



La ITT: una transnacional al descubierto

MAURO BARRENECHEA

El mejor caso para reconocer las características y operaciones de las compañías multinacionales es la ITT (International Telephone and Telegraph Corporation). De otras sólo vemos el maquillaje con que las adornan sus expertos en relaciones públicas. En cambio, sobre ésta se conocen tres series de valiosos documentos: una, en que se ve el respaldo que la empresa dio a Hitler cuando parecía que él iba a dominar el mundo. La segunda serie está constituida por las audiencias ante el Comité Antitrust del Senado de Estados Unidos, y su informe final —publicado en junio de 1971— con 90 páginas sobre los procedimientos de la ITT (1). Y la tercera serie son los 35 memoranda o documentos internos de la empresa, que fueron dados a la publicidad por el periodista Jack Anderson (más otro, el más grave de todos, publicado por el “New York Times”). Uno de los memoranda se refiere al escandaloso soborno de Nixon, y otros a las maniobras tendientes primeramente a impedir la llegada de Allende al poder, y después a provocar el golpe militar que lo derrocó.

C A R A C T E R I S T I C A S Y M A N I P U L A C I O N E S

ADQUIRIR LO QUE ESTA EN RAPIDA EXPANSION

Sosthenes Behn, el futuro fundador y presidente de esta empresa, trabajaba con su hermano en Puerto Rico en el negocio del azúcar, cuando —en pago de una deuda— adquirieron un negocio telefónico, hacia el año 1920. Behn era un apátrida: nacido de padre danés y madre francesa en las Islas Vírgenes —antes de que Dinamarca las vendiera a Estados Unidos—, estudió primero en Córcega y luego en París.

Al saber que el teléfono se estaba propagando rápidamente por todo EE.UU., promovido por la poderosa empresa AT & T, Behn —de carácter marcadamente rumboso— transformó ese negocio en una pequeña compañía anónima y la puso al principio un nombre parecido a la otra, IT & T, diciendo que iba a complementar, al nivel internacional, lo que la American Telephone and Telegraph hacía en USA.

La primera ampliación de importancia la realizó en España, en 1923, durante la dictadura de Primo de Rivera, fundando la Compañía Telefónica Española.

En 1925 Behn tuvo la gran suerte de que una gigantesca compañía estadounidense, la Western Electric Co., que fabricaba teléfonos en varios países, fue obligada por el gobierno americano —de acuerdo con la ley antitrust— a desprenderse de las empresas que poseía en el extranjero.

Las adquirió Behn, respaldado por la Banca Morgan. Así se encontró repentinamente dueño de una red creciente de factorías productoras de teléfonos, esparcida por casi toda Europa, excepto Alemania. En ésta entró pomposamente en 1930, fundando una compañía “holding” que pronto adquirió varias otras que se hallaban en expansión.

En 1933, el nuevo canciller Hitler recibió por primera vez una representación de empresarios norteamericanos: son Behn y su representante alemán. Piden a Hitler una lista de nombres que sean de confianza del partido Nazi, a fin de nombrarlos presidentes, gerentes o miembros de consejos de dirección de las empresas controladas por la ITT. Uno de los recomendados llegó a general de las funestas SS, y a la vez fue quien salvaguardó los intereses de la ITT. Una de las empresas fabricaba instrumentos de alta precisión técnica para los aviones que bombardeaban a los Aliados, incluyendo después a las tropas de Estados Unidos.

Behn “servía” al régimen nazi; pero, a su vez, había “adquirido” al régimen nazi, por ser algo que estaba en rápida expansión. . .

TRAFICO DE INFLUENCIAS Y DE PRESIONES

El contratar hombres de confianza del régimen —como Behn con los nazis— ha sido también adoptado, con ciertas varian-

tes, por su sucesor, el actual cerebro de la ITT: Harold Sydney Green, a quien Sampson describe como bucanero, con aspecto de guácharo o buho.

Las variantes actuales consisten en que muchas veces esos personajes conectados con el Gobierno, no ocupan puestos de trabajo en ninguna de las empresas, sino que son nombrados “consejeros”, con un sueldo elevadísimo, solamente para que faciliten contactos y ejerzan presiones en las altas esferas gubernamentales, bien sea para detener un proyecto de ley o un proceso judicial, o para que el Gobierno, o alguna de sus Agencias, intervengan en el extranjero.

Al nivel del Congreso, la ITT mantenía en Washington un numeroso equipo de gente dedicada a tiempo completo a presionar a senadores y diputados en pro o en contra de determinadas leyes. Estas operaciones suelen ser secretas, pero el jefe de relaciones públicas en Washington, Bill Merriam, pidió a cada uno de sus cabilderos que enviara un memorándum en que describiera sus actividades. Aunque muchos de estos memoranda fueron destruidos, algunos salieron a la publicidad, especialmente uno que luego mencionaremos.

Añade Sampson que en España y Latinoamérica la ITT siempre consigue políticos y dignatarios, y se pregunta: ¿a quién sirven estos personajes, a su país o al estado soberano llamado la ITT?

También suele corromper a académicos, convirtiéndolos en agentes de presión. El jefe general de relaciones públicas de la ITT, Ned Gerrity, llamado a declarar ante el Senado, admitió que él se encarga de conseguirlos y pagarles por “poner el sello de aprobación” a la posición de la ITT (se refería a un artículo furibundo contra unas medidas desfavorables a la ITT, escrito por un economista de Chicago).

Cuando un abogado comenzó una campaña contra los abusos de la Compañía Telefónica de Puerto Rico, filial de la ITT, ésta se “ganó” la prensa.

Otras veces, la presión tomaba un tono “acusador y tempestuoso”, incluso

con falsedades y requiriendo que se dejara ver el artículo antes de la publicación, como lo hizo Gerrity a una periodista del "New York Times", la cual dio testimonio de ello en audiencia pública. También supo ella que los de la ITT hicieron averiguaciones sobre su vida privada (supuestamente para chantajearla si encontraban algo vergonzoso; estas averiguaciones se hacían también con otros adversarios o posibles víctimas de manipulaciones; véase págs. 91, 139, 141, etc.).

SOBORNAR, AUN AL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

Nixon, en 1971, estaba interesado en la reelección como presidente. Para ello necesitaba que se le eligiese primeramente como candidato de su partido, en la convención. Le favorecía el que ésta se celebrase en su nativa California, donde contaba con más facilidades y, además, le prepararía el terreno para ganar los 45 "votos electorales" que han solido ser decisivos en las últimas décadas para la elección presidencial —que se hace en el Congreso Nacional—.

Por aquel tiempo, el Ministerio de Justicia estaba tratando de aplicar a la ITT la ley antitrust (hecha para evitar monopolios y oligopolios). La ITT era el más importante conglomerado —es decir, dueño de empresas de diversa producción, manufactura y servicios, en vez de ser todas de la misma rama, como la IBM, por ejemplo—, y todavía continuaba adquiriendo otras empresas. Estaba en tratos para anexionarse una de las compañías de seguros más importantes, la Hartford Insurance Group, fundada en 1810, que poseía un capital de dos mil millones y estaba cobrando de sus asegurados más de 950 millones de dólares anuales. Esto último —el cobro de una cantidad tan grande de millones cada año— resulta sumamente importante para un conglomerado, ya que le da liquidez o facilidad para manejar dinero y pasarlo a cualquiera de las empresas que lo necesite urgentemente. Y gran parte de los dos mil millones —hasta entonces invertidos en acciones de otras empresas— se podrían invertir en empresas de la ITT como y cuando le conviniere.

Había que frenar, por tanto, al funcionario del Ministerio de Justicia que trataba de impedir los planes del cerebro de la ITT, Geneen. Y éste decidió que para ello lo mejor era, simplemente, sobornar a Nixon (p. 192). Ofreció 400.000 dólares —la mayor suma jamás ofrecida para una convención— si ésta se celebraba en San Diego de California —precisamente lo que Nixon quería—, hospedando al presidente y su séquito en uno de los tres hoteles que la ITT poseía en esa ciudad.

Un memorándum escrito por la princi-

pal cabildera de la ITT en Washington —pero que por ese entonces se hallaba negociando y presionando en San Diego—, llamada Dita Beard, decía expresamente que ese ofrecimiento (los 400.000) estaba siendo una gran ayuda para la anexión (de la Compañía Hartford), y que el presidente (Nixon) había mandado que se arreglase el asunto (p. 201). Efectivamente, el funcionario del Ministerio de Justicia que estaba obstaculizando, cambió repentinamente y misteriosamente de opinión, y la ITT consiguió la anexión (p. 173). Pero después ese memorándum cayó en manos del periodista Jack Anderson, quien lo dio a la publicidad. Este escándalo se unió a los de Watergate, que estaba investigando el Congreso (p. 209 y ss). Y, a fin de cuentas, la convención se celebró en Miami.

INTERVENIR EN POLITICA INTERNA DE UN PAIS, ANTE POSIBLE NACIONALIZACION

Cuando una transnacional tiene su casa matriz en Estados Unidos, el Gobierno de este país garantiza sus inversiones en el exterior. Para ello, se vale de una Agencia gubernamental, la OPIC (Overseas Private Investment Corporation). Esta agencia es como una compañía de seguros gratuita contra las expropiaciones o nacionalizaciones insatisfactorias.

Para que una empresa americana expropiada sea acreedora a la indemnización de la OPIC, hay un requisito: que la empresa no haya provocado la expropiación, a no ser que el Gobierno estadounidense (concretamente la CIA), le haya pedido expresamente a tal empresa que provoque la expropiación (pág. 267).

La existencia de la OPIC ha dado lugar a que compañías como la ITT sean bastante atrevidas y procuren que el Gobierno yanqui les respalde y defienda en sus enredos comerciales, de modo que los países subdesarrollados tomen nota de que tras la ITT están las poderosas influencias yanquis, y aun la flota norteamericana, con sus "marines" listos para un desembarco al estilo República Dominicana. (Eso es lo que, al parecer, pretendía en Chile la ITT, pero en este caso un desembarco de esta clase fue excluido expresamente).

a) Antecedentes

En las elecciones de 1970 Allende obtuvo una mayoría relativa de 35 por ciento, la cual, aunque excedía a los votos obtenidos por Alessandri y Tomic, era insuficiente para ganar automáticamente la presidencia. Según la Constitución, el Congreso Nacional debía escoger el presidente, siete semanas después. Este período fue una combinación de pánico ante la posibilidad de un presidente socialista, e intrigas

para impedirlo. Durante estas semanas fueron escritos los memoranda referentes a Chile, publicados por Anderson, que ponen en evidencia la intervención de la ITT, que tomó la iniciativa de entrar en contacto con la CIA y provocar finalmente la expropiación. Esto último fue, en cierto modo, reconocido por la OPIC, quien se negó a indemnizar a la ITT.

b) Los comienzos

Antes de las elecciones, Geneen intentó aportar fondos para la campaña, a favor de Alessandri, por medio de la CIA, pero ésta no pudo acceder, por estarle prohibido aceptar aportaciones privadas. Entonces, McCone pidió a su sucesor Helms que pusiese un hombre de la CIA en contacto con la ITT. El contacto enviado fue un espía de primera clase, el veterano William Broe, que luego pasó a ser jefe de las operaciones secretas (sabotajes, etc.) en Chile.

En septiembre 4 había tenido lugar las elecciones en que Allende sólo obtuvo la mayoría relativa. Tres días después, Bob Berrellez, el afamado periodista —premio Pulitzer— que trabajaba para la ITT en Santiago, comunicó a las Oficinas centrales del Nueva York (2) que el triunfo de Allende en la elección por celebrarse en el Congreso parece seguro, por el apoyo que le darán los demócrata-cristianos. Añade que el cuñado de Alessandri, Arturo Matte Larraín, con el cual la ITT se hallaba en estrecho contacto, todavía confiaba en que se podría ganar la mayoría de votos a favor de Alessandri por medio de dinero y presiones; pero Berrellez teme que una presión político-económica extranjera, que cause desempleo y malestar, más bien fortalecerá a las izquierdas.

A pesar de esta recomendación contra el intervencionismo, Geneen indicó a McCone que estaba dispuesto a apoyar con un millón de dólares cualquier decisión del gobierno americano que favoreciera la coalición de los partidos opuestos a Allende (p. 276).

El 17 de septiembre se envía el memorándum más descarado escrito por Berrellez con algunas supresiones y modificaciones, por parte de H. Hendrix, otro periodista prestigioso, que generalmente trabajaba para la ITT en la Argentina, pero ahora cooperaba con Berrellez en el asunto Chileno. En resumen, el memorándum expone la forma de impedir que Allende llegue al poder, haciendo que gane Alessandri la elección en el Congreso, renuncie enseguida y en 60 días se convoque a nuevas elecciones, en que Frei triunfaría fácilmente. Notifica que el embajador norteamericano Korry acaba de recibir autorización del Departamento de Estado para hacer todo lo posible, salvo una acción al estilo República Dominicana. Opina que

los diarios de "El Mercurio" son un factor clave —más el colocar propagandistas en la radio y televisión—; hay que mantenerlos activos hasta el 24 de octubre (fecha de la elección). Hace recomendaciones y comentarios, entre los cuales dice: "algún derramamiento de sangre parece inevitable." Añade que Korry considera a las Fuerzas Armadas como "un lote de soldados de juguete" —que no valdrían para una revolución, aunque otros opinan que sí valdrían— y que el "establishment" militar de EE.UU. ha prometido plena asistencia material y financiera (para estos planes).

El 29 de septiembre, Gerrity, el jefe general de relaciones públicas de la ITT, envía desde Nueva York un memorándum (véase cuadro 1) en que expone la estrategia para el colapso económico de Chile. El visitante mencionado es Broe, el veterano de la CIA, que sugiere esas medidas basándose en las recomendaciones de representantes de la transnacional. Geneen y McCone tratan sobre el plan, pero por el momento no se deciden (si bien más tarde lo adoptaron, con modificaciones más agresivas).

Para mediados de octubre iban desapareciendo las esperanzas de impedir el triunfo de Allende. Un memorándum de Hendrix a Gerrity informa que el intento de que el general Viaux diera un golpe de estado, había sido pospuesto, según se decía, por recomendación de EE.UU.

En octubre 24, Allende resulta electo presidente. Los manipuladores atacan en adelante con más fuerza, utilizando la típica doblez de la ITT en varias formas:

1) Con respecto a la compañía cuprífera Anaconda y otras que iban a ser expropiadas sin compensación por excesivas ganancias, aparenta hacer causa común con ellas; pero, al mismo tiempo —repetiendo la táctica utilizada en el Perú— se disocia secretamente de ellas para sacar mejor partido.

2) Respecto al Gobierno de Allende, sugiere que si éste diera a la ITT una indemnización apropiada, podría presentar este caso como ejemplo de lo que se logra cuando hay buena fe por ambas partes.

3) Pero, en realidad, va poniendo trabas a las negociaciones con el gobierno de Allende, para no llegar a un acuerdo, por la esperanza que tiene de derrocarlo (pgs. 284 y ss).

Geneen encontraba más atención en la corrompida Casa Blanca que en el Departamento de Estado. Tuvo un almuerzo con "Pete" Peterson, asistente de Nixon en asuntos económicos internacionales. Le dijo que la ITT pronto iba a ser expropiada y le envió después (1-IX-71), por medio de Merriam, un plan de dieciocho puntos, mucho peor —en cuestión de inter-

CUADRO 1

(Memorándum interno sobre las medidas para el estrangulamiento económico, escrito por el jefe de relaciones públicas al cerebro supremo de la ITT).

A: Mr. H. S. Geneen

De: E. J. Gerrity

Fecha: Sept. 29, 1970

Personal y confidencial

Después de su llamada ayer tuve noticias de Washington, y un representante me visitó esta mañana. Era el mismo hombre que usted encontró con Merriam hace algunas semanas. Discutimos la situación en detalle e hizo sugerencias basadas en recomendaciones de nuestro representante en la escena y análisis en Washington. La idea presentada, con la cual no estoy necesariamente de acuerdo, es aplicar presión económica; siguen las sugerencias:

1. Los Bancos no deben renovar los créditos o deben demorarse en hacerlo.
2. Las compañías deben arrastrar los pies al mandar dinero, hacer entrega, despachar repuestos, etc.
3. Las compañías de Ahorro y Préstamo de allá tienen problemas. Si se aplica presión tendrían que cerrar sus puertas, creando así mayor presión.
4. Debemos retirar toda ayuda técnica y no prometer ninguna asistencia técnica en el futuro. Las compañías que puedan hacerlo deben cerrar sus puertas.
5. Se dio una lista de compañías y se sugirió que las abordáramos según lo indicado. Se me dijo que de todas las compañías sólo la nuestra había respondido y comprendido el problema.

Indicó que se habían dado ciertos pasos, pero que buscaba ayuda adicional dirigida a inducir a un colapso económico; discutí las sugerencias con Guilfoyle. Se puso en contacto con un par de compañías que dijeron que les habían aconsejado hacer justo lo contrario de las sugerencias que yo recibí.

Realistamente no veo cómo podemos inducir a los otros implicados a seguir el plan que se sugiere. Podemos contactar compañías claves para obtener sus reacciones y hacer sugerencias en la esperanza de que cooperen. Información que recibimos hoy de otras fuentes indica que de todas maneras hay una crisis económica en aumento.

Guilfoyle recibió un llamado esta tarde de un representante del candidato clave, pidiéndonos que no la revolvamos porque hay fuerzas trabajando para resolver el problema.

Le dije al visitante que haríamos todo lo posible para ayudar, pero puntualicé en detalle los problemas que tendríamos con las sugerencias que él había hecho.

Finalmente, Bob Berrellez acaba de mandar un informe que es pesimista sobre el resultado de la semana que viene. Este informe será entregado a usted por Mr. Barr, del Departamento Técnico, que viaja a Bruselas esta noche.

vencionismo— que el propuesto por el espía Broe. (Fue publicado más tarde en el "New York Times" el 3-VII-72). Proponía que, sin lugar a dudas y haciéndolo todo llamada pero eficientemente, había que lograr que Allende no sobrepasara los primeros seis meses. Para ello, la Casa Blanca (o sea, los altos funcionarios dependientes directamente de Nixon) debería:

- establecer un equipo especial para presionar a Chile,
- conseguir que se niegue todo préstamo a Chile, sea de Bancos americanos o extranjeros.
- fomentar el descontento de las Fuer-

zas Armadas chilenas,

- trastornar los planes diplomáticos de Chile,
- subsidiar a "El Mercurio", y
- coordinar con la CIA el acosamiento de los seis meses.

Allende, mostrando copia de este memorándum ante las Naciones Unidas (4-XII-72), lo resumió diciendo que "proponía el estrangulamiento económico, el sabotaje diplomático, crear el pánico en la población, el desorden social, para que, al ser sobrepasado el Gobierno, las Fuerzas Armadas fueran impulsadas a quebrantar el régimen democrático e imponer una dictadura".

Aunque quedan otras interesantes historias, para no cansar al lector expondremos con brevedad las siguientes características restantes:

—La ITT no se siente obligada a nadie, sino a sus propios intereses, y al de sus 200.000 accionistas. Maneja 400.000 empleados en 70 países, pero desprecia por igual al Departamento de Estado (de EE.UU.) y a las naciones en que opera, a las cuales considera como tribus salvajes a las que hay que aplacar, convertir y someter (pág. 17).

—Es un Estado completo en sí mismo, independiente, que hace tratados directamente con países como la URSS. Desde 1971 han mantenido contactos los representantes de la ITT francesa con funcionarios soviéticos, y han establecido una oficina permanente en Moscú. Como en tiempo de los nazis, y antes en la dictadura de Primo de Rivera en España, y posteriormente en países latinoamericanos, culminando con el implacable dictador chileno, siempre busca la estabilidad y el "orden", sin huelgas ni nacionalizaciones insatisfactorias.

—Contabilidad manipulada, de modo que parezca que las empresas absorbidas resultan más eficientes y el conglomerado en su conjunto, aumenta continuamente sus beneficios. Para ello, traslada capitales de una empresa a otra y de un país a otro. La balanza de pagos de los países queda

pendiente de lo que decida la ITT en Nueva York (p. 111). El año pasado se gloria de que por 54 trimestres consecutivos las ganancias habían aumentado constantemente. Y ante una subcomisión del Senado, Geneen declaró que beneficiaba a la balanza de pagos de EE.UU. al ingresar anualmente al país 450 millones de dólares en beneficios; pero un senador le replicó con la evasión de impuestos, ya que sólo pagó la ITT dos millones en razón de impuestos, es decir, menos del 0,05 por ciento.

—Centralización absoluta (a pesar de que aparenta ser un conglomerado de compañías independientes, cuando le conviene). Antes Behn y ahora Geneen: uno sólo es el cerebro que conoce toda la información, toma las decisiones importantes y controla a todos los jefes nacionales o regionales y sus maniobras. En cuanto algún jefe no logra la meta asignada, Geneen le envía inmediatamente el temible grupo de auditores y expertos, que revisan minuciosamente sus operaciones y pasan el informe final a Geneen (lo cual puede ir seguido de la destitución fulminante).

—Crecimiento canceroso: la ITT, como las otras transnacionales, han desarrollado su poder económico muchísimo más que el poder político de cualquier país o grupo de países (como, por ejemplo, el Mercado Común Europeo). No hay quien pue-

da enfrentárseles ni controlarlas en su totalidad. Queda el recurso de limitar las inversiones, como lo han hecho los miembros del Pacto Andino. Pero, en todo caso, siguen siendo las transnacionales una amenaza mundial, ya que serán capaces de sobornar, presionar, provocar golpes de estado e implantar dictaduras "amigables", aunque sean tan sanguinarias como la de Pinochet: cualquier cosa, con tal de salvaguardar sus intereses.

La ITT, y en concreto su cerebro Geneen —según Sampson, pág. 128— "lleva el sistema capitalista hasta sus límites lógicos".

* * *

Esta cruda visión de una transnacional al descubierto, ¿es sólo una excepción, o se repite en otras? La respuesta es que la mayoría de estas características se encuentran en otras, según la reclamación que presentaron a Kissinger los Ministros de Relaciones Exteriores de toda América Latina, menos el de Brasil (véase cuadro 2).

- 1) SAMPSON, Anthony, "The Sovereign State of ITT", Stein and Day: New York (1973), pág. 8. Cuando citamos páginas nos referimos a este original inglés, si bien existe la traducción "El Estado soberano de la ITT", Dopesa, 1973.
- 2) Pueden verse éste y otros memoranda en: SELSER, Gregorio, "Una empresa multinacional, la ITT, en los Estados Unidos y en Chile: Documentos secretos sobre Chile", Granica, Editor (Buenos Aires, 1974), pág. 142.

CUADRO 2

Veinticuatro cancilleres latinoamericanos, durante la reunión que mantuvieron con Kissinger en Tlatelolco, México (febrero 18-23, 1974), plantearon las inaceptables características de las transnacionales, ya que el 60 por ciento de ellas tienen su sede en EE.UU., y los intereses de las mismas pasan de 150.000 millones de dólares ("El Nacional", Caracas, 2-III-74). Por acuerdo general —exceptuado Brasil—, expusieron las características operacionales de las transnacionales en los diez puntos siguientes:

1. Empresas transnacionales son nuevos entes económicos. Trastornan el intercambio mundial de bienes y servicios. No son directamente responsables de su política y actos ante ningún pueblo o nación, lo cual les permite un margen de juego y acción que va más allá de lo establecido por el Derecho Internacional.

2. Oposición al ejercicio de la soberanía del país en cuanto a la administración de sus recursos.

3. Frecuente intervención en los asuntos políticos del país con el apoyo de autoridades diplomáticas norteamericanas.

4. Poca atención y apoyo a los planes de desarrollo de los gobiernos.

5. Luego de una inversión inicial que puede ser útil al país receptor, se orientan a succionar recursos locales y a crear una contracorriente de salida de divisas.

6. Aporte tecnológico caracterizado por:

- a) Elevado precio,
- b) No difundible,
- c) Sometido a fuertes prácticas restrictivas,
- d) No adaptado a los requerimientos de la utilización de los recursos del país ni de empleo en el mismo.

7. Lleva a la distorsión del mercado de trabajo y a esa participación de los nacionales en las directivas de las subsidiarias.

8. Distorsión de costos y precios y evasión de impuestos a través de aquéllos.

9. Concentración hipertrófica del control económico de todas las actividades relacionadas con sus operaciones.

10. Generación de problemas de diversa índole en el propio país sede.