

II. NOTAS DE INVESTIGACIÓN

Análisis de las conexiones existentes entre las mayores corporaciones industriales que integran el llamado “complejo militar industrial”, y la estructura de los grupos financieros norteamericanos.

Los intereses económicos en la producción militar de los Estados Unidos

Luis René Fernández (1953).

Licenciado en Economía. Ha publicado trabajos sobre economía internacional.

Trabaja como investigador en la Academia de Ciencias de Cuba.

Las corporaciones que integran el llamado complejo militar-industrial, cuyo auge y beneficios las sitúan ya entre los más poderosos monopolios de Estados Unidos (...) ven multiplicarse en forma astronómica sus ganancias, como resultado precisamente de una política cuyos efectos más perniciosos recaen sobre la gran masa de trabajadores....

Fidel Castro. Discurso en la inauguración del X Congreso de la federación Sindical Mundial

INTRODUCCION

Tradicionalmente, cuando se utiliza el término “complejo militar industrial”, se está pensando en la relación entre el Estado y un grupo de corporaciones industriales que absorben una parte importante de los contratos del gobierno para la investigación, desarrollo y producción de armas. En este caso se está identificando un segmento de la relación que por distintas vías establece un mecanismo de fusión entre el Estado y los monopolios industriales, haciendo actuar al Estado en concordancia con los intereses del capital monopolista.

La estructura del capital financiero norteamericano está en su conjunto compuesta por distintos grupos, cada uno de los cuales abarca prácticamente todas las ramas de la economía, interactuando entre sí, compartiendo y luchando por sus intereses.

Ahora bien, las vinculaciones de estas estructuras económicas —los grupos financieros— con el Estado, no se basan en un subconjunto —las corporaciones “industriales militares”—, sino en la totalidad de los elementos que las forman.

Es preciso aclarar que cuando en este trabajo se hace referencia a las conexiones de distinto tipo que enlazan a las corporaciones industriales con los grandes bancos y otras instituciones, no se trata de que estos vínculos determinen su política operativa, ni siquiera la propia conciencia de dependencia de sus directivos; sino que el juego de las determinaciones posibles de estas corporaciones se encuentra limitado, como el resto de los elementos monopólicos de la economía, por su inserción dentro de un sistema objetivo —el sistema de grupo financiero—, fenómeno característico del gran capital monopolista en la actual fase del imperialismo.

Las corporaciones industriales con una gran dependencia del presupuesto de defensa de los Estados Unidos —aun reconociendo sus peculiaridades—no quedan fuera de la estructura de poder de las altas finanzas norteamericanas. Por lo tanto, no se deben estudiar como entidades aisladas, perdiendo la perspectiva de que forman parte del sistema capitalista en la fase imperialista, y de que se hallan conectadas al mencionado sistema de los grupos financieros.¹ Se trata de una red de poder sumamente compleja y difícil de identificar, pero no por eso menos real, que interconecta estas corporaciones con bancos comerciales, bancos de inversiones, firmas legales y directorios de otras empresas que, a su vez, poseen relaciones muy fuertes con el gobierno y con otras instituciones. Porque las corporaciones más dependientes del presupuesto de defensa, como el resto de las corporaciones de los Estados Unidos, necesitan emitir obligaciones, obtener préstamos y desarrollarse; y para todas estas funciones se requieren otros aparatos privados especializados. Según veremos, estas corporaciones de la defensa utilizan los servicios de uno o varios bancos que les controlan sus deudas, les emiten las obligaciones, les protegen contra las posibles adquisiciones, emplean una firma legal que maneja una gran cantidad de información; todo lo cual significa un sistema de poder imposible de desconocer. Es por eso que para identificar las vinculaciones, la estructura y los intereses de los grandes monopolios industriales y los principales contratistas del Departamento de Defensa, no podemos limitarnos a la identificación de las propias filiales. Hay que explorar las relaciones de estas corporaciones industriales dentro del sistema de los grupos financieros. En este sentido se orienta este trabajo.

EL SISTEMA DE CONTRATACIÓN DE LOS GASTOS DE DEFENSA Y LA DINÁMICA DE LAS CORPORACIONES. DIFUSIÓN DEL PRESUPUESTO DE DEFENSA EN TODA LA ECONOMÍA NACIONAL

En 1979 se firmaron en los Estados Unidos 2 000 contratos con aproximadamente 1 200 abastecedores.² Este conjunto bastante grande de proveedores se encuentra difundido por todas las ramas y sectores de la economía nacional, desde el petróleo hasta la industria alimenticia. Resulta interesante destacar que la mayor parte de estos contratistas principales no dependen fundamentalmente del presupuesto de defensa. Existen otras formas de difusión del presupuesto de defensa, como el sistema de subcontratación. Desde el punto de vista de este análisis, las subcontrataciones tienen la característica de redistribuir las utilidades del presupuesto mediante una sucesión de contratos. El sistema se basa en que el contratista principal subcontrata el proyecto, y este subcontratista aún puede hacerlo con un tercero que le suministrará componentes. De esta forma, el número de corporaciones con participación y ganancia se incrementa, con lo que —según Víctor Perlo— se forma una pirámide de ganancias que consigue, por una parte, inflar el valor que debe desembolsar el

¹ Ménshikov, S.: *Millonarios y managers*. Ed. Progreso, Moscú, p. 225.

² *Horizont* no. 46. 1980, p. 5.

gobierno de los Estados Unidos³ y, por la otra, incrementar el número de interesados. Esto permite repartir las utilidades, aunque no de forma proporcional, entre un grupo grande de corporaciones, lo que tiene particular significación no tanto para la participación directa o no en la producción, sino para el interés financiero que se genera en una mayor cantidad de entidades acerca de las dimensiones de este presupuesto, aunque la distribución no sea en modo alguno homogénea. De todas formas, a pesar de la amplitud que pueda tener esta tendencia, existe otra en cierto sentido contrapuesta, y que tiene una gran importancia por ser una función general actuante dentro del capitalismo avanzado: la concentración y centralización del capital, que se manifiesta de manera aguda en las uniones y adquisiciones que se producen entre las corporaciones industriales.

LA CONCENTRACION Y CENTRALIZACION DEL CAPITAL EN LA RAMA INDUSTRIAL MILITAR

Esta tendencia propia del imperialismo se expresa de manera acelerada en la industria que realiza una parte de su producción para el Departamento de Defensa. Este proceso no se manifiesta solamente en el desarrollo y la introducción de nuevas plantas, sino también en la unión o adquisición de otras corporaciones. Con ello se busca completar la integración vertical, que es lo más característico en el momento actual de crisis de la economía, especialmente en la rama militar.

Así se minimiza la competencia y se suben los precios impuestos por el alto grado de monopolización. Esto no quiere decir que no exista competencia, sino que ésta se realiza entre muy grandes poderes monopólicos.

Desde 1960, y con particular fuerza desde la década del 70, se ha venido produciendo este proceso, acentuándose en momentos de crisis o en momentos de guerra como el de Vietnam. En estos años se han llevado a cabo muchas uniones entre grandes corporaciones, así como adquisiciones de los subcontratistas.

Por ejemplo, está el caso de Mc Donnell Douglas, que adquirió a Conductron para realizar ciertos trabajos de electrónica.⁴ En fecha reciente (junio de 1981) la Boeing compró a Numerical Engineering & Manufacturing, cambiando después su nombre por Boeing Machine Products Inc.⁵ De acuerdo con el investigador norteamericano Jacques Gansler, adicionalmente a la integración vertical y a la unión de corporaciones existen otras causas que determinan que los subcontratistas tiendan a decrecer.

Entre éstas, se encuentran limitaciones tales como:

³ Ver: Perla. Víctor: *Militarism & Industry*. New York, 1963, p. 35. Otros autores señalan, con razón, que el alto grado de monopolización —y por consiguiente la falta de competencia— actúa sobre la irracionalidad de los precios finales de los proyectos de defensa. Véase, en este sentido, Gansler, Jacques: *The Defense Industry*. Ed. MIT Press, Cambridge, 1980, p. 72.

⁴ Gansler, Jacques: *Op. cit.*, p. 13.

⁵ Moody's Industrial Manual. vol. 1, 1981, p. 795.

- la excesiva documentación impuesta.
- la interrupción y dilatación de los trámites de contratación.
- la falta de continuidad en la participación en los programas de defensa.
- la imposibilidad de obtener financiamiento del gobierno.
- menores ganancias y grandes riesgos.⁶

Producto de ese conjunto de factores —tanto de uniones y adquisiciones como de pérdida de intereses de los “pequeños” productores—, de 1968 a 1975 el número de subcontratistas en la industria aeroespacial decreció en 2000.⁷

El Congreso y el propio secretario de Defensa, Gaspar Weinberger, se han manifestado preocupados por la disminución del número de subcontratistas que trabajan indirectamente para el Departamento de Defensa.

Weinberger incluso llegó a plantear que el Pentágono tenía un interés altamente priorizado en mantener una amplia base de suministradores.⁸ Sin embargo, la “preocupación del gobierno” es un factor relativo, porque los mecanismos de poder y las leyes que actúan dentro del sistema están fuera del alcance de las declaraciones de Weinberger. Ninguna política económica puede ir en contra del poder del gran capital financiero y de sus intereses, por muy irracionales que parezcan. Una política de intervención en ese sentido afectaría los más sensibles objetivos del gran capital. En la práctica, el gobierno de los Estados Unidos se ve obligado a pagar los excesivos costos de la producción de armamentos porque forman parte de la irracionalidad del sistema y porque es una forma de financiar la economía en momentos de crisis.

Como consecuencia de la crisis económica profunda en que se encuentra sumergido el sistema, la monopolización extrema se manifiesta de forma aguda, pues cada corporación busca integrar su cadena productiva y disminuir su dependencia de los subcontratistas. El crecimiento de la intervención del Estado y su financiamiento al sector privado por medio de gastos de “defensa”, no hacen más que acelerar el interés del capital por participar en el gran reparto. En vista de sus dificultades en la obtención de ganancias en las otras líneas no militares —que no encuentran salida como consecuencia del estancamiento—, las corporaciones se mueven hacia la inversión especulativa y la compra de empresas.

En resumen, este proceso económico entre las corporaciones industriales se manifiesta en una lucha por desplazarse unas a otras y por absorber cada vez más en mayor medida a los subcontratistas y suministradores de partes, sobre todo a aquellos relativamente pequeños. De tal manera que global mente presionan —aunque no sean

⁶ Gansler, Jacques: Op. cit., p. 37.

⁷ Gansler, Jacques: Op. cit., p. 132.

⁸ Financial Times, 25 de septiembre de 1981, p. 19.

el único factor de presión—, para incrementar el tamaño del presupuesto militar; en especial ante la difícil encrucijada por la que atraviesa el capitalismo norteamericano.

CORPORACIONES CON GRAN PARTICIPACIÓN EN EL PRESUPUESTO DE LA DEFENSA

En los Estados Unidos se puede identificar un grupo relativamente pequeño de corporaciones que reciben una parte importante de ese presupuesto.

En 1979, los diez mayores contratistas del Departamento de Defensa gastaron el 42,5% de todos los encargos efectuados, ascendiendo la cifra obtenida por estas corporaciones industriales a 20 490 millones de dólares.⁹

Una muestra escogida de las ocho corporaciones que, siendo de los mayores contratistas, tenían una alta dependencia del presupuesto de defensa incluye a las siguientes: Boeing, General Dynamics, Grumman, Lockheed, Mc Donnell Douglas, Northrop, Rockwell International y United Technologies.¹⁰ Resulta de gran interés constatar una estabilidad bastante grande en cuanto a su participación en el presupuesto. Estas corporaciones, sin duda interesadas en la magnitud del presupuesto de defensa en los últimos años, han recibido el 36% de todos los contratos de la NASA y el 37% de los del Departamento de Defensa para investigación y desarrollo. Desde 1970 han estado 69 veces de un total de 100 posibles, entre los más importantes contratistas de la defensa.

No obstante, la dependencia por parte de estas corporaciones respecto a las ventas al gobierno no es homogénea y oscila entre un 30.8% para el caso de la Boeing, a un 82.3% en el caso de Grumman, que es la de mayor dependencia. Así, incluso en la muestra seleccionada existen corporaciones que no realizan la mayor parte de sus ventas en función de la “defensa” de los Estados Unidos, como es el caso de Rockwell (39.9%), United Technologies (32,6%) y Boeing (30.8%).

PRINCIPALES VIVCULACIONES DE SEIS GRANDES CORPORACIONES INDUSTRIALES (PRINCIPALES CONTRATISTAS DE LA DEFENSA) CON BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS

Aunque existen conexiones probadas entre estas corporaciones, el Congreso y el Ejecutivo, esto no quiere decir que se pueda identificar el llamado “complejo militar industrial” como una parte independiente dentro de la estructura de poder en los Estados Unidos que determine un gran aporte financiero al sector privado a través del presupuesto de defensa, reduciendo los gastos sociales en su beneficio.

Como veremos, estas corporaciones industriales están fuertemente atadas a grandes bancos e instituciones financieras norteamericanas. Por esa razón estructural, las causas de la elevación de los gastos militares no se pueden encontrar solamente en la relación de estas corporaciones con el gobierno, ni en la actividad de sus comités de

⁹ Horizont. No. 46. 1980. p. 5.

¹⁰ Esta muestra fue seleccionada por Gordon Adams en The Iron Triangle. Council on Economic Priorities. New York. 1981, p. 34.

acción política dentro del Congreso o en los lobbies. Se deben buscar en los centros de ese poder, que no radican precisamente en el Presidente de cada una de estas corporaciones industriales, ni en la unión de ellas, sino en las complejas estructuras del capital financiero norteamericano, en los grupos del capital financiero norteamericano, que son en realidad el verdadero centro del poder económico.

A continuación se analiza una muestra de las seis corporaciones que absorbieron mayor cantidad del presupuesto del Departamento de Defensa entre 1970 y 1979. En ella aparecen varias de las que más frecuentemente se identifican como parte integrante del “complejo militar industrial” en los Estados Unidos.¹¹

Las corporaciones y el volumen de los contratos son como sigue, en orden decreciente en millones de dólares.

1. Mc Donnell Douglas	18 461, 1
2. General Dynamics	17 900, 8
3. Lockheed	17 473, 4
4. United Technologies	13 734, 2
5. Boeing	12 039, 1
6. Grumman	10 722, 6

En este mismo orden se analizarán las corporaciones.

MC DONNELL DOUGLAS CORP.

La Mc Donnell Douglas Corp. es una de las corporaciones que más rápidamente se identifican formando parte del llamado “complejo militar industrial” de los Estados Unidos.

Esta importante corporación tiene ubicadas sus oficinas centrales en St. Louis, Missouri, y opera plantas (propias o arrendadas) tanto en los Estados Unidos como en el extranjero. En California la Mc Donnell Douglas tiene la mayoría de sus instalaciones, pero algunas se encuentran ubicadas en Missouri, Oklahoma y Florida. En el exterior posee propiedades o arrendamientos en Inglaterra, Barbados, Canadá y Puerto Rico. Sus activos en 1981 eran del orden de los 4 364 millones de dólares,¹² clasificándose entre las cien mayores corporaciones industriales de los Estados Unidos.

De manera global, en cuanto a su especialización productiva. se podría ubicar dentro de la rama aeroespacial, de la cual obtiene la mayor parte de sus ingresos.

Produce tanto aviones militares como comerciales, cohetes y otros sistemas especializados para distintos fines, así como servicios de computación.

Es interesante notar cómo en el proceso de integración de la Mc Donnell Douglas, en especial en la última adquisición, la corporación se ha movido en busca de un mayor completamiento vertical.

¹¹ Ibíd.

¹² Fortune. 3 de mayo de 1982. p. 261.

En septiembre de 1979 la Mc Donnell Douglas compró por un valor de 73 millones de dólares a la corporación Microdata Corp., que desde ese momento pasó a su control total.¹³

El objetivo era, aquí, el de abarcar la esfera de la computación aplicada a los armamentos, a los sistemas de navegación, etc., que es un sector de vanguardia altamente atractivo, tanto por las altas ganancias que ofrece como por sus perspectivas futuras de desarrollo.

ESTRUCTURA DE LAS VENTAS DE MC DONNELL DOUGLAS

Al analizar la estructura de las ventas de Mc Donnell Douglas se observa que la mayoría de éstas, un 62,4% del total, se encuentran cubiertas por contratos con el Departamento de Defensa y la NASA, lo que representa un nivel de dependencia bastante alto respecto al presupuesto gubernamental.¹⁴ Por otra parte, esta corporación se encuentra en el cuarto lugar nacional, de acuerdo al valor de sus ventas en el exterior, y es la segunda, en ese mismo indicador, en la rama aeroespacial.¹⁵

En 1979 el valor de las exportaciones de Mc Donnell alcanzó los 1 788,4 millones de dólares, lo cual se logró no sólo con la venta de aviones militares, sino con los famosos DC-9 y DC-10 que se vendían con mucho éxito a las mayores líneas aéreas del mundo, por lo menos hasta 1979.

El por ciento de contribución de las principales líneas de negocio a los ingresos de la Mc Donnell se comportó en 1980 como sigue:

— aviones militares	44%
— aviones comerciales	37%
— cohetes	14%
— servicios de computación	5%

FUENTE: *The New York Times*. 23 de mayo de 1981.

Aquí se observa cómo incluso después de la catástrofe del 25 de mayo de 1979,¹⁶ que produjo una disminución de las ventas de los aviones comerciales, se mantiene una alta proporción en los niveles de ingresos por esa vía, lo que demuestra la complejidad de esta corporación aeroespacial.

¹³ Moody's Industrial, vol. 11, New York, 1980, p. 49-57.

¹⁴ Adams. Gordon: Op cit., p. 35.

¹⁵ la corporación líder por sus ventas al exterior en 1979 fue la Boeing. Fortuna, 22 septiembre de 1980, p. 115.

¹⁶ En esta catástrofe perdieron la vida 273 personas que viajaban en un DC-10 que salía de la pista del aeropuerto O'Hara en Chicago.

La Mc Donnell Douglas, como otras corporaciones, posee amplios intereses en sus contratos de defensa. Estos le posibilitan en parte el desarrollo y la venta de otros modelos comerciales que obtienen así indirectamente un financiamiento del gobierno y logran su producción con una alta tasa de ganancia que repercute en la estabilidad financiera de la corporación en su conjunto.

La problemática con la venta de los modelos comerciales —especialmente el DC-10— ha hecho caer los ingresos por acciones desde 1979 hasta el 80, y se esperan mayores caídas incluso para 1981. Esto conlleva a una crisis financiera interna. Precisamente estas crisis internas son las que más duramente repercuten en los cambios de la estructura de dominación del capital financiero sobre estas corporaciones. Ya se sabe que las decisiones de las instituciones financieras pueden ser críticas para el destino de una corporación. La decisión entre aprobar o denegar un crédito puede significar la diferencia entre la subsistencia, una unión o una bancarrota.¹⁷

Los problemas con las ventas o las dificultades con el incremento de los costos de un proyecto, demandan grandes cantidades de financiamiento para evitar la catástrofe de una corporación. Los nuevos flujos financieros que se reciben en esas condiciones renuevan la “confianza” en la corporación y la revitalizan, pero también en algunos casos se trata de nuevos lazos y mecanismos de presión bancarios que hacen cambiar los factores de fuerza, dominación y control entre los distintos grupos.

VINCULOS DE MC DONNELL DOUGLAS POR MEDIO DE ACCIONES

Los principales accionistas en Mc Donnell Douglas están encabezados por el Bankers Trust New York Corp. Este banco, históricamente vinculado a Morgan,¹⁸ administra el plan de ahorro de los empleados de la Mc Donnell, lo que implica una asociación de poder que le permite al Bankers Trust ejercer esta función.

Considerando que el segundo accionista es la propia familia Mc Donnell, se puede valorar la importancia del banco anterior como accionista. Mientras el Bankers Trust controla por la vía explicada el 24,35% de las acciones,¹⁹ la familia Mc Donnell posee el 22% y por lo tanto sigue manteniendo una relación con la firma. La importancia de la posesión y el poder que tenga la familia bajo estas condiciones se encontraría limitado frente a los grandes bancos comerciales, los bancos de inversiones, así como otros que con ella se relacionan, especialmente frente al Bankers Trust.

Después de estas dos grandes inversionistas se encuentran con importante participación Sarofim (Fayez) & Co., con 3,91 % del total del paquete, la Donaldson Lufkim & Jenrette, con el 3,85%; Y el Manufacturers Hanover Corp., con 1,86%.

¹⁷ Adams, Gordon: Op. cit., p. 65.

¹⁸ Ménahikov: Op. cit., p. 271.

¹⁹ CDE Fortune 500, N. Y., 1981, p. 125.

El Chase Manhattan Corp. tiene participación de menor importancia en la Mc Donnell, al menos en el presente, ocupando el lugar 14 entre los accionistas. Controla un 0,38% del paquete,²⁰ por lo que no parece ser muy importante atendiendo a este criterio de relación. Sin embargo, ya en vísperas de la Segunda Guerra Mundial el grupo Rockefeller había obtenido una posición preponderante en la Mc Donnell Aircraft.²¹

PRINCIPALES RELACIONES DE MC DONNELL POR MEDIO DE SUS DIRECTIVOS

La Mc Donnell Douglas Corp. posee uniones personales por medio de sus directivas con un amplio conjunto de instituciones de todo tipo. Entre ellas se encuentra en relación con dos bancos que parecen ser las conexiones interdirectivas más importantes de Mc Donnell, atendiendo a que son ejercidas por dos miembros de la familia fundadora de la corporación y que posee cantidad de acciones.

Jones, J. S. Mc Donnell III se encuentra simultáneamente en la Mc Donnell y en el St. Louis Union Trust Co, que es el principal agente de transferencia y registro de Mc Donnell Corp.²² Como se aprecia, la relación funcional coincide con el control accionario y con la interconexión de directivos, por lo que sugiere ser una pieza importante en la búsqueda de las líneas principales de fuerza.

Jones S. Mc Donnell es miembro de la familia y participa como directivo en el First Union Bank Corp. y en la propia Mc Donnell Douglas. Es interesante observar cómo además de ser este banco un accionista menor de la Mc Donnell Corp., el asesor legal para el First Union Bank Corp.

es el mismo que para Mc Donnell, con lo cual también en la relación personal se encuentra justificada por una vinculación funcional.²³

Aunque aparecen otras relaciones por medio de directivos con otros bancos, éstos no serán analizados aquí en tanto ninguno de ellos parece tener la importancia que tienen las dos anteriores relaciones.

RELACIONES FUNCIONALES DE MC DONNELL DOUGLAS

Las relaciones funcionales de la Mc Donnell Douglas con un conjunto de instituciones de distinta especialización permiten analizar el carácter del vínculo, su estabilidad, así como la relativa fuerza de cada uno de los elementos, sometiendo a prueba la pretendida independencia de estas corporaciones con respecto al poder del capital financiero.

Como agente de transferencia y distribución de dividendos aparecen el St. Louis Union First Co., de St. Louis, lo cual es una relación a considerar conociendo que es

²⁰ CDE Fortuna 500, N. V., 1981, p. 125.

²¹ Ver Perla, Víctor: Op. cit., p. 143.

²² Adams. Gordon: Op. cit., p. 70 Y 341.

²³ Moody's Industrial Manual, v. 11, 1981, p. 5246 Y CDE No. 3 Banking & Finance. N. Y. 1980. p. 235.

precisamente de St. Louis de donde procede la familia Mc Donnell.²⁴ Junto al St. Louis Union First Co. actúan con la misma función del Chase Manhattan Bank. En el registro además se tiene el Chemical Bank N. Y.

Aparentemente, si se atiende a los elementos anteriores, parecería justificada la hipótesis de Víctor Perlo²⁵ en el sentido de que el grupo Rockefeller aún hoy día desempeña un papel destacado dentro de esa corporación con una importante influencia, y de que posiblemente sostenga una gran parte de la deuda de la Mc Donnell.

En cuanto a la firma auditora principal, Ernst & Whinney, de St. Louis, parece que fortalece la unión con el grupo de St. Louis que identificó Ménshikov, más que otra relación.

Respecto al asesor legal externo, Bryan, Cave, Mc Pheeters & Mc Roberts —que también es de St. Louis— es además el consejero legal del First Union Bancorp, que por coincidencia se encuentra incluido entre los accionistas de la Mc Donnell.²⁶

Producto de lo importante de sus operaciones en territorio canadiense —tal vez esta sea una de las bases de apoyo o de alianza con el capital monopolista del Canadá— se produce la relación funcional con el asesor legal, Mc Carthy & Mc Carthy, de Toronto, en Canadá. Este asesor posee una conexión adicional por la vía de los directivos, y tiene a Donald S. Mac Donald formando parte de la Junta directiva de la corporación estudiada.²⁷ Aunque no es posible en el marco de este trabajo, sería oportuno profundizar en dicha conexión para conocer el nivel del compromiso entre la Mc Donnell y el capital canadiense.

LA DEUDA DE LA MC DONNELL

Tal y como la deuda es utilizada a nivel internacional por los países capitalistas como elemento de presión política, a nivel de la estructura interna del imperialismo es reconocido el lugar ascendente que viene desempeñando el proceso del préstamo del dinero y los mecanismos que este proceso lleva implícitos como factor del poder y control.

Aunque los datos sobre la deuda de esta corporación resultan un tanto incompletos, el First National Bank de St. Louis ha sido identificado en préstamos, junto a otros 15 bancos cuyos nombres no se han revelado. Conocerlos resultaría de mucha utilidad en la aprehensión y evaluación de la influencia exacta de cada uno de los factores.

²⁴ En su libro *Millonarios y managers*, Ménshikov refiere un grupo regional de St. Louis al cual está integrada la familia Mc Donnell y, con ella, la corporación, en la que tiene la mayoría de sus intereses y donde controla el 22% del paquete bancario.

²⁵ Perlo, Víctor: *Op. cit.*, p. 143.

²⁶ CDE Banking & Finance, p. a34 y CDE Fortune 500, p. 125. El First Union Bancorp posee el 0,37% de las acciones de Mc Donnell.

²⁷ Según Gordon Adams la deuda a largo plazo de esta corporación alcanzaba en 1979 los 86.7 millones de dólares, y las líneas de créditos los 100 millones. En este sentido, ver *op. cit.*, p. 341.

Sin embargo, de acuerdo a las relaciones funcionales en las que el Chase Manhattan y el Chemical Bank tienen un lugar junto a los bancos “locales” de St. Louis en la representación de la firma, y teniendo en cuenta, por otra parte, que el banco de inversiones para Mc Donnell es nada menos que el influyente Morgan Stanley, se pudieran considerar éstas como relaciones de importancia en el estudio de los vínculos de la Mc Donnell con instituciones nominalmente ajenas.

HIPÓTESIS DE TRABAJO SOBRE LA CONEXIÓN DE MC DONNELL

Conociendo la alta participación que tiene el Bankers Trust en el control del paquete de acciones y que el Morgan Stanley funciona como banco de inversión de Mc Donnell, sería razonable pensar que el grupo Morgan es el principal factor de relación.

La familia Mc Donnell, segundo accionista y, junto a ella, un grupo de relaciones funcionales —entre las que se encuentran el asesor legal, uno de los bancos agentes de transferencia (St. Louis Union Trust Co.) y otro banco de la misma región participando en préstamos a la Mc Donnell—, colocaría en una posición de influencia muy grande al grupo regional de St. Louis.

La tercera fuerza sería, en un nivel más bajo que los dos anteriores, el grupo Rockefeller, considerando la participación —hasta cierto punto coordinada— del Chase Manhattan y del Chemical Bank.

Se hace difícil determinar quién tiene mayor predominio sobre esta corporación, por lo que una mayor precisión al respecto y la revalidación de estos elementos queda pendiente para el futuro. Sin embargo, todo parece indicar que el principal factor es el de Morgan-Bankers Trust. En segundo lugar se ubicaría el grupo de St. Louis y por último, el Rockefeller.

Queda bien identificado lo determinante que resulta la participación e influencia de este conjunto de instituciones sobre Mc Donnell y lo difícil que resulta pensar en su independencia.

GENERAL DYNAMICS CORP

Esta corporación, clasificada dentro de la rama aeroespacial por su participación en esta esfera, es al mismo tiempo una de las mayores corporaciones industriales dentro de los Estados Unidos y en el mundo en general. En las listas de la revista norteamericana *Fortuna* ocupaba el número 76, de acuerdo a sus ventas entre las quinientas mayores.²⁸ Sus activos —dato ofrecido por la misma fuente—, alcanzaban en 1981 los 2327 millones de dólares, recibiendo un ingreso neto anual de 124 millones de dólares.

Una corporación de esas dimensiones se encuentra en condiciones de absorber una parte importante del presupuesto del Departamento de Defensa y de llevar a cabo los referidos programas, considerando su especialización, su nivel tecnológico y sus relaciones con el gobierno y el mundo de altas finanzas.

²⁸ *Fortune*, 3 de mayo de 1982, p. 262.

La corporación estudiada es una de las que ha tenido históricamente mayor participación en el presupuesto de defensa de los Estados Unidos.

La compañía opera un amplio rango de mercados; entre ellos, la cohetaría, la aviación, la electrónica y la construcción de bancos. Sus ventas al gobierno respecto a las ventas totales son elevadas, y representan el 64,1 %, ²⁹ por lo que posee una gran dependencia —aparentemente fortalecida en los últimos años—, de los contratos del Departamento de Defensa.

Aunque sus intereses respecto a las ventas al exterior son pequeños en la actualidad —están por debajo de un 10%—, la estrategia de producción de un avión destinado a la exportación permite pensar que la corporación se va a expandir en los próximos años.

La corporación opera en cuatro segmentos productivos: tres en los Estados Unidos y uno en Canadá.³⁰ Dentro de los Estados Unidos tiene la Government Aerospace, destinada principalmente a la producción de aviones militares, cohetes y sistemas de artillería. Otra sección es la Government Shipbuilding, que se dedica en gran parte a la reparación y modificación de submarinos. Como su nombre lo indica, estos dos primeros segmentos dentro de la estructura productiva de la General Dynamics Corp. son los que se relacionan más directamente con la producción para la defensa, aunque se ha podido precisar que este elemento es en parte también relativo. El segmento conocido como Commercial Shipbuilding se especializa en la construcción de buques de superficie. Además posee un segmento de telecomunicaciones para la manufactura y venta de una gran variedad de equipos.

Tiene otras industrias destinadas al consumo interno (Domestic Industries) que van desde ensamblaje de aviones comerciales hasta la producción de materiales para la construcción, llegando hasta la minería del carbón, lo que ejemplifica aquí la tendencia a la diversificación.

En el extranjero General Dynamics controla el 54,6% de las acciones de una corporación canadiense ALC (Asbestos Corporation Limited), que es una importante corporación. En este caso es una de las más grandes productoras de asbestos en el mundo.³¹

Estas secciones o segmentos de la General Dynamics Corp. están formados por subsidiarias identificadas, que son poseídas en un 100%. De este grupo de subsidiarias existen dos ubicadas en territorio canadiense:

la General Dynamics Corp. (Canada) Ltd. y la General Dynamics Manufacturing of Canada Ltd.

²⁹ Adams, Gordon: Op. cit., p. 41.

³⁰ Además tiene Instalaciones productivas en la RFA. Moody's Industrial Manual. v. 1. New York, 1980. p. 2191.

³¹ Se ha presentado en varias ocasiones el problema de la compra de este stock controlado por General Dynamics Corp. por parte del gobierno de la provincia de Quebec. en Canadá.

El resto opera dentro de los Estados Unidos con diferente especialización cada una de ellas, sin dejar de incluir aquí el aspecto financiero (General Dynamics Credit Corp.) o la exportación (General Dynamics Export Sales Corp.).

Geográficamente sus mayores plantas se encuentran en el estado de Texas, en Fort Worth. Tiene otras plantas en California: Air Force Plant 19 y Navy Plant 451,³² que operan por arrendamiento, aunque posee importantes instalaciones en otros catorce estados; entre ellos, New York. Florida, Arizona, Oklahoma, Massachussets, South Carolina, por sólo citar algunos.³³

ESTRUCTURA DE LAS VENTAS DE GENERAL DYNAMICS CORP.

La parte que ocupan las ventas con destino al gobierno de los Estados Unidos de sus ventas totales, ha ido en aumento en el transcurso de los años. En 1974 este indicador se calculó en alrededor de un 55% y ya para 1980 alcanzó un 72,01 %. En la actualidad, considerando la inclusión de la producción de tanques, el 85% de los ingresos permanece fuera de las producciones comerciales. La mayor parte de las ventas se concentran en la rama aeroespacial, que representa en la actualidad el 53% del total y que constituye, por lo tanto, la rama a la cual se adscribe esta corporación. La General Dynamics tiene como segundo destino de sus ventas la esfera naval militar, que representa el 19,1% del total de ventas. Ninguna de las otras producciones tiene un peso muy importante. El conjunto de las ventas presentadas como comercial (27,99%) están desglosadas entre barcos (3,70%), telecomunicaciones (5,51 %), asbestos (2,06%) y, finalmente, un componente otros que, aunque representa un 16,62%, abarca un amplio grupo de producciones, por lo que se puede hablar de una diversificación bastante grande no encaminada —al menos directamente— a fines militares.

A partir de los datos de las ventas de esta compañía, se puede pensar que no estamos en presencia de lo que se ha dado en llamar una corporación transnacional, sino más bien de una gran formación monopolista que tiene sus principales raíces en la economía interna, especialmente ligada a la producción para la defensa.

Sus ventas y contratos en el exterior son en la actualidad mínimos respecto a sus operaciones globales (alrededor de un 10%), aunque se puede esperar que en los próximos años se produzca un incremento de esa participación considerando el impacto que pueda tener el avión de combate FX.

VINCULOS DE LA GENERAL DYNAMICS CORP. MEDIANTE LAS ACCIONES

Cuando se aprecia la distribución de las acciones de la General Dynamics en el momento actual. se llega a la conclusión de que los intereses de la familia Crown, de California, sostienen una parte importante de aquellas, alcanzado de conjunto el

³² Adams, Gordon: Op. cit. p. 262.

³³ Moody's Industrial Manual. v. I. 1980. p. 2190.

20,42% del total.³⁴ La vinculación de las acciones de la familia Crown se produce a través de la Material Service Corp., que actualmente aparece como subsidiaria de la General Dynamics y que se unió a esta en 1959. Se aprecia la participación directa de dos miembros importantes de la familia. Henry Crown y su hijo Lester Crown, quien en la actualidad ocupa el cargo de ejecutivo y vicepresidente de la General Dynamics, y al mismo tiempo, el de presidente en Material Service.

Sin embargo, las relaciones familiares de posesión, como se sabe, son muy dependientes cuando no cuentan con un conjunto de instituciones bajo asociación o control que puedan respaldar sus actividades.

El segundo accionista de General Dynamics es el Bankers Trust N. V.

Corp., uno de los más grandes bancos de los Estados Unidos, que además administra el plan de inversiones de la corporación, con lo que se establece una relación importante de poder.

Otro accionista de consideración,³⁵ T. Rowe Price & Associates Inc. —un importante asesor de inversiones de Baltimore, que es al mismo tiempo el primer accionista de J. P. Morgan—, es el tercer accionista. sosteniendo un 3,15% del paquete.

También poseen intereses en esta corporación especializada en la producción militar, Prudential Insurance Co. of American, Morgan (JP) & Co. Inc; Citicorp (sexto y séptimo accionista respectivamente estos últimos) y el Kemper Family Insurance Group, que tiene importante concentración como accionista en la rama aeroespacial y que aquí es el cuarto accionista y posee el 3,07% del total de las acciones.

Aunque su importancia es mucho menor, desde este ángulo del problema tienen participación como accionistas otras importantes instituciones financieras norteamericanas. Entre ellas se puede nombrar, en orden decreciente de importancia, a Capital Group Inc. (0.63%), Continental Illinois Corp. (0.50%), Manufacturers Hanover Corp. (0.28%), Lazard Freres & Co. (0.22%) y hasta la Exxon Corp. (0.21 %). Estos elementos sirven como ejemplo para comprender el alto grado de entrecruzamiento de intereses; es decir, que aun cuando estas entidades no son las más interesadas, de todas formas tienen una determinada participación que puede aumentar o disminuir de acuerdo con la rentabilidad que obtenga cada institución en sus operaciones.

LA DEUDA DE GENERAL DYNAMICS

En la actualidad se reconoce el papel creciente que va teniendo la deuda como posibilidad de control sobre una corporación, considerando además el alto costo del dinero en estos momentos. Para el caso de General Dynamics el monto de la deuda alargo plazo era de 62,9 millones de dólares el 31 de diciembre de 1979.³⁶

³⁴ CDE Fortune 500. New York, 1981. p. 84.

³⁵ Cuando se hace referencia a la Importancia de un accionista que controle, como en este caso, un 3,15% de las acciones, se está pensando no sólo en el control en si mismo, ni en la vinculación sino en el poder que le concede la posibilidad de vender y comprar acciones.

³⁶ Moody's Industrial Manual, v. J, 1981, p. 2191.

Sin embargo, no se pudo obtener información acerca de cuál es la participación de cada banco en esa deuda, lo que sería un elemento importante en la determinación de las relaciones principales. De todas formas, se puede decir que este monto sostenido por la banca privada constituye un mecanismo que genera dependencia de las instituciones financieras.

RELACIONES DE LA GENERAL DYNAMICS CON INSTITUCIONES NOMINALMENTE EXTERNAS

La firma legal exterior aparentemente más importante para la General Dynamics es la Jenner & Block de Chicago, aunque también actúa Busby Rehm & Leonard de Washington D. C. Además Jenner & Block es la firma legal de un importante holding norteamericano con base en Chicago, el Heller (Walter) International. El mayor banco de esta asociación es el American National Bank & Trust de Chicago, que posee activos por 4 777,5 millones de dólares en 1978 y es accionista de la General Dynamics.³⁷ Tanto la General Dynamics como el American National Bank & Trust de Chicago, tienen la misma firma auditora —en este caso el Arthur Andersen & Co.— y el mismo asesor legal, Jenner & Block. Albert E. Jenner Jr. se sienta en la Junta directiva de la General Dynamics. Esta relación pudiera ser básica para General Dynamics, considerando la dependencia que resulta para la familia Crown el no disponer de bancos poderosos u otras instituciones financieras importantes bajo su control, por lo que tiene que recurrir al servicio de instituciones que van fortaleciendo su poder sobre ella.

Desde el punto de vista funcional es posible identificar otras instituciones que cumplen distintas actividades de gran importancia para la firma y que, en consecuencia, se deben considerar en el momento de buscar las conexiones financieras de la General Dynamics.

El agente de distribución de los dividendos de la General Dynamics es nada menos que el Bankers Trust N. Y. Corp., que es el mismo banco que se dedica a administrar el fondo de ahorro e inversiones de la compañía.

Entre los agentes de transferencia de esta corporación se encuentran las siguientes instituciones:

- Bradfor Trust Co, N. Y.
- First Jersey National Bank, N. J.
- First National Bank, Chicago, Ill.
- Bank of America NT & SA San Fco., Cal.
- Montreal Trust Co., Montreal. Canada.

Considerando la información anterior, la relación más importante parece ser la del Bankers Trust N. Y. Corp., que siendo un accionista importante —maneja el plan de

³⁷ Fortune, 16 de Julio de 1979, p. 162.

inversiones de GD—, es además el agente de distribución de los dividendos, lo cual refuerza la consistencia del vínculo.

Existe otra institución que resulta clave en la identificación de los intereses que confluyen sobre una corporación: el banco de inversiones, que es, en este caso, Lazard Freres.

Este importante banco de inversiones de Nueva York sirve también con esos fines a instituciones tan importantes como el Chase Manhattan —aunque por esto no se puede afirmar que pertenezca a ese grupo—, y representa una línea de fuerza particularmente poderosa que se debe seguir con atención, ya que las relaciones del banco de inversión con otros bancos comerciales pueden ser una base de asociación a través de la cual se identifique la pertenencia a un grupo.³⁸

El Lazard Freres ³⁹ es en General Dynamics un banco muy influyente y esto se puede ver reforzado por la interconexión entre directivos.

INTERCONEXIONES MÁS IMPORTANTES ENTRE DIRECTIVOS DE GENERAL DYNAMICS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS

Las relaciones por medio de los directivos no constituyen por sí solas un elemento determinante para medir la importancia de un vínculo entre un banco y una corporación. No obstante, pueden ser utilizadas como complemento de otros datos, de manera que permitan esclarecer, en alguna medida, cuáles son las relaciones de mayor fuerza.

Aparentemente, sobre esta base una de las relaciones más importantes es la de A. E. Jenner Jr. —que tiene relación por medio de directivos con el Walter E. Heller International. La firma legal Jenner & Block está al servicio de ambas instituciones. El banco Walter E. Heller International controla el 0,31 % de las acciones. y es el accionista número 38.

También el banco de inversiones Lazard Freres & Co. aparece interconectado con General Dynamics por medio de acciones (sosteniendo un 0.22%), a través de una relación funcional. —ya que es el banco de inversiones de G. D. Y dado que Donald C. Cook es, al mismo tiempo, directivo en General Dynamics y socio del Lazard Freres.⁴⁰ Obsérvese que este directivo tiene relación con el Lincoln Nacional Corp. de Fort Wayne, en el estado de Indiana.⁴¹ Este importante banco posee como banco de inversiones a Lazard Freres & Co.

³⁸ Menshikov, S.: op cit., p. 333.

³⁹ En su libro *Millonarios y managers*, Ménshikov Identifica a este banco Junto al Goldman Sachs como un grupo independiente.

⁴⁰ Adams. Gordon: op. cit., p. 265.

⁴¹ La Lincoln Nacional Corp. era en 1978 la oncenava institución financiera en los Estados Unidos. Sus activos en esa fecha: eran de 6858.6 millones de dólares. *Fortune*, 16 de julio ~ de 1979, p. 162.

Aparecen otras relaciones de los directivos de la General Dynamics con bancos; pero en estos casos no se conocen otras causas que refuercen de manera especial la conexión y por lo tanto no se relacionan aquí.

RESULTADO GLOBAL DEL ANÁLISIS DE LAS RELACIONES DE GENERAL DYNAMICS

Después de estudiar un conjunto de conexiones de distinto tipo entre la General Dynamics y otras instituciones especializadas de carácter no industrial, se puede llegar a las siguientes hipótesis de trabajo:

— Aunque la familia Crown es poseedora de la mayor parte de las acciones de General Dynamics (20,4%). ésta depende de otras instituciones del carácter de las analizadas. las cuales (al menos potencialmente) poseen mayor poder sobre General Dynamics.

— De todas las fuerzas que se pudieran considerar externas a General Dynamics (de las que se analizaron a partir de la información ubicada) existen tres que parecen ser las más importantes:

. Bankers Trust N. Y. Corp. (Administración del plan de inversiones) (banco).

. Lazard Freres (Banco de inversiones). Lincoln National Corp. (banco)

. Jenner & Block (firma legal). Walter E. Heller International (banco).⁴²

Los tres ejemplos anteriores se consideran como centros de poder independientes o relativamente independientes. No se identifica el predominio.

de un grupo. Al nivel de elaboración de este trabajo existe un cierto balance de fuerza entre ellos.

LOCKHEED CORP.

Es uno de los más grandes contratistas de la defensa y es al mismo tiempo el octavo exportador en los Estados Unidos.⁴³ En 1979 esta importante corporación recibió contratos por 2,23 mil millones de dólares,⁴⁴ que representaban el 6,4% del total de los contratos firmados por el Departamento de Defensa en la década del 70.

La compañía en cuestión, cuyas bases se encuentran en el estado de California, se dedica principalmente a la aviación y a la producción de sistemas de tecnología avanzada aplicada a la defensa.

Los mayores terrenos de su propiedad se encuentran ubicados dentro de California, pero también posee instalaciones en Texas, New Jersey, Washington y Georgia. En el exterior tiene plantas de importancia en el riquísimo territorio de Arabia Saudita. En estos terrenos se encuentran las 14 corporaciones totalmente controladas por la Lockheed Corp.

⁴² Esta asociación es solo probable a partir de los elementos analizados.

⁴³ Fortune, 22 de septiembre de 1980, p. 115.

⁴⁴ Horizont, no. 46, 1980, p. 5.

La sola lectura de la amplia lista de subsidiarias y sus nombres ilustra grandemente las producciones y las esferas en que Lockheed mantiene su actividad, incluida la Lockheed Finance Corp. —destinada al manejo de los problemas del financiamiento de esta gran corporación— que por su tamaño en la lista de *Fortune* se encontraba en el número 57 de acuerdo a sus ventas en 1981.⁴⁵

La estructura de las ventas de esta corporación demuestra una gran dependencia de los contratos gubernamentales. En la década del 70 la Lockheed vendió aproximadamente el 67% de su producción en valor al gobierno. En 1979, exportando el 23,49% de su producción, se situó en el noveno puesto entre las corporaciones norteamericanas líderes en este indicador.⁴⁶

Como consecuencia de problemas internos en el desarrollo de los proyectos, la corporación ha estado en difíciles crisis en las que se ha llegado a hablar de bancarrota y reorganización.⁴⁷ Según la prensa especializada, el problema más grave, que ha necesitado de innumerables préstamos y financiamientos de todo tipo, está relacionado con el avión comercial Jumbo L 1011 “Tristar”, que ha puesto la posición financiera de la corporación al borde de la crisis. De cierta manera, se ha dado respuesta a estos problemas absorbiendo mayores préstamos, buscando, la ayuda financiera del gobierno e incrementando sus ventas al exterior.

La deuda adquirida por la Lockheed Corp. para poder subsistir ha hecho subir la misma a un monto de 738,5 millones de dólares a finales de 1980, la cual es pagable a los bancos el 85%.⁴⁸ Sucesivamente, en estos últimos años se han necesitado nuevos préstamos de los bancos para pagar los anteriores créditos vencidos, lo que atenta contra el equilibrio de la compañía.

Pero el centro de este estudio no es analizar la situación financiera de la Lockheed, sino observar cómo se va tejiendo mediante distintos mecanismos —entre ellos el crédito bancario—, una estrecha red de poder financiero que la inserta en el sistema de los grupos.

RELACIONES DE LA LOCKHEED POR MEDIO DE ACCIONES

Cuando se analizan las acciones de la Lockheed se aprecia un equilibrio bastante grande en la proporción del control de los cinco primeros accionistas. El primero es el Trust Co. of the West, quien posee el 7,5% del total. Lo interesante de este accionista es que tiene una destacada participación en corporaciones contratistas de la defensa, como Grumman —donde es segundo con 7,11 %— y Northrop, en la que controla el 4,26% del paquete de esta corporación.

El segundo accionista de Lockheed es el grupo de la familia Kemper.

⁴⁵ *Fortune*, 3 de mayo de 1982. p. 262.

⁴⁶ *Fortune*, 22 de septiembre de 1980. p. 115.

⁴⁷ *The Wall Street Journal*, 6 de mayo de 1980.

⁴⁸ *Moody's Industrial Manual*, V. 11, 1980, p. 5211.

Aunque mucho más diversificada que el caso anterior, esta familia tiene también concentrados sus intereses dentro de corporaciones que han sido identificadas como participantes del “complejo militar industrial”.

Además el quinto accionista posee intereses de ese mismo orden en Hughes Tool, donde es el cuarto accionista, con 2,61 % Y en Mc Donnell Douglas, donde ocupa el cuarto lugar con 3,85% del paquete de esa corporación.

Tanto el tercero como el cuarto accionista de Lockheed no tienen conexiones. accionarias importantes con otros accionistas de la defensa.

En este caso, aparentemente el control accionario no es un factor de poder de mucho peso. No obstante, el papel del Trust Co. of the West se debe considerar con mayor profundidad en estudios posteriores, ya que sus intereses están, desde este punto de vista, en una relación muy directa con corporaciones que poseen una amplia participación en el presupuesto de defensa (como Lockheed, Grumman y Northrop) y con ninguna otra a este nivel y con esa magnitud.

RELACIONES FUNCIONALES DE ALGUNAS INSTITUCIONES CON LOCKHEED

Como en los anteriores casos estudiados, el análisis de las relaciones funcionales constituye un elemento de interés a la hora de valorar las conexiones que enlazan a la corporación con las instituciones financieras.

Los agentes de transferencia y registro del banco son para la Lockheed los siguientes: Chemical Bank, New York; United California Bank, Los Ángeles; y el Manufacturers Hanover Trust.⁴⁹

El importante banco Manufacturers Hanover tiene relaciones de consideración también como accionista, y como prestamista de la corporación.

Otro banco de Nueva York, en este caso el Chemical Bank, ocupa un puesto importante, participando en el sindicato de bancos para los préstamos a la Lockheed. Para esta corporación, el banco de inversiones con más fuertes vínculos es Goldman Sachs. Según Ménshikov,⁵⁰ esta institución se encuentra en alianza con Lehman Brothers desde 1906, y en los últimos años el Lehman Brothers ha estado trabajando muy cerca del Manufacturers Hanover.

La participación de Goldman Sachs junto a los intereses del Manufacturers Hanover le daría mucha fuerza a ese grupo sobre esta corporación, considerando las relaciones que por separado tienen estas dos instituciones.

Resulta significativo destacar otras conexiones como la del auditor Arthur Young & Co. y el asesor legal O'Melveny & Myers, instituciones de Los Ángeles, California, que coinciden con la ubicación de la casa matriz de la Lockheed. En cuanto al asesor legal, O'Melveny & Myers, se puede notar que esta firma ofrece también sus servicios a Western Bancorp, estando este banco entre los prestamistas de Lockheed

⁴⁹ Moody's Industrial Manual, V. 11, 1980. p. 4917.

⁵⁰ Ménshikov, S.: Op. cit., p. 334.

que tienen interconexión por medio de sus directivos. En igual combinación de relaciones que el Western Bancorp se encuentra el Pacific Mutual Life Insurance.⁵¹ Sin descartar la posibilidad de otras líneas de fuerza como la anterior, parece incuestionable el valor de estas interconexiones.

EL PODER DE LA DEUDA

El conocer la deuda se identifica como un elemento estratégico para palpar la salud financiera de una corporación; pero la deuda constituye, al mismo tiempo, un fuerte mecanismo de poder y presión del que no se puede librar ninguna empresa que en los Estados Unidos tenga que enfrentar largos procesos de investigación y desarrollo en ramas donde se aplica la más alta tecnología. En 1979 la compañía analizada vendió 4069,8 millones de dólares y exportó aproximadamente el 24% de su producción.⁵² Sin embargo, el ingreso por acciones ha ido disminuyendo de \$3,93 en 1977 a \$3,51 en 1978 y en 1979 ha llegado a 2,16.⁵³ Operaciones de tal magnitud y la pérdida de su eficiencia, así como cualquier fracaso o error, llevan implícita la movilización de grandes masas de capital. Los prestamistas de la Lockheed están encabezados por el Bank of America, que es nada menos que el mayor banco de los Estados Unidos atendiendo a sus activos.

Un grupo de 25 bancos ha sido involucrado en préstamos a la Lockheed.⁵⁴ Entre éstos se encuentran bancos que pertenecen a los más importantes grupos de los Estados Unidos. En esas listas aparecen el Chase Manhattan, —que además tiene conexión mediante los directivos con la Lockheed— y el Chemical Bank New York, que se ha considerado históricamente bajo la influencia del grupo Rockefeller.⁵⁵ También se observa al Morgan Guaranty y al Bankers Trust, este último como agente de la corporación.⁵⁶

Otras importantes instituciones como el Citibank, banco no. 2 de Fortune,⁵⁷ el Manufacturers Hanover, banco no. 4 de Fortune; el Continental Illinois y el Mellon Bank son los bancos que sostienen la voluminosa deuda de la Lockheed, abultada entre otras cosas por su “éxito” con el proyecto del avión L 1011 “Tri Star”.

De las relaciones por medio de la deuda, resulta de particular interés aquella que se sostiene con el United California Bank de Los Ángeles, que siendo agente de transferencia y registro, está vinculado con la Lockheed mediante tres directivos comunes.

Otro tanto sucede con el First National Bank of Chicago y el Western Bancorp, que comparten dos directivos con Lockheed además de integrar el sindicato de los préstamos.

⁵¹ CDE Banking & Finance, N. V., 1980, p. 238.

⁵² Fortune, 22 de septiembre de 1980, p. 115.

⁵³ Moody's Industrial Manual, V. 11, 1980.

⁵⁴ Adams, Gordon: Op cit., p. 307.

⁵⁵ Ménshikov, S.: Op. cit., p. 306.

⁵⁶ Ménshikov, S.: Op. cit., p. 285.

⁵⁷ Fortuna, 16 de Julio de 1979

En estos casos, las relaciones por medio de directivos sirven para reafirmar el supuesto de que el vínculo por la vía directamente financiera es suficientemente importante.

BALANCE GENERAL DE LAS CONEXIONES DE LA LOCKHEED CON LOS GRUPOS FINANCIEROS NORTEAMERICANOS

El análisis efectuado, al menos con la información que se ha podido recopilar para este trabajo, no ha permitido distinguir un predominio claro de algún grupo financiero o de importantes instituciones que hayan sido previamente identificadas. Más bien lo que sí se encuentra es una amplia participación, en distintas actividades claves para Lockheed, de un grupo numeroso de influyentes bancos que, aparentemente, responden a distintos intereses y que, por lo tanto, mueven a pensar que existe un juego de fuerzas.

Junto al elemento de asociación funcional evidente entre distintas instituciones de Los Ángeles ⁵⁸ —como el banco Western Bank Corp., el auditor Arthur Young & Co, y el asesor legal O'Melveney & Myers— se presenta como primer accionista el Trust Co, of de West. Por eso se pudiera pensar en un grupo de instituciones de Los Ángeles con particular fuerza sobre Lockheed.

En segundo lugar, se nota la participación de casi todos los grupos llamados del Este —y entre ellos. Manufacturers Hanover— que, dependiendo de su relación con Goldman Sachs, tendrían importancia para un estudio futuro. Se observa además participando en distinta medida al grupo Morgan con el Morgan Guaranty, y el Bankers Trust, al grupo Rockefeller con el Chase y el Chemical, al Bank America y al Citibank.

No obstante las limitaciones de las hipótesis anteriores, el grupo de relaciones expuestas permite valorar que la influencia ejercida por una o varias de estas instituciones sobre Lockheed es suficiente para identificar los estrechos límites en que se mueve la independencia económica de esta corporación.

UNITED TECHNOLOGIES

La United Technologies es en los Estados Unidos la corporación más grande que se dedica a la rama aeroespacial. Geográficamente su casa matriz se encuentra situada en Hartford, al Este del territorio norteamericano.

En 1979 sus ventas alcanzaron los 9053,3 millones de dólares, de los cuales se exportó el 15,65%.⁵⁹ Sobre la base del valor de sus ventas al exterior, la corporación se situó en el número sexto en las listas de Fortune entre los 50 mayores exportadores norteamericanos.

Esta corporación se dedica principalmente a la producción de motores para la aviación y de helicópteros, aunque también produce elevadores, circuitos integrados y distintos sistemas para la aviación y otros fines.

⁵⁸ Menshikov, S.: Op. cit., p. 346.

⁵⁹ Fortuna, 22 de septiembre de 1980, p. 115.

La distribución de la producción se puede analizar a partir de sus ventas, teniendo como limitante la forma en que se presenta la estadística.

ESTRUCTURA DE LAS VENTAS EN 1980

I Motores para aviones.....	37,68%
(Pratt & Whitney)	
II Helicópteros y otros sistemas especiales.....	9,68%
III Industria de productos y servicios.....	51,02%
(aires acondicionados, elevadores, circuitos integrados, semiconductores)	
IV Otros.....	1,62%
	100,00%

FUENTE: Calculado a partir de Moody's Industrial Manual. v. 11, 1981, p. 4434.

En 1980 la United Technologies, como resultado de la diversificación de su producción, realizaba más de la mitad de sus ventas en la industria de producción y servicios denotada con el III. Los motores para los jets producidos por la famosa firma Pratt & Whitney ahora tan sólo ocupan el 37,68% del valor de la producción, mientras los helicópteros realizados por la Sikorsky Aircraft División alcanzan a cubrir el 9,68%.

En este proceso, tendiente a cambiar la estructura de las ventas de la United Technologies, han tenido gran importancia las adquisiciones⁶⁰ efectuadas de otras corporaciones. De 1970 a 1979, la dependencia de la corporación respecto a, las ventas al gobierno ha disminuido de un 53% a un 23%, mientras las exportaciones como parte de las ventas han ido aumentando del 15,7% en 1970 a 32,6% en 1979. Como ejemplo de esta tendencia, se puede citar a la Otis Elevator Co. En noviembre de 1975, se adquirió el 80,2% de la corporación y en julio de 1976 pasó a ser una subsidiaria completa. En esta misma dirección se puede mencionara la Carrier Corp., que se dedica a los aires acondicionados, así como a la Essex International, que produce cables, alambres y otros sistemas de control aplicables en automotores. En los años subsiguientes se ha proseguido esta diversificación en su producción, lo cual se ha visto reflejado en sus subsidiarias.

La United Technologies ha perdido su hegemonía en el suministro de motores para diferentes aviones, principalmente frente a la General Electric, para los motores del DC-10 (Mc Donnell Douglas) y frente a la Rolls Royce, que ofrecerá los motores del L 1011 Tri Star (Lockheed). Lo anterior ha sucedido paralelamente a la diversificación que se apuntaba anteriormente, basada principalmente en adquisiciones. Quiere decir esto que el proceso que se ha operado —tendiente a la diversificación de esta gigantesca corporación de la rama aeroespacial— no sé fundamenta principalmente en el desarrollo producto de una inversión productiva

⁶⁰ Adams, Gordon: Op. cit., p. 422.

generada por United Technologies sino en la adquisición de empresas de demostrada rentabilidad, y que minimiza el riesgo de realizar inversiones en momentos en que la tasa de interés es particularmente alta.

VINCULACIONES POR MEDIO DE LOS ACCIONISTAS DE LA UNITED TECHNOLOGIES

Aunque en este caso la magnitud del control sobre el paquete de los primeros accionistas aparentemente no es determinante, sí se puede identificar en ese grupo a los más influyentes bancos de los Estados Unidos.

PRINCIPALES ACCIONISTAS DE UNITED TECHNOLOGIES

<i>Nombre del accionista</i>	<i>% de control del total de acciones</i>
------------------------------	---

1. Morgan (J. P.) & Co.....	2,58
2. Manufacturers Hanover Corp.....	1,60
3., Bankers Trust N. Y. Corp. (Plan de ahorro e inversiones de los empleados de Otis y Carrier).....	1,30
4. Equitable Life Assur. Society of U.S.....	1,30
5. Marsh & Mc Lennan Cost Inc.....	1,28

FUENTE: CDE, Fortune 500 No. 5, p. 188.

El Morgan (J. P.) & Co. —centro de uno de los más importantes grupos financieros de los Estados Unidos que incluso en algún momento se consideró el punto máximo de poder de las altas finanzas, y que aún se discute sobre su característica actual— es el primer accionista de United Technologies. , Otras uniones se han considerado entre el Bankers Trust New York Corp. y el grupo Morgan.⁶¹

Las relaciones accionarias no terminan en el Bankers Trust y en el Morgan.

El quinto accionista —que es nada menos que Marsh & Mc Lennan Co. Inc. contiene importantes conexiones, ya que existe una identificación grande entre los principales accionistas en Marsh & Mc Lennan y en Morgan.⁶² Aparentemente, hasta aquí el análisis de los accionistas de United Technologies adjudica bastante fuerza a los intereses del grupo Morgan, los cuales se deben considerar en otros niveles en el estudio de las relaciones de las corporaciones con las instituciones financieras.

EL PROBLEMA DE LA DEUDA

En la actualidad quizás el problema más importante y trascendental en el control de una corporación sea el manejo de su deuda. Los préstamos a largo plazo se

⁶¹ Ménshikov, S.: Op. cit., p. 269.

⁶² El primer accionista de Marsh & Mc Lennan es el propio Morgan, que controla el 7,47% del paquete administrando el fondo de los empleados de Marsh & Mc Lennan. El segundo accionista es el asesor de inversiones T. Rowe Price, que es a su vez el primero en Morgan, pero además el tercer accionista es Manufacturers Hanover Corp., que es también el segundo accionista en United Technologies.

transforman en mecanismos de sujeción muy fuertes, sobre todo en momentos de aguda crisis como en los actuales. Grandes operaciones para la compra de otras corporaciones requieren grandes sumas que sólo se movilizan rápidamente por la banca privada.

El 30 de junio de 1980 la deuda de United Technologies producto de sus adquisiciones —entre otras causas— alcanzaba el 62% del total de los activos.⁶³

También United Technologies ha realizado fuertes inversiones por concepto de investigación y desarrollo de 625 millones en 1980,⁶⁴ lo que significa un incremento de 80 millones respecto al año anterior.

Entre los bancos de mayor participación se encuentra el Citibank, con una línea de crédito (credit line) superior a los 115 millones de dólares; el Chase, con una ascendente a 85 millones de dólares; el Morgan Guaranty Trust, con 46,5 millones de dólares y el Hartford National Bank, con 10.⁶⁵

La línea de crédito que sostiene el Chase Manhattan con United Technologies se refuerza con un punto de enlace representado por el ex-secretario de Estado, Alexander M. Haig Jr., que actuó como directivo tanto en el Chase Manhattan como en United Technologies. Se ha especulado bastante sobre esto, tomando como base tanto las ambiciones personales de Haig, como sus conexiones en el gobierno, que lo situaban en posibilidades de responder a los intereses del grupo Rockefeller dentro de United Technologies. Lo cierto es que el actual presidente y jefe ejecutivo de la United Technologies, H. J. Gray, dijo en 1980 que probablemente Haig sería su sucesor cuando él se retire en 1985.⁶⁶

OTROS ELEMENTOS DE CONEXIÓN

Los bancos de inversiones constituyen un elemento muy importante que tiene relación con los procesos más dinámicos que ejecutan las corporaciones industriales. Algunos de los bancos identificados como bancos de inversiones de United Technologies aparecen con relaciones funcionales con bancos que poseen importantes vínculos e influencias sobre United Technologies por otras vías. Goldman Sachs, el banco de inversiones de United Technologies, es también banco de inversiones para Citicorp y Merrill Lynch, mientras que Merrill Lynch es el banco de inversiones ,en Citicorp, Chase Manhattan y el Manufacturers Hanover Trust Co. N. Y. Otro elemento a considerar en esta compleja red es la posible unión, como lo define S. Ménshikov, de Goldman Sachs y Lazard Freres en una formación de grupo junto a Lehman Brothers Kuhnloeb Inc. Habría que indagar si estos últimos elementos no están actuando junto al Chase Manhattan o del lado de Citicorp, o la alternativa de su actuación independiente.

⁶³ Fortune, 22 de septiembre de 1980. p. 97.

⁶⁴ Fortune, 22 de septiembre de 1980, p. 97.

⁶⁵ Adams, Gordon: Op. cit., p. 423.

⁶⁶ Fortune, 22 de septiembre de 1980. p. 97.

Como elemento adicional se debe considerar que los bancos que actúan como agentes de transferencia y registro de United Technologies son:

— Manufacturers Hanover Trust Co. N. Y.;

— Citibank, N. Y. (que es también agente distribuidor de dividendos); el Irving Trust Co. N. Y., el Chase Manhattan Bank y el Chemical Bank.

De todas formas, puede decirse que existe una importante fuerza por parte de cada una de estas instituciones y grupos, fuerza susceptible de ser ejercida y que pone en entredicho la posibilidad de una actuación independiente de United Technologies. Para el caso de United Technologies se pudo observar una fuerte presión y control detentado por los más grandes grupos del capital financiero norteamericano. El grupo Morgan tiene una gran fuerza que parece ser determinante, pero que también comparte United Technologies con el Citicorp, el Chase Manhattan (Rockefeller), Goldman Sachs y el Hartford National Bank.

Otros bancos e instituciones también tienen intereses en United Technologies, pero la conexión no parece ser en modo alguno determinante, considerando además que la presencia directa y de tal magnitud por parte de los más grandes grupos financieros de Wall Street no dejaría mucho margen de acción a otros participantes de menor fuerza.

LA BOEING COMPANY y SU RELACIÓN CON LA ESTRUCTURA DEL CAPITAL MONOPOLISTA NORTEAMERICANO

La Boeing Co. radica en Seattle, en el estado de Washington, y es uno de los mayores contratistas del Departamento de Defensa. Se clasifica de modo general dentro de la rama aeroespacial.

Dentro de la estructura de esta gran corporación se pueden contar más de una veintena de subsidiarias poseídas en un 100%. Muchas de ellas han sido adquiridas en los últimos decenios, como resultado del proceso de integración vertical y horizontal.

La estructura de sus ingresos tal vez sirva para aclarar qué parte recibe esta importante corporación de sus distintas actividades.

ESTRUCTURA DE LOS INGRESOS EN %

	1980	1979
Comercial	80	78
Militar	10	10
Cohetes	6	8
Otros	4	4

FUENTE: Elaborado a partir de Moody's Industrial Manual, v. I. 1981, p. 795.

De 1979 a 1980 la parte que, según la estadística de la corporación, ingresa por la vía “comercial” pasa de 78% en 1979 a un 80% en 1980. Aparentemente esta pérdida se debió principalmente al concepto cohetes, que disminuyó de un año a otro en un 2%. Las ventas “comerciales” son atribuibles en gran medida a los aviones Boeing 727, 737 y 747, que son versiones comerciales donde se aprovechan los gastos de investigación-desarrollo que realizan para la creación de nuevas armas y que, por lo tanto, abaratan enormemente el costo de producto.

En 1979, la firma Boeing fue la mayor corporación exportadora en los Estados Unidos (en valor de sus ventas), alcanzando la enorme cifra de 3967,9 millones de dólares, lo que representó como por ciento de sus ventas totales un 48,8%.⁶⁷ Las ventas al gobierno, no obstante su alta participación en el presupuesto de defensa, representan alrededor de un 30% de las ventas totales, lo cual demuestra la complejidad de los intereses que se mueven detrás de una gran corporación como ésta.

VINCULOS DE LA BOEING POR MEDIO DE ACCIONES, IDENTIFICACIÓN DE SUS PRIMEROS ACCIONISTAS

El primer accionista de la Boeing es Capital Group Inc.,⁶⁸ que es uno de los más grandes asesores de inversiones en los Estados Unidos. Mediante el manejo de sus fondos esta firma posee un 3,78% del paquete de la Boeing.⁶⁹ Atendiendo al por ciento de participación de Capital Group, se, puede decir que no es significativo y, en consecuencia, no implica control por sí solo.⁷⁰

En orden decreciente, otros accionistas importantes son Prudential Insurance Co. of America (1,89%), Manufacturers Hanover Corp. (1,36%), National Detroit Corp. (1,05%) y Kemper Family Group (1,04%). Es decir, que los cuatro restantes accionistas son nada menos que la más grande compañía de seguros de los Estados Unidos (Prudential Insurance), la que tenía en 1978 un activo de 50054 millones de dólares; el cuarto banco comercial mayor (Manufacturers Hanover), centro de uno de los mayores grupos financieros norteamericanos, y el National Detroit Corp., banco comercial número 22 de los Estados Unidos según sus activos, ascendentes en 1978 a 9320 millones de dólares.⁷¹

En cuanto al quinto accionista, Kemper Family Group, se puede considerar muy unido al Gibraltar Financial Corporation of California y a Commerce Bancshares.⁷²

⁶⁷ Fortune, 22 de septiembre de 1980, p. 115.

⁶⁸ Aparentemente esta Institución forma parte de un grupo de Los Angeles.

⁶⁹ CDE Stock Ownership Directory, Fortune 500, New York, 1981, p. 38.

⁷⁰ El poder en estos casos de relativamente pequeña participación deviene de la combinación de distintos mecanismos y de la posibilidad de vender y comprar acciones de la corporación.

⁷¹ Fortuna, 16 da Julio de 1979, p. 160-162.

⁷² Kemper Family Group es el primer accionista en Gibraltar Financial Corp. of Cal., donde controla el 23,65% del paquete accionario, por lo que se puede decir que es el dueño allí. Además la familia Kemper

Por la vía accionaria, este importante contratista de la defensa se encuentra vinculado estrechamente con instituciones financieras e inversionistas de primera magnitud dentro de la estructura financiera norteamericana.

Analizando solamente los cinco primeros accionistas —que acumulan el 9,13% de los votos de la Boeing— se observa cómo se encuentran representadas “fuerzas”, tanto del capital usualmente identificado como del Este (Manufacturers Hanover), así como de capitales del “Oeste” y “Medio Oeste” (el National Detroit Corp. y el Commerce Bank of Kansas City, principal banco del Commerce Bancshares), en caso de que sea posible hacer esta división, dado el alto grado de interconexión de intereses que existe entre estos grandes capitales que se originaron, en sus inicios, en una región de los Estados Unidos.

OTROS INTERESES DIRECTOS DE LA BOEING

Además de las subsidiarias que la Boeing Co. controla en su totalidad, se deben destacar ciertos vínculos de menor fuerza pero también de importancia.

En 1964 esta corporación adquirió intereses minoritarios en una corporación germanooccidental, la Bolkow GmbH, cuyo nombre ahora cambió en Messerschmitt-Bolkow GmbH (MBB).⁷³ Para conocer la importancia de esta MBB, (Messerschmitt Bolkow-Blohm), aunque el nombre de Messerschmitt es bien conocido desde la Segunda Guerra Mundial por la participación de los aviones de ese nombre en la guerra, se le debe situar desde el punto de vista de su magnitud. A nivel internacional se encuentra entre las 300 más grandes corporaciones, y sus activos en 1979 son del orden de los 2 200,9 millones de dólares.⁷⁴

En 1977 la Boeing adquirió el 15% de los intereses en Peabody Holding CO.⁷⁵

Resulta importante destacar esta relación, al parecer en ascenso, si tomamos en consideración las posibilidades de complementación, tanto desde el punto de vista de la especialidad en el sistema de combustión y sistemas para evitar la polución (The Company's Air Group en Peabody) como la exploración y perforación petrolera a través del Oil Field Group. Además de la adquisición del 15% de los intereses de esta importante corporación por la Boeing, se aprecian ciertas relaciones que no por ser un tanto indirectas dejan de tener importancia. Ambas corporaciones poseen entre sus directivos hombres con relaciones muy directas con una corporación cuyo capital es de origen alemán. En Boeing aparece entre los directivos George H. Weyerhaeuser, que es el presidente de la firma Weyerhaeuser Co., radicada en Tacoma, Washington, mientras que William D. Ruckelshaus es vicepresidente primero de la corporación Weyerhaeuser Co. y es, al mismo tiempo, directivo en Peabody International Corp.

sostiene acciones en Commerce Bancshares que ascienden al 20,5% del total. El Gibraltar Financial Corp. of Cal. poseía activos por valor de 3176 millones de dólares en 1978 y el Commerce Bancshares se encuentra entre los cien bancos mayores de los Estados Unidos

⁷³ Moody's Industrial Manual, V. I., 1980, p. 722.

⁷⁴ Fortune, 13 de agosto de 1979, p. 200.

⁷⁵ Moody's Industrial Manual, v. 1, 1980, p.772;

Esta coincidencia, entonces, no parece ser mera casualidad, de donde se debe considerar la relación del capital germanooccidental con la Boeing en el interior de los Estados Unidos.

RELACIONES DE LA BOEING CON OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Una corporación de la magnitud y complejidad de la Boeing necesita de un conjunto de servicios financieros altamente especializado. Sin estos servicios no puede subsistir, pero por otra parte la aparición de estas relaciones y su reiteración, las va convirtiendo en razones de poder que hacen cuestionarse la independencia de estas corporaciones por muy grande e impresionante que sean sus posesiones. Estas relaciones —explícitamente encubiertas y no reconocidas abiertamente por ningún presidente de corporación o directivo— se pueden controlar a veces, en la práctica, al observar la actividad de las mismas. En el caso de la Boeing se han podido conocer algunos datos de este tipo.

RELACIÓN DE LA BOEING POR MEDIO DE LA DEUDA

Para el caso de Boeing Co. —como otras— los préstamos son conformados por un banco que forma un sindicato de bancos para la movilización de los fondos y la emisión de obligaciones correspondientes.

El banco que hace el papel de agente para los préstamos es, en este caso, el Citibank, lo que se debe considerar como una relación importante en este contexto. Junto al Citibank se alinean un conjunto de bancos que han formado el referido “sindicato”. Entre ellos están bancos de tremenda fuerza cuya diferencia en las obligaciones es difícil de apreciar, pero que de todas formas han sido identificados con participación importante en estas operaciones. Entre los más conocidos (y por sólo citar algunos ejemplos) están el Bank of America, el Chase Manhattan, el Morgan Guaranty, el Chemical Bank y el Manufacturers Hanover.

OTROS SERVICIOS NECESARIOS PARA LA BOEING

Existen otras instituciones especializadas que prestan servicios de particular importancia para la corporación, como el banco de inversiones, el banco agente de transferencia y registro, el banco que maneja el fondo de ahorro y pensión de los trabajadores, etc. Todas estas instituciones participan en las relaciones de poder y fuerza que se ejercen sobre cada corporación y en muchos casos la combinación de estos factores resulta determinante.

En el caso de la Boeing Co. no se han podido identificar todos los factores. Los que se han podido conocer para este trabajo, los relacionamos a continuación como elementos a tener en cuenta al valorar la integración de la Boeing a la estructura financiera del capital monopolista norteamericano.

El banco de inversiones —que es uno de los elementos más importantes— se desconoce, aunque se conoce la firma auditora que prepara los informes y balances tanto para el gobierno como para el público. Esta función la asume. en este caso,

Touche Ross & Co. El banco agente de transferencias y registro es el First National Bank of Boston y el banco que maneja el fondo de ahorro y pensión de los empleados, el First National Bank of Chicago. Estas constituyen relaciones de consideración partiendo de los supuestos del presente trabajo.

El consejero legal de la Boeing, aunque no es una relación directamente financiera, le sirve de apoyo a todas las operaciones de la corporación y constituye un “banco” de informaciones, relaciones y poder. Esta entidad, en el caso de la Boeing, está representada por la firma Perkins, Coie, Stone, Olsen & Williams, del propio Seattle, en Washington.

RELACIONES QUE SE ESTABLECEN POR MEDIO DE LOS DIRECTIVOS

Este elemento, aunque resulta un tanto difícil de valorar, si representa una manifestación de las relaciones entre instituciones que pueden ayudar a esclarecer el grado de influencia entre ellas, dado el caso de que el conocimiento de esta interconexión por medio de directivos es posible e incluso relativamente fácil de identificar.

Hecha esta aclaración, se puede pasar a conocer este “elemento” de relación. considerando solamente los vínculos de directivos de la Boeing con bancos e instituciones financieras. Haciendo abstracción del resto de las relaciones se produce el siguiente cuadro:

RELACIONES DE DIRECTIVOS DE LA BOEING

<i>Banco</i>	<i>No. de veces relacionado</i>
1. Citicorp	3
2. Seattle First National Bank	3
3. Bancal Tri State Corp	1
4. Federal Reserve Bank of San Fco.	1
5. Equitable Life Assurance of San Fco	1
6. Pacific National Bank	1
7. Miller Investment Co.	1
8. Manufacturers Hanover Corp	1
9. Commercial National Bank	1
10. First Chicago Corp.	1

Aquí se observa cómo con Citicorp y con el Seattle First National Bank se producen las más reiteradas uniones personales por medio de directivos. El resto sólo tiene un vínculo por esta vía. De todas formas, es necesario valorar estas relaciones en el conjunto de las demás, así como la importancia relativa de cada una de las instituciones que participan en la relación.

BOEING: RESULTADOS PARCIALES DE UN ANÁLISIS CONJUNTO DE LA INFORMACIÓN REUNIDA

Existe un número de grandes bancos e instituciones financieras que, en algunos casos, han sido ya identificados como grupos financieros de primera magnitud en los Estados Unidos y que poseen participación de consideración en las relaciones de la Boeing. En este caso se encuentran Citicorp, Seattle Trust National Bank, Manufacturers Hanover Corp. y Capital Group.

A partir de este estudio se destaca en primer lugar el Citicorp, que siendo el octavo accionista de Boeing y controlando el 0,83% de las acciones, tiene también directamente tres directivos comunes y es agente de préstamos para la Boeing.

En segundo lugar en importancia situamos al Seattle First National Bank, que es un banco de gran tamaño. No posee directamente acciones en la Boeing, pero comparte algunos accionistas comunes y además, tres directivos; entre ellos el “primer oficial” jefe máximo de la Boeing, T; A. Wilson, que participa en el sindicato para los préstamos a esta corporación industrial.

La participación inevitable de estos poderosísimos grupos e instituciones financieras estrechamente vinculadas a la Boeing, así como otros de menor nivel de relación —pero importantes, como es el caso del Morgan Guaranty— ofrecen una aproximación de la gran influencia que pueden ejercer esos poderes financieros.

LAS RELACIONES DE LA GRUMMAN CORPORATION

Grumman es una de las corporaciones más importantes en los Estados Unidos que se dedica a la producción de armas. De manera general, se clasifica dentro de la rama aeroespacial. Por su activo, ocupa el puesto número 203 en las listas de Fortune en 1981.⁷⁶

Encuentra asentadas sus principales bases en Bethpage, Long Island, Nueva York, pero tiene propiedades e instalaciones arrendadas por el gobierno en otros estados como Michigan, Ohio, California, Massachusetts y Texas, Controla aproximadamente el 2% de los contratos de defensa.

Entre todas las analizadas, es la corporación que mayor dependencia tiene de los contratos del Departamento de Defensa (93,8%) y de ventas al gobierno (82,3%). Sus ventas al exterior son relativamente pobres, las que alcanzan sólo el 18,2% del total.⁷⁷

Mediante un proceso de uniones y adquisiciones muy acelerado desde la década del 60, se han ampliado sus propiedades directamente controladas. Por sólo citar algunos ejemplos, se puede hablar de la adquisición del 80% de los intereses en North American Computer and Communications Co., de Boston, en enero de 1971, y en diciembre de ese mismo año, cambió el nombre por Computility Inc. En 1974 Grumman Data System Corp, adquirió Systematic Data Processing Services Inc. Al analizar estas y otras uniones se puede apreciar que en los últimos diez años la

⁷⁶ Fortune. 3 de mayo de 1982, p. 268.

⁷⁷ Adams, Gordon: Op. cit. p. 45.

Grumman se ha interesado en adquirir empresas relacionadas con la computación electrónica; empresas que tienen una gran aplicación en los sistemas militares modernos, dado que su uso se expande rápidamente en todas las esferas; entre ellas, y con particular fuerza, en la rama aeroespacial.

La estructura de la producción obtenida a partir de sus ventas refleja cómo entre un 70% y un 75% de su producción se destina finalmente a la rama aeroespacial, siendo el resto de las subsidiarias minoritarias (29,43%) pero que, además, aproximadamente un 3% de este 29,43% se destina a la producción de partes, piezas y sistemas que son utilizados en la construcción de aviones y naves espaciales, por lo que el valor de su producción “no militar” representaría aproximadamente un 26% del total de sus ventas.⁷⁸

Esta estructura de producción se encuentra en relación con el tamaño de las subsidiarias y su papel dentro del sistema productivo. La Grumman tiene ocho subsidiarias, pero la más importante de todas es la Grumman Aerospace Corp., que es la que se dedica a la construcción de aviones militares.

A través de sus propias subsidiarias, la Grumman Allied Industries Inc. produce y vende varios productos comerciales en el campo de la transportación y la recreación.

VÍNCULOS DE GRUMMAN CORPORATION POR MEDIO DE ACCIONES

El análisis de los accionistas de esta corporación resulta muy interesante, ya que de las corporaciones estudiadas, es ésta la que depende más directamente del presupuesto de defensa pero que, a su vez, sus acciones tienen una mayor concentración entre un pequeño grupo de accionistas.

De acuerdo con esto se puede identificar más claramente una relación de poder y control ejercida por esta vía. Este aspecto —que no excluye la importancia de otros mecanismos de control sobre la corporación—, demuestra un nivel de relación y compromiso muy grande.

Entre los cinco primeros accionistas controlan el 50,8 de las acciones. Además, la mayor parte de estas acciones están controladas y administradas por el Bankers Trust New York Corp., que posee el 32,91%.⁷⁹

Es preciso observar detenidamente esta relación, dado que el Bankers Trust N. Y. Corp. administra el plan de inversiones de los empleados de la Grumman y se convierte así en el accionista principal, actuando casi como dueño de la corporación, pues el número de personas que participan en este plan por parte de la Grumman es muy elevado y deja, por lo tanto, en manos del Bankers Trust el poder de decisión sobre la administración de las acciones, lo que les garantiza una gran influencia sobre esta corporación.

⁷⁸ Moody', Industrial Manual, vol. 1. 1981, p. 1320.

⁷⁹ Corporate Data Exchange; Fortune 500, N. V., 1981, p. 93.

A través del plan de pensiones la Grumman Corp. moviliza directamente un 5,29% de las acciones y se puede presumir, dado el nivel de relación con el Bankers Trust, que no se produzcan contradicciones con estos votos.

Los otros tres accionistas Trust Co. of The West (7, 11%) Marsh & Mc Lennan Cos., Inc. (3,55%) y el Massachusetts Financial Services Inc. (1.96%) tienen participación importante y constituyen una correlación de fuerzas mucho menor. En esta misma línea de relación con Grumman se encuentran accionistas de la importancia de Citicorp. (1.96%), Manufacturers life Insurance Co., de Canadá (1,79%), Wells Fargo & Co. (1,09%) y Ford Foundation (0,99%), por citar sólo algunos accionistas de importancia y bien conocidos.

OTRAS INSTITUCIONES RELACIONADAS CON GRUMMAN

Cuando se observan las relaciones de Grumman con otras instituciones y se aprecia su grado de permanencia, el conocimiento de los problemas, informaciones, compromisos, etc., se concluye que aquellas representan una vía de unión o proximidad a las diversas estructuras de los grupos financieros.

De estas relaciones depende en gran medida el éxito o el fracaso de la corporación, así como sus oportunidades. Pero además —y esto para el presente trabajo es lo más importante—, la posibilidad de pasar a controlar o influir sobre una corporación a partir de una de estas relaciones.

Para el caso de Grumman Corp. el agente de transferencia y registro es el Manufacturers Hanover Trust Co.⁸⁰ El Manufacturers Hanover Corp, de New York es, como se sabe, uno de los cinco bancos más grandes en los Estados Unidos. La cercanía entre este poderosísimo grupo norteamericano y Grumman debe considerarse.

En la actualidad los bancos de inversiones se caracterizan por ser muy eficientes en el momento de emitir obligaciones para la búsqueda de financiamiento, o en el momento de la compra, venta o unión de corporaciones y también para evitar procesos de unión y adquisición. Con el tiempo, de acuerdo a la información de que disponen y en relación a la estabilidad que tengan las operaciones, se va produciendo una identificación e influencia de cierta fuerza, que debe considerarse de mucha importancia para el control de una corporación por un determinado grupo de intereses, ya que ninguna puede prescindir de estos servicios.

El banco que cumple estas funciones para el caso de Grumman ha sido identificado como Dillon Read.⁸¹ Este banco se encuentra controlado por el patrimonio de la familia C. Douglas Dillon en dos tercios, lo cual implica que son los dueños de la firma.⁸²

Una medida del tamaño y la importancia de este inversionista se puede ver al conocer que en 1977 tenía bajo su control 2 825,1 millones de dólares. De las 500

⁸⁰ Moody's Industrial Manuel, v. 1, 1980, p. 1249.

⁸¹ Adams, Gordon: Op. cit., p. 283.

⁸² CDE No. 3 Banking & Finance, N. Y., 1980, p. 209.

corporaciones de Fortune, un total de 10 tienen relaciones accionarias con Dillon Read.

Otro banco de inversiones que también ha trabajado para Grumman es el Drexel Burnham Lambert de New York, con el objeto de reducir una deuda pendiente por 75 millones en abril de 1980.⁸³

La firma auditora que prepara sus estadísticas y balances tanto para presentar al gobierno como al público es Arthur Andersen & Co. de New York, y el consejero legal —otra importante figura de relación y poder— es Cahill Gordon & Reindel, también de Nueva York.

A partir de la firma legal se establece una relación sumamente interesante, pues para este caso coincide que la misma firma legal de Grumman le presta servicios a los bancos de inversiones que funcionan para Grumman.

El hecho de que la relación anterior se establezca o no en el tiempo y de que se puedan determinar nuevos elementos es un aspecto a considerar para futuras investigaciones, pues podría buscarse a partir de aquí si existen otras corporaciones industriales en las que el banco de inversiones Dillon Read & Co. participe con el consejero legal Cahill, Gordon & Reindel.

RELACIONES POR MEDIO DE LA DEUDA

Entre las principales instituciones involucradas en los préstamos a Grumman se encuentra el Bank of New York, el Chase Manhattan Bank, el Citibank, Marine Midland, Mellon Bank y Morgan Guaranty. No se conocen exactamente las dimensiones de la participación de cada uno de ellos. Aparentemente la relación más importante es la que se contrae con el Bankers Trust. Este banco participa en diferentes tipos de deuda, en el tiempo y con diferentes funciones. En una importante operación para renovar el acuerdo de crédito con un grupo de bancos, el Bankers Trust aparece a la cabeza del sindicato, haciéndose las emisiones correspondientes en abril de 1980 a través del Dillon Read & Co. y Drexel Burnham Lambert Inc.⁸⁴

La anterior relación de carácter funcional, en el caso de la deuda de Grumman con el Bankers Trust New York Corp., debe observarse detenidamente respecto a los bancos de inversiones que aparecen actuando en las mismas operaciones (Dillon Read & Co. Inc. y Drexel Burnham Lambert Inc.) pues constituye un elemento de mucha fuerza y poder sobre Grumman Corp.

RELACIONES QUE SE ESTABLECEN POR MEDIO DE DIRECTIVOS

Como resultado de las relaciones entre los directivos aparecen conexiones que, en ocasiones, refuerzan otras que se han determinado por medio de acciones, de la deuda o por instituciones con relaciones reiteradas con la corporación que se analiza.

⁸³ Moody's Industrial Manual, vol. 1, p. 1320, 1981.

⁸⁴ Moody's Industrial Manual, vol. 1. p. 1252.

Aquí relacionaremos algunas instituciones conectadas con Grumman por medio de directivos:

<i>Nombre de la institución</i>	<i>Número de conexiones</i>
Drexel Burnham Lambert	1
Bank of New York	1
European American Bancorp	1

Las relaciones anteriores parecen ser de las más importantes, atendiendo al cargo de los directivos que enlazan las instituciones. De todas formas la relación que parece más interesante se establece a partir de Archie E. Albright, que es directivo de la junta en Grumman y vicepresidente del Drexel Burnham Lambert.

ANÁLISIS CONJUNTO DE LA INFORMACIÓN RESUMIDA SOBRE LAS CONEXIONES DE GRUMMAN CON LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

El análisis conjunto de la información para el caso de Grumman Corp. sugiere que existe, como en otros casos estudiados, un grupo de instituciones sumamente poderosas de las cuales depende Grumman en una proporción bastante elevada. Aunque se pudieran señalar otros elementos de fuerza sobre Grumman, parecen haber sido identificadas ya algunas relaciones que permiten señalar como hipótesis las siguientes:

— El banco comercial más importante para Grumman Corp. es el Bankers Trust: sostiene el 32,91 % de las acciones (por medio de la administración del plan de inversiones de los trabajadores de Grumman) y participa activamente al frente del sindicato de bancos en las operaciones de préstamos. Se pudo identificar al Bankers Trust en una opción efectuada en 1980, en relación con Dillon Read & Co. (el banco de inversiones de Grumman) para obtener 75 millones de dólares que se requerían para pagar la deuda pendiente de Grumman.

— El banco de inversión de Grumman Corp. es Dillon Read & Co. y últimamente también el Drexel Burnham Lambert, que posee relaciones funcionales con la Grumman, pero que además tiene en común a la firma que actúa como consejero legal para los tres, Cahill, Gordon & Reindel. Reafirma la relación entre Grumman y Drexel Burnham Lambert el hecho de que el Vicepresidente de este banco de inversiones forme parte de los directivos de Grumman.

— Sobre la base de los dos puntos anteriores se llega a la conclusión preliminar de que Grumman se encuentra bajo el control del Bankers Trust N. Y. Corp., siendo dos pilares fundamentales, junto a este, los bancos de inversiones Dillon Read & Co. y Drexel Burnham Lambert.

No obstante estos datos que no pretenden ser concluyentes sino base para posteriores aproximaciones, existen otros bancos que se encuentran conectados con Grumman, como el Chase, el Chemical y el Continental Illinois (con participación en préstamos).

Aunque se pudiera extraer alguna reflexión adicional en la dirección de las relaciones anteriores, lo importante en los entornos de este trabajo es observar cómo en una corporación industrial, en particular de la influencia de Grumman Corp., confluyen diversos intereses del gran capital financiero norteamericano dentro de un complejo sistema de poderes que permite ejercer influencia sobre esta corporación.

CONCLUSIONES

Analizando el conjunto de los resultados parciales que se han ido obteniendo para cada una de las corporaciones estudiadas, se llega a las siguientes hipótesis de trabajo, las que, por supuesto, requerirán revalidaciones futuras:

— No todas las corporaciones que usualmente se identifican como parte del llamado “complejo militar industrial” poseen una alta dependencia de sus ventas al gobierno respecto a sus realizaciones totales. En el selecto grupo estudiado, esta dependencia se limita en el caso de dos gigantes: United Technologies (32,6%) y Boeing (30,8%), lo que demuestra que ni siquiera entre estas corporaciones la dependencia de las contrataciones con respecto al gobierno es siempre el factor principal.

— Resulta imposible hacer una división precisa entre empresas que producen “armamentos” y empresas que se dedican mayormente al sector “comercial”. Ambas clasificaciones no sólo se entrelazan en sus conexiones exteriores, sino además dentro de las propias corporaciones, como consecuencia de la diversificación. Es muy difícil también clasificarlas dentro de una rama específica de la industria, lo que es resultado de la complejidad del producto final (submarino, cohete, barco, avión). No obstante, las corporaciones que poseen mayor relación con el presupuesto de defensa, clasifican —con las reservas anteriores— en la rama aeroespacial. Este es el caso de Boeing, Mc Donnell Douglas, United Technologies, Lockheed, Northrop y General Dynamics, entre otras.

— Las corporaciones industriales del llamado “complejo militar industrial” no dependen del sector interno solamente. En algunos casos poseen vínculos externos de consideración. La mayoría se encuentran entre los más grandes exportadores de los Estados Unidos: algunas como Boeing y Mc Donnell Douglas tienen una importante dependencia del comercio exterior, como Boeing (48,8%) Y Mc Donnell (33,88%).

— Desde el punto de vista geográfico, la distribución de cada una de las corporaciones estudiadas no se circunscribe a una zona específica de los Estados Unidos. Las filiales se encuentran dispersas por casi todos los estados de la Unión, e incluso algunas de ellas poseen subsidiarias en el exterior. Se puede concluir, pues, que es difícil ubicar al “complejo” en el Este o el Oeste.

— El financiamiento que obtienen estas corporaciones de la banca privada es sumamente importante. En momentos de crisis, la corporación —mediante estos préstamos y el financiamiento gubernamental—, se puede salvar de la bancarrota. Pero además a través de la deuda se crean y desarrollan relaciones de poder. Estas corporaciones, aunque puedan tener subsidiarias especializadas en la movilización de financiamiento, tienen que recurrir a los grandes bancos de los Estados Unidos, pues por su propio tamaño las operaciones requeridas son de gran envergadura.

— Las seis corporaciones analizadas tienen importantes conexiones con grupos principales de los Estados Unidos. Incluso en los casos donde se puede identificar una propiedad familiar, o la presencia de grupos de “carácter regional”, aparecen juntos a estos los intereses de importantes centros de Wall Street. Un caso relevante es el del Bankers Trust New York Corp., una de las instituciones financieras con más clara identificación con estas corporaciones industriales por medio de importantes intereses accionarios directos y por otras vías.

— Las corporaciones analizadas aparecen, así, formando parte de un sistema complejo de interconexión de grupos financieros. Este sistema está integrado por las grandes estructuras del capital monopólico en los Estados Unidos, que poseen intereses en, toda la economía y no específicamente en la producción para la “defensa”. Esta conclusión, evidentemente, tiene implicaciones considerables para la identificación de intereses específicos “detrás” de una política económica que prioriza el gasto militar, como es el caso de la actual Administración norteamericana.