilitará al "sector de defensa" y, en consecuencia, acarreará consigo el debilitamiento de su propio negocio.¹⁰

Pierre Sprey, analista en el ámbito de armamento estadounidense, que contribuyera a diseñar el avión de combate F 16, describe en la película "Shadow World" abiertamente el problema subyacente:

"Cuando un gerente quiere sobornar a un funcionario extranjero, se dice a sí mismo: 'Me expongo a un riesgo serio al querer darle estos 5 millones de dólares al primer ministro de X, Y, Z'. Se llega a un acuerdo con el Primer Ministro de X, Y, Z que reza: 'Le entregaré los 5 millones, pero Usted abonará la mitad de esa cantidad en tal y tal cuenta bancaria suiza'. Nos la repartiremos por partes iguales. Cuando un gerente hace esto por primera vez y recoge sin más 2,5 millones, se dice a sí mismo: 'Vaya, no estuvo mal, un negocio redondo'. Y al poco tiempo, recapacitando, ya no vende aviones, sino sobornos. Y se dedica luego a explorar el mundo buscando a quien sobornar".

Por lo tanto, la corrupción no viene a ser sólo el vehículo para entablar y facilitar negocios de armas en toda forma, en muchos casos la corrupción misma es, hablando claramente, el verdadero motivo para vender armas: Mientras los que entablen y gestionen negocios de armas sigan obteniendo personalmente enorme provecho de ello, será muy difícil controlar, y no se diga, reducir el comercio de armas. Son responsables del 40% de la corrupción en el mundo,¹¹ y la mayor parte de esa

6

<http://data.parliament.uk/writtenevidence/committeeevidence.svc/evidencedocument/committees-on-arms-export-controls/uk-arms-exports-during-2016/oral/82687.html>

⁷ <https://www.leonardocompany.com/en/about-us/our-company/ethics-compliance>

⁸ <https://www.nbim.no/en/>

⁹ <https://etikkradet.no/files/2017/05/Leonardo-Tilr%C3%A5dning-ENG-2016.pdf>

¹⁰ Financial Times, 06.02.2019 URL: <https://www.ft.com/content/354bb3aa-2949-11e9-88a4-c32129756dd8>

¹¹ Sipri Yearbook (2011) <https://www.sipri.org/yearbook/2011/01>

corrupción - en el sentido literal de la palabra - es obra de intermediarios e intermediarias.¹²

Cualquiera que esté involucrado en negocios de armas sabe que el mejor argumento para venderlas con éxito, es poder demostrar su perfecto funcionamiento en vivo. "Combat proven" (a prueba de combate) es la mejor publicidad posible.

A final de cuentas, viéndolo bien, son pocos los comerciantes de armas que logran ganar enormes sumas de dinero al desatar guerras en todo el mundo, a costa de millones de personas que lo pierden todo, incluso hasta la vida.

El siguiente informe expone tres casos ejemplares en los que Leonardo o su entonces subsidiaria AgustaWestland consiguieron contratos de exportación de armas por medio de agentes e intermediarios corruptos. Como muestra, se expone aquí la sistemática corrupta del Grupo Leonardo que, de acuerdo a la crítica de conocedores de la materia, se da de la misma forma en otras empresas armamentistas.

El primer ejemplo se refiere a la venta de helicópteros Wildcat al ejército de Corea del Sur. Con el fin de asegurar el trato, varias personas estrechamente asociadas al ejército surcoreano, fueron sobornadas por AgustaWestland. El ex ministro de Defensa británico Geoff Hoon desempeñó un papel clave en esto.

El segundo ejemplo describe la venta a la Fuerza Aérea de la India de helicópteros utilizados principalmente para transportar a miembros del gobierno hindú. También esta operación se entabló con el apoyo de agentes pagados que, junto con los intermediarios, recibieron un total de 60 millones de euros.

El tercer caso ocurrió en Panamá, a cuyo gobierno Leonardo vendió, entre otras cosas, equipos técnicos de vigilancia. También aquí se movieron grandes cantidades para soborno, estando involucrado un empresario italiano relacionado fuertemente con el ex primer ministro italiano, Silvio Berlusconi.

El informe fue elaborado originalmente por la organización británica Corruption Watch UK, con la que GN-STAT colabora estrechamente.

Este texto ha sido traducido al español por María-Eugenia Lüttmann
Valencia.

¹² C.f. The Shadow World