

## *EL PETROLEO, LA CODICIADA RIQUEZA DEL ORIENTE MEDIO*

Vuelve a ser el petróleo una de las grandes causas de fricción en el campo de las relaciones internacionales. En un momento u otro llega el petróleo, desde hace unas pocas decenas de años, a crear dificultades que afectan incluso a las relaciones entre potencias que además de ser tradicionalmente amigas se sienten animadas por las mismas o muy parecidas aspiraciones. El petróleo del Sahara, de muy reciente descubrimiento, ha llegado a ser con frecuencia un obstáculo tan serio que retrasó mucho la hora en que los franceses y argelinos pudiesen ponerse de acuerdo, a tiempo que ha creado serias y a menudo muy graves dificultades para el normal desarrollo de la política exterior de Francia. Por causa del petróleo ha llegado en ocasiones a parecer extraña la posición que ocupa Italia, no sólo como una potencia de la Eúropa no comunista, sino como miembro también de la Comunidad Atlántica y, más aún, de la Comunidad Económica Europea, en particular a partir del momento en que empezaron a sentirse las presiones encaminadas a evitar que Italia facilitase la tarea que la Unión Soviética se había propuesto realizar: aumentar mucho y con rapidez las exportaciones de petróleo, con miras no menos políticas que económicas, aun en el caso en que el móvil de las ganancias pudiese dar la impresión de que era lo único que realmente tenía algún interés. Hacia cualquier lado que se mire, es posible, quizá incluso muy probable también, encontrarse con el petróleo que en otros tiempos nada lejanos todavía ha sido causa principal de alarmantes tensiones y agriadas rivalidades capaces de no tener salida más fácil que el choque violento en el campo de la acción armada. Y como por el Oriente Medio hay todavía mucho más petróleo que por cualquier otra región del mundo—y con un consumo local que es muy bajo relativamente—, es natural esperar que sea éste uno de los principales y más alarmantes puntos de tensión y rivalidad de un mundo que se ha ido distanciando poco a poco de los días en que los recuerdos e impresiones de una gran guerra estaban demasiado cerca para no ejercer todavía una influencia decisiva.

En su aspecto externo, el petróleo es algo sucio, viscoso, mal oliente. Pero estas propiedades no han podido neutralizar otras que han servido para convertirle en una de las cosas más codiciadas de este mundo y que ha tenido su expresión más elocuente en la actitud gozosa con que los hombres que acababan de perforar con éxito un nuevo pozo de petróleo se metían debajo del chorro hediondo con todo el cuerpo a medio cubrir nada más por unas ropas cargadas de sudor. No se podía pensar en un baño más refinadamente delicioso. Aquello sí que era un baño de oro, aun cuando el oro, en este caso y para hacerse líquido, asumiese una forma y un color de repugnante negrura.

El interés por el petróleo ha existido siempre, en realidad, pero empezó a subir y a extenderse rápidamente desde los comienzos de la segunda mitad del siglo XIX, cuando se inició su explotación en cantidades comercialmente importantes. Por aquellos tiempos nadie pensaba todavía, sin embargo, en dar por el Oriente Medio con los orígenes físicos de tantos relatos, fantásticos a veces, legendarios con frecuencia, deslumbrantes a menudo, sobre el «agua que ardía» con tremanda fuerza sobrenatural o sobre el «betún» que llegó a tener—o que se creyó, por lo menos, que había llegado a tener—extraordinarias propiedades, curativas por encima de todo. A nadie, quizá, se le hubiese ocurrido jamás, hasta llegar una fecha relativamente reciente, y eso tal vez por pura casualidad o por la conjunción de extrañas circunstancias, ni siquiera después de estar el petróleo convertido en un elemento de riqueza más codiciado incluso que el oro, buscar por el Oriente Medio las causas de unas historias fabulosas, transmitidas con frecuencia de boca en boca, de una generación a la siguiente, sobre unas llamas blancas e impresionantes y unas antorchas gigantescas que eran los atributos esenciales del culto a Ormuz, el dios del fuego.

Hasta que llegó a Teherán, al fin, un ingeniero australiano portador de un apellido, D'Arcy, tan poco inglés que acaso por eso mismo se le habían dado dos nombres de pila que habían conseguido arraigar profundamente en suelo británico: William Knox.

Fué curiosa la forma en que aquel ingeniero se encontró en Persia, más bien que descubrió, con vastos yacimientos petrolíferos. Deslumbrado por relatos y leyendas y muy influenciado tal vez por abundantes y recientes hallazgos rusos de petróleo en la región caucásica de Bakú, D'Arcy se puso a buscar el petróleo donde no acababa de encontrarlo, a pesar del tiempo y del dinero derrochado.

Había gastado ya el dinero suyo y el que pudo conseguir en los medios

financieros de Londres, donde se llegó, por lo menos en unas esferas que no por limitadas dejaban de tener una influencia decisiva, a pensar en el petróleo en términos más que legendarios y comerciales como algo con calidades tan excepcionales que podía ser la garantía de una supervivencia imperial que empezaba a estar muy seriamente amenazada. Desde hacía años, desde 1882 concretamente, un marino británico—el almirante lord Fisher—no dejaba de insistir en la importancia de lo que al fin adquirió una expresión concreta, en «el uso del petróleo como el combustible que aumentaría la potencia de la Marina británica en un 33 por 100, porque podría abastecerse en el mar, alejado de los puertos enemigos». En aquellos días no se empleaba más combustible que el carbón, que hacía necesario, según lord Fisher insistía a menudo, que «una tercera parte de la flota esté ausente, abasteciéndose en las bases». Es más, «con dos *dreadnoughts* similares, el petróleo proporciona una velocidad superior en tres millas, y la velocidad lo es todo».

\* \* \*

Era grande el interés por el petróleo, en Inglaterra acaso mayor que en cualquier otra parte, a pesar de que eran los Estados Unidos y Rusia los países donde el petróleo empezaba a tener una importancia tan real que se estaba convirtiendo en el instrumento de una encarnizada competencia internacional. Pero D'Arcy tropezaba con dificultades crecientes para allegar el capital que necesitaba para seguir en busca de lo que, estaba seguro, había de acabar encontrando. Y precisamente por la región del país hacia la cual se había dirigido desde un principio. Sólo consiguió, sin embargo, agotar los últimos recursos y encontrarse, viejo ya, con lo que era para él una hostilidad tan aparente de los banqueros de Londres que empezó a sentir hacia ellos una aversión que acabó transformándose en odio primero, en desprecio después. Un desprecio que fué extendiendo su radio de acción, hasta alcanzar a todas las cosas de una vida en la que un sentimiento profundamente religioso acabó introduciendo cambios notables.

Situación extraña esa en que se encontró, al fin, D'Arcy, al empezar a llegarle todo el dinero que podía apetecer y mucho más, cuando ya no lo necesitaba apenas para nada. El *shah* Nasser El Din, «rey de reyes, soberano del aire, la tierra y el agua, cuyo imperio empieza donde sale la luna y acaba en las insondables profundidades del mar», había llamado a William Knox D'Arcy para encomendarle una tarea de modernización y desarrollo económico de su país y aquello le colocó no sólo en el camino de la recu-

peración de una gran fortuna malgastada buscando petróleo, sino en el de una amistad que al fin se tradujo, en 1901, en la obtención, al parecer sin esfuerzo alguno, de una concesión fantástica.

Una versión del documento, de autenticidad no totalmente comprobada, decía:

«Como resultado de las relaciones particularmente amistosas que unen al poderoso Gobierno de Australia y Persia, se concede y se garantiza al ingeniero William Knox D'Arcy, y a todos sus herederos, concesionarios y amigos, plenos poderes e ilimitada libertad, durante un período de sesenta años, para sondear, taladrar y perforar, a voluntad suya, las profundidades del subsuelo persa; en consecuencia de lo cual todos los productos del suelo, sin excepción, buscados por él serán de su inalienable propiedad.»

El hombre que parecía dispuesto a renunciar a todo se encontró pronto en posesión de todo el petróleo que pudiese haber en Persia. O de casi todo, porque la concesión, que le había costado 20.000 dólares, la promesa de otro tanto y unos derechos o cánones del 16 por 100—detalles que dan una interpretación un tanto modificada a la romántica versión que se ha dado al *firman* de 1901, la primer concesión petrolífera hecha por el Oriente Medio—, no alcanzaban a la totalidad del suelo de soberanía persa. Quedaban excluidas las cinco provincias de la región del mar Caspio, que se encuentran por encima de los montes de Elburz. Aun sin esto, la concesión era fantástica, con unas dimensiones que pasaban mucho del millón de kilómetros cuadrados.

Una concesión que vino a coincidir prácticamente con las noticias que empezaron a llegarle del sur, de la región de Shushtar, costera del Golfo Pérsico, dando cuenta de la existencia de grandes surtidores naturales de petróleo. No tardó D'Arcy en comprobar personalmente la existencia de petróleo en abundancia. Había llegado la confirmación de lo que había sostenido siempre y que, por tanto insistir en ello sin acabar de ofrecer demostración práctica alguna, había rodeado a su personalidad de las calidades del visionario que acaba encontrando cerradas las puertas de los Bancos, aun en el caso de ser el codiciado petróleo la mercancía de sus ilusiones.

D'Arcy era un ingeniero, no un visionario, y para demostrarlo allí estaba el petróleo de cuya explotación se encargó, al fin, una pequeña compañía formada en Londres, la «Burmah Oil Company», cuya función esencial era obtener combustible para venderlo en la India.

Los banqueros que un día habían vuelto la espalda al ingeniero australiano, buscaban ahora no un pequeño subarriendo como concesión muy restringida, hecha a la «Burmah Oil Company», sino la adquisición del aquel extraño documento de que tanto se hablaba y que muy pocos habían visto todavía. Se asegura que le llegaron a ofrecer seis millones de libras esterlinas por el curioso documento.

\* \* \*

Cuanto más le ofrecían, más rehacia era la actitud del hombre que, al fin, viejo y cansado, había decidido volver a Australia, camino de los Estados Unidos. Una vez en el barco, buscó refugio en su cabina contra el asedio que le acosaba sin cesar y que se había traducido ya en ataques e intentos de robo de aquella extraordinaria concesión. Por casualidad, estableció contacto con un misionero que, de vuelta de una larga residencia en Africa, era compañero de viaje y daba la impresión de no tener ya el menor interés por las cosas de este mundo. D'Arcy empezó a simpatizar con él y a hablarle de algunas de sus experiencias, pero el misionero no estaba interesado más que en la conversión de los indígenas africanos al cristianismo. Quizá también podía llegar a interesarle hacer algo por los persas. Pero las dificultades eran enormes, puesto que estaba prohibida la entrada de misioneros en el país.

De pronto mostró gran interés por lo que D'Arcy le venía contando. Aquella concesión podría ser la puerta de entrada de los misioneros en Persia. Como los «herederos, concesionarios y amigos» de D'Arcy, los misioneros podrían entrar, sin duda, en Persia. Así, cambió de dueño aquella concesión, para ir a parar no a manos de unos misioneros, sino de uno de los agentes secretos, espías o lo que se quiera, más misteriosos de todos los tiempos, un hombre que por aquellos días formaba parte del *Intelligence Service*, que decía llamarse Sidney Reilly, cuando en realidad parece que su primer apellido había sido el de Rosenblum, de inconfundible procedencia judía. Con el tiempo, no mucho tiempo, acaso el absolutamente indispensable para dar forma a proyectos, manejos y maniobras que acabaron en la formación de la «Anglo-Persian Oil Company», a la que había pasado la concesión que había hecho el propio D'Arcy—una concesión de muy reducidas dimensiones—a la «Burmah Oil Company». Era una compañía llena de interés y de misterio, quizá más que nada por lo que se decía de su capital fabuloso, dos millones de libras esterlinas, que no se acaba de saber quienes lo habían aportado.

Un día, el 26 de mayo de 1908, fecha de extraordinaria importancia en la historia del Oriente Medio, empezó a salir el petróleo del primer pozo que se había perforado con éxito en suelo de Persia. Salía en cantidades fantásticamente abundantes. Buenos comienzos aquellos para el desarrollo práctico de una empresa que había tenido años de preparación, con mucho trabajo y a menudo con sacrificios inmensos y amargas desilusiones también, más que suficientes para desalentar a un hombre menos decidido que William Knox D'Arcy, para quien acaso no tuviere la ya vida otra finalidad que servir al cristianismo y demostrar que lo menos que podría imputársele era que pudiese ser un hombre con la cabeza llena de ilusiones. Allí estaba aquel fabuloso pozo echando petróleo al aire en cantidades que parecían ser la demostración de que bien valía la pena todo lo que se estaba haciendo por ocupar a toda prisa posiciones de absoluto predominio sobre una región que, bajo aquella árida apariencia arenosa, ocultaba riquezas de tales dimensiones que ni con una imaginación recalentada por el ardiente sol del desierto se podría llegar a tanto.

Pasados los años, casi medio siglo, el 26 de agosto de 1956, a las tres y media de la tarde, empezó a salir petróleo de otro pozo, el Alborz núm. 5, que se había estado perforando durante siete meses, en las proximidades de la antigua ciudad sagrada de Qum, a unos 130 kilómetros de Teherán. Aquel pozo empezó a vomitar petróleo, precedido de una gran cantidad de fango, con tal violencia que el chorro, lanzado a unos 40 metros en el aire, tardó tres meses y esfuerzos gigantescos en ser sometido al control de manos muy experimentadas en esas cosas. Para entonces ya había expulsado unos 5.000.000 de barriles, que se esparcieron hasta cubrir una vasta superficie de terreno, que obligaron a que se adoptasen precauciones extraordinarias, hasta cortar el tráfico por la carretera principal que conducía a Teherán, en evitación de una posible catástrofe, y cuando la mayor parte de este petróleo, transformado en torrente, había formado una hedionda laguna de casi un kilómetro de anchura.

Myron Kinley, el norteamericano que al fin consiguió domar aquella fuerza, comentó que en los treinta y cinco años de contacto con el petróleo que le habían llevado a casi cualquier punto del mundo donde pudiese haber algún yacimiento de importancia, jamás había visto nada igual. Como que nunca se había conocido un pozo de petróleo como aquél.

\* \* \*

Por los días en que D'Arcy andaba en busca de petróleo por Persia había

llegado a Turquía una misión diplomática norteamericana, presidida por el contraalmirante Colby M. Chester. Llevaba el propósito de presentar reclamaciones oficiales, en demanda de reparación, por las pérdidas norteamericanas que habían resultado de las matanzas de armenios. Apenas había llegado a Turquía le dió en la nariz el olor a petróleo, regresó a toda prisa a su país, presentó la dimisión y se volvió a Turquía en busca de lo que había olido.

El petróleo estaba de actualidad como pocas cosas lo habían estado jamás en el mundo. Y el hecho de que muy poco antes, en 1898—la visita de Mr. Chester había tenido lugar en 1899—los rusos hubiesen dado con un vasto yacimiento en la región del Cáucaso, con lo que aumentó de pronto su producción, lo suficiente para dejar atrás por vez primera a los Estados Unidos y amenazar así muy seriamente la posición de supremacía que habían venido manteniendo, agrandaba fantásticamente las dimensiones de una rivalidad en la que estaban en juego más cosas que unas ganancias prácticamente ilimitadas. Aun cuando las ganancias tuviesen un interés que no había razón alguna para empequeñecerlo o despreciarlo.

El primer pozo de petróleo con producción suficiente para dar a este combustible una genuina categoría comercial fué perforado en 1859, hace poco más de un siglo, en los Estados Unidos. Desde entonces y durante algunos años, hasta comienzos del siglo xx, en realidad, la importancia del petróleo estaba en el alumbrado. Acaso no se pudiese ofrecer una demostración más evidente que la brutal, despiadada competencia entre una vasta empresa norteamericana y un consorcio angloholandés todavía en la fase inicial de un desarrollo sensacionalmente rápido, por la posesión del mercado chino. Era la culminación, hasta entonces, de la lucha por la hegemonía y el monopolio que se extendió de los años finales del siglo pasado hasta los comienzos del actual. Una lucha en la que no es posible entretenerse aquí, aun cuando no por ser sobradamente conocida ha perdido el encanto y emoción que siempre ha tenido la vasta campaña de la «Standard Oil» norteamericana, aquel monopolio de Rockefeller ya con dimensiones mundiales, que empezó con la distribución en China de ocho millones de lámparas de petróleo, cada una con el emblema ideográfico *Mei Foo*—«buena suerte»—, gravado de manera conspicua. Se trataba de unas lámparas que pronto pareció que estaban destinadas a consumir el petróleo del mayor rival de Rockefeller, Henri W. A. Deterding, un competidor a quien no se quería dar importancia, pero en quien había algo que había llamado la atención de personas de tanto renombre en la historia del petróleo como el

almirante Fisher, durante años primer lord del mar de Inglaterra. No era inglés Deterding. Era un funcionario importante, más importante cada día, de la «Royal Dutch Petroleum Company», una empresa con inclinaciones irresistibles, casi desde el principio, a perder de vista toda idea de nacionalidad para adquirir con mayor facilidad posiciones favorables en unas actividades con notoria tendencia a la expansión. En una información especial sobre la cuestión del petróleo presentada al Gobierno de su nación, el almirante Fisher habló del joven Deterding como «un Napoleón por la audacia, un Cromwell por la entereza».

Rockefeller no dió importancia a Deterding—ni a muchos otros, ni siquiera a Sidney Reilly—y eso le costó serios disgustos. Estaba convencido de que un advenedizo, después de todo, al campo de las actividades petrolíferas, nada podría hacer contra una potencia como la suya, ya definitivamente planteada en el campo de la producción, el refinamiento, el transporte y la venta de petróleo, y aquella idea de distribuir ocho millones de lámparas para crear otros tantos consumidores de petróleo de la «Standard Oil» había sido genial, sencillamente. Quien se atreviese a disputar su hegemonía sería estrellado, sin piedad ni contemplaciones, contra el muro de la indiferencia internacional. Pero Deterding no se resignó y lo que le faltaba para poder distribuir petróleo lo encontró en asociación con otro nombre, el de Marcus Samuel, llamado también a grandes cosas—entre ellas el acabar siendo lord alcalde de Londres—, que de alguna manera podían estar relacionadas con una compañía que había empezado con la importación en modesta escala de conchas del Oriente y que llevaba el nombre de «Shell Transport Company».

De la asociación de la «Royal Dutch» y la «Shell Transport» acabó saliendo una empresa con arrestos suficientes para dar la batalla a la «Standard Oil» y para acabar colocándola, en definitiva, en una situación francamente desairada, porque las pérdidas que representaba la lucha por el monopolio del mercado chino—y en Europa también—, consecuencia de vender el petróleo a precios ridículamente bajos, amenazaba con agotar todas sus vastas reservas. La única solución estaba en aumentar el precio, una vez y otra y muchas más, hasta duplicarlo y triplicarlo, en el mercado norteamericano, donde había sido barrida brutalmente, años atrás, toda posibilidad de competencia. Bastaba con que apareciese en cualquier puerto del mundo un barco de la Shell cargado de petróleo para que llegasen al instante los barriles de la Standard, llenos de un petróleo que era vendido a cualquier precio, regalado, si llegase a ser necesario.



Fué una lucha memorable y que puso de manifiesto algo de incalculable importancia para todos los países productores de petróleo, para el Oriente Medio sobre todo: no basta con tener petróleo para asegurar una posición de indudable importancia; era mucho más importante, una vez que se tenía el petróleo, el contar con los medios adecuados de transporte, que fueron los que habían dado a Rockefeller el monopolio en los Estados Unidos. Por eso llegó a creer que le servirían también para ganar la espectacular batalla por la posesión del mercado chino.

\* \* \*

Tan decisivos habían sido los triunfos de Rockefeller que entró en lucha con Deterding en condiciones moralmente desventajosas. Estaba demasiado seguro de sí mismo, de su decisiva fortaleza para pensar seriamente en las consecuencias de una contienda que empezó sin saberse hasta dónde podría llegar. Creía estar ocupando posiciones inexpugnables. No era para menos.

De una investigación realizada en los Estados Unidos y que acabó disolviendo la «Standard Oil» en varias compañías, para concluir—eso se decía—con una posición monopolista que había encarecido tanto el precio del petróleo en los Estados Unidos, salieron hechos como éstos:

Entre los años de 1882 y 1906, los dividendos repartidos entre los accionistas habían subido en total a 14.289.301 dólares, una cantidad por encima de todo el valor de las propiedades del monopolio en 1882, según los cálculos hechos por la propia compañía. El dividendo anual llegó a ser del 48 por 100 y las ganancias en relación con el capital llegaron a ser del 84,5 por 100. Entre esos mismos años, el valor medio del activo de la «Standard Oil» pasó de 60.516.000 dólares a 337.506.000, cifras ridículas comparadas con las de estos tiempos, en que se barajan miles de millones de dólares para cosas de esta naturaleza, pero algo fabulosamente alto en aquellos días. Y más todavía por tratarse de una moneda con un valor varias veces por encima del que tiene en la actualidad.

Era lo que correspondía a un mundo que empezó a cambiar rápidamente como consecuencia de la idea que tuvo Ford de convencer a todos—a los norteamericanos por lo menos—de que mucho mejor que marchar andando es ir sobre ruedas. Las ruedas iban a ser movidas por motores de combustión, que hicieron subir el consumo del petróleo en forma espectacular.

La producción de petróleo del mundo era de 5.800.000 barriles en 1870. En 1910, cuando el automóvil empezaba a ganar adeptos, había subido

a 327.800.000, que diez años después, cuando ya empezaba a extenderse el uso del petróleo a los barcos de guerra y mercantes, había alcanzado la cifra de 688.900.000. Para 1930 había llegado a 1.410.000.000 de barriles; para 1938 a 1.988 millones y para 1945, a la terminación de la segunda guerra mundial, a 2.783 millones de barriles. (El barril es el patrón de medida del petróleo habitual en los Estados Unidos, mientras que por Europa se emplea generalmente la tonelada. No es fácil pasar de unas estadísticas a otras, por no existir una equivalencia precisa entre el barril y la tonelada, a causa de variar el peso del petróleo de acuerdo con la gravedad, por lo que en una tonelada entran generalmente de seis a siete barriles y medio. Por lo tanto, acaso sea mejor hablar de barriles cuando se citan estadísticas de origen norteamericano y de toneladas cuando las estadísticas son de origen europeo.)

Aquella despiadada lucha por el monopolio de los mercados del mundo hizo mucho daño a la Standard Oil y fué una de las causas fundamentales de la agitación popular que acabó en la célebre ley contra los *trusts* y los monopolios. Sirvió también para que aquellos a quienes se llamaron *muck rakers* —rastrilladores de lodo, en su traducción literal—encontrasen placer extraordinario en poner de relieve las «malas artes» y los errores, algunos de ellos fantásticos, de unas tendencias monopolísticas que en el caso de la Standard Oil tuvieron como una de las consecuencias más sensacionales la imposición de una multa de 29.240.000 dólares como castigo a sus «procedimientos ilegales».

\* \* \*

Entre las cartas y los documentos que dos empleados, considerados como de la mayor confianza, de la Standard Oil habían sacado en secreto de la mesa del vicepresidente, John D. Archbold, fotografiado cuidadosamente y finalmente vendido a la vasta cadena de periódicos de William Randolph Hearst, por 20.500 dólares, para ser utilizados en la campaña presidencial de 1908, había algo capaz de llamar la atención, mucho más que todo lo que se había visto hasta entonces y que era demostración definitiva del vasto poder y la inmensa influencia, dentro y fuera de los medios oficiales, de la Standard Oil. Era una carta firmada por un tal Rosenblum, nada menos que aquel agente del *Intelligence Service* que había pasado antes con el nombre de Sidney Reilly, y que se había dirigido al vicepresidente de la Standard Oil, en 1908, poco antes de la formación de la Anglo-Persian Oil Company, con lo que parecía ser la oferta de poner a su alcance la fabulosa concesión obtenida de manos de William K. D'Arcy.

Aquella carta valía, era de suponer, más que todos los otros documentos

y los dos empleados de la Standard—habían ya dejado de serlo—se fueron a Londres con la esperanza de recibir por ella un buen precio. Se equivocaron. De la misma manera que la Standard Oil no había dado la menor importancia a la oferta que se le había hecho, el Gobierno británico no prestó en apariencia la más pequeña atención a lo que podía muy bien ser un documento falso y las cosas continuaron adelante con la creación de la Anglo-Persian Oil Company, uno de cuyos accionistas más importantes, con el 56 por 100 de las acciones, había de ser el propio Gobierno británico, según se anunció al fin en 1914, en vísperas de la primera guerra mundial.

La lucha por el petróleo no había hecho más que empezar, sin embargo. Norteamericanos e ingleses se esforzaban por adquirir concesiones en todo el Oriente Medio y no tardó en asomar un nuevo y agresivo competidor, Alemania, con tendencia a mostrar interés por el automóvil, por la construcción de un ferrocarril que estableciese comunicación directa entre Berlín y Bagdad y por la expansión imperial hacia el Oriente, expresada en la política del *Drang nach Osten*. Al mismo tiempo que D'Arcy buscaba extender hacia el Oeste, con Teherán como centro de operaciones, el radio de influencia de sus concesiones y que Chester recibió alentadoras promesas de la Sublime Puerta, los agentes de Alemania obtenían la concesión de la Anatolian Railway Company y la opción a buscar petróleo en los campos de Bagdad-Mosul, en asociación con el sultán Abdul Hamid.

Curiosa situación la que se dió entonces, a causa de la revolución de los jóvenes turcos, que acabaron con el sultán cuando apenas se había formalizado aquella concesión, lo cual podría resultar muy ventajoso para los norteamericanos, que hasta entonces no habían obtenido más que promesas que se desvanecían del todo al contacto con una realidad envuelta en una atmósfera de intrigas y grandes maniobras. Pero antes de que tuviesen traducción a cosas concretas las concesiones prometidas al almirante Chester, ya ingleses y alemanes se habían puesto de acuerdo para crear la Turkish Petroleum Company, en octubre de 1912.

Las acciones de esta nueva empresa estaban divididas así: Bank of Turkey, bajo clara influencia inglesa, el 47,5 por 100; Deutscherbank, el 25 por 100; Royal Dutch-Shell, el 22,5 por 100.

En total, un 95 por 100 del capital en acciones. El 5 por 100 restante había sido reservado para Calustes Sarkis Gulbenkian, un armenio que andaba mezclado en estas cosas desde hacía tiempo y que había obtenido algunas concesiones por muchas o todas las tierras que ahora se cedían, con fines de prospección y explotación de posibles yacimientos petrolíferos, a la nueva

empresa. No había pasado un año cuando todo el interés reservado al Banco de Turquía había sido transferido a la Anglo-Persian, con lo que una vez más se ponía en evidencia la intervención directa del Gobierno británico en la gran lucha por la posesión de las concesiones petrolíferas de la región. El triunfo de Inglaterra había sido rotundo, en este caso al menos. Como había sido rotunda también la derrota sufrida por los intereses norteamericanos, que estaban ya convencidos de que su posición en el mundo del futuro se vería gravemente amenazada de no conseguir vastas concesiones petrolíferas que permitiesen recuperar en su totalidad aquel rango que se había alcanzado en los días en que la producción norteamericana era, con mucho, la mayor del mundo.

\* \* \*

La guerra apartó a ingleses y alemanes y asoció, quizá sólo circunstancialmente, a ingleses y norteamericanos. Porque la lucha por la supremacía en el mundo del petróleo volvió pronto a tener una característica singular: el profundo y radical antagonismo anglonorteamericano. Por el convenio Sykes-Picot quedó bajo soberanía británica el Iraq, con lo que parecía asegurada la explotación inglesa de lo que se sabía ya más bien que sospechaba que eran los ricos yacimientos petrolíferos de la región de Mosul. Sería una grave equivocación, sin duda, pensar que los norteamericanos iban a dejar el campo con tanta facilidad. Y cuando, es más, mayor parecía ser la necesidad de asegurar la explotación de grandes concesiones petrolíferas. Los alemanes, vencidos, ya no eran motivo de preocupación seria para nadie. Pero los norteamericanos se encontraban entre los vencedores y lo que no podían hacer los encargados de buscar concesiones lo haría el Departamento de Estado, cada día un poco más interesado en la cuestión.

Era una situación apasionante, de la que hablaron con ardor y vehemencia hombres como sir Edward Mackay Edgar, banquero inglés, que escribió en septiembre de 1919:

«América (es decir, los Estados Unidos) ha derrochado temerariamente y en sesenta años un legado que, conservado como era debido, debería de haberla durado por lo menos siglo y medio. La posición británica es inexpugnable. Todos los yacimientos de petróleo conocidos, todos los yacimientos posibles o probables, fuera de los propios Estados Unidos, están en manos inglesas o bajo dirección o control inglés, o financiados por capital inglés.»

Después de aquella victoria en la primera guerra mundial, que para lord Curzon tenía una significación muy especial—«Los aliados, dijo, han ido

flotando hacia la victoria en un mar de petróleo»—, la posición de Inglaterra parecía realmente inexpugnable. Es más, sir Henri Deterding y su Royal Dutch-Shell, estaban haciendo acto de presencia en los propios Estados Unidos, obteniendo concesiones a través de algunas compañías que se encontraban en posición incómoda frente al grupo de las grandes empresas salidas de la disolución obligatoria de la Standard Oil, en 1911, que nunca llegaron a dar la sensación de que se habían olvidado completamente que habían salido de un tronco común. Todo esto tiene que ver, de una manera u otra, con el petróleo del Oriente Medio, porque desde el principio el Oriente Medio ha sido uno de los campos de acción preferidos de los grandes intereses petrolíferos del mundo.

Se podía, sin duda, salir al paso de los intentos rusos de avanzar hacia las aguas templadas del sur, un movimiento que buscaba salida al mar libre de los hielos que cerraban durante meses los puertos de la nación y que encontraban mayor y más fuerte estímulo en el convencimiento de que el camino a seguir pasaba por encima de yacimientos de petróleo de fantástica riqueza. Los intentos rusos por obtener concesiones en Persia estaban condenados al fracaso, puesto que si fuese necesario se llegaría para ello a echar del trono al *shah*, que había actuado con tanta ligereza y que había hecho concesiones a los rusos. Pero cuando de eso, que se podría considerar como el desarrollo normal de una lucha por la obtención de concesiones o por impedir que las lograra algún competidor, se pasaba al aprovechamiento de circunstancias especiales para así acentuar más una posición de privilegio, había sonado la hora de actuar con una decisión a la que argumentos en apariencia razonables daban una significación muy especial.

\* \* \*

Los ingleses, con sir Henri Deterding a la cabeza, jugaron un papel tan importante en la producción de petróleo que acabó colocando a Rusia por encima de los Estados Unidos y del resto del mundo también, puesto que subió a principios de este siglo al 55 por 100 de toda la producción mundial. La entrada de capital inglés había impedido que el petróleo ruso cayese bajo el monopolio de los intereses de Nobel y Rothschild y cuando estalló la revolución bolchevique, con una inversión de 85.000.000 de dólares, ocupaba ya un puesto de primerísima fila entre los intereses extranjeros, con una participación directa en la industria del petróleo de Rusia. Seguían siendo muy importantes, sin embargo, las inversiones francesas (Rothschilds) y belgas, pero las norteamericanas estaban limitadas todavía a una penetra-

ción relativamente pequeña en las actividades de refinado y venta del petróleo.

Cuando el régimen zarista se desmoronó, antes de la terminación de la primera guerra mundial, se produjo un movimiento de marcha apresurada, tanto de un lado como del otro, de las potencias en guerra, hacia los campos petrolíferos del Cáucaso, de una región que geográficamente correspondía al Oriente Medio y que geológicamente merecía estar incluida en el triángulo mágico que guarda las mayores reservas de petróleo conocidas y que cubre toda la zona que se extiende a un lado y el otro de la cabecera del Golfo Pérsico, para prolongarse hacia arriba, hasta tocar un pequeño rincón de Turquía; y por el sur hasta alcanzar el centro de la Arabia Saudita. Los primeros en llegar fueron los alemanes y los turcos; después entraron los ingleses, aunque por poco tiempo, pues fueron desplazados por los turcos, ya con el Armisticio encima, sin embargo, que les obligó a retirarse muy pronto, dejando el sitio libre otra vez a los ingleses para que se establecieran por la región, actuando, al parecer, en nombre y representación de las potencias aliadas acababan de ganar la guerra. Continuaron allí hasta julio de 1920, después de haber concedido el Consejo Supremo Aliado el reconocimiento a las repúblicas de Georgia y el Azerbaiján, de régimen anticomunista cada una de ellas. Pero no se había contado con el Gobierno de los Estados Unidos, que se negó a reconocer esos regímenes contrarrevolucionarios.

Nunca se dijo que aquel paso había sido dado por tenerse el convenio de que esos regímenes eran favorables a los intereses petrolíferos representados entonces por Deterding y Rothschild; sólo se dijo que los Estados Unidos se oponían decididamente a toda desmembración del territorio de Rusia. Lo cual se tradujo inevitablemente en un golpe extremadamente favorable para el régimen revolucionario, que ya se encontraba acosado por todas partes y con lo que parecían ser muy escasas posibilidades de victoria. El entusiasmo con que la Standard de Nueva York—la antigua Standard Oil había sido partida en varias compañías en apariencia independientes—y la Vacuum apoyaron una política contraria al reconocimiento de aquellos regímenes contrarrevolucionarios podía poner de manifiesto algo más que el deseo de mantener la integridad del suelo ruso o incluso de prestar alguna ayuda al comunismo.

Los ingleses empezaron a irse de la región de Bakú, en la que empezó a quedar sitio para que entrasen los comunistas, y los años de esfuerzo de un grupo emigrado, que actuaba como el gobierno del Cáucaso, por encontrar apoyo y dinero en los Estados Unidos, se gastaron inútilmente.

\* \* \*

A tanto llevó la rivalidad entre los grandes grupos petrolíferos ingleses y norteamericanos que por los Estados Unidos se volvió a hablar de nuevo del «peligro británico», frase que había estado de actualidad años atrás, cuando la Royal Dutch-Shell se encontraba invadiendo con éxito el campo de la producción de petróleo norteamericano. En busca de alguna concesión por el Oriente Medio, al producirse una emocionante lucha de intereses por conseguir una concesión que se había hecho por el norte de Persia—zona que había caído bajo la influencia rusa por el acuerdo de 1907 entre los Gobiernos de Londres y San Petersburgo—a un súbdito zarista, Akaky Khostaria, en 1916, un «independiente» norteamericano, Harry F. Sinclair, acabó consiguiendo lo que hasta entonces había parecido imposible: una concesión norteamericana en Persia, con fecha de diciembre de 1923.

Fué una concesión efímera, sin embargo, aunque durante algún tiempo dió mucho que hacer. Medio año después, el comandante Robert Imbrie, vicecónsul de los Estados Unidos en Teherán, fué asesinado al pasar por una calle, por una multitud enfurecida. Se dijo oficialmente que había arrastrado a la desesperación a los indígenas al tomar fotografías de un lugar santo, pero una información publicada unos meses después—el 27 de septiembre de 1924, en la edición parisina del *Herald Tribune* de Nueva York,—se sostenía que el comandante Imbrie «había sido asesinado por una turba organizada por financieros de los Estados Unidos e Inglaterra, que llegaron al convencimiento de que su influencia pudiera desviar el control de los yacimientos de petróleo de Persia del grupo de la Shell hacia un sindicato norteamericano, en el cual tenía una participación el grupo de Sinclair».

Como quiera que fuese, se aseguraba que esta información procedía de una persona que sabía bien lo que decía. Se hablaba de Harold Spencer, «quien durante años había sido agente del servicio secreto inglés en el Oriente Medio y se había graduado en Annapolis (la academia naval de los Estados Unidos) en 1911».

La rivalidad, y a veces la lucha también, porque, ya lo había dicho Clemenceau: «Una gota de petróleo vale una gota de sangre», por el control del petróleo del Oriente Medio, continuó con variada suerte, sin que, en apariencia, la evidente supremacía británica dejase de ir perdiendo algún terreno. Esto hacía pensar en que el poder británico descansaba sobre unos cimientos de menor solidez que todo lo que en un principio se había supuesto. Prueba de ello podía ser el acuerdo de 1925 para la reorganización de la Turkish Petroleum Company, que a partir de 1929 se llamaría Iraq Petroleum Company, con la concesión de todo el territorio del Iraq, prácticamente, junto con

dos compañías de ella dependientes. Pero ya no sería una empresa monopolizada exclusivamente por Inglaterra, aun cuando estaba dispuesto que la dirección y toda la estructura de la Compañía había de continuar siendo británica. El 95 por 100 de las acciones que quedaba después de aquel 5 por 100 reservado para el misterioso e inmensamente rico armenio—algunos habían llegado a considerarlo como el hombre más rico del mundo—, a quien frecuentemente se llamaba «Mr. 5 por 100», en un sentido que denotaba a menudo admiración mucho más que otra cosa cualquiera, por tratarse de un 5 por 100 que representaba docenas de miles de dólares diarios, se había acordado que sería repartido de esta manera:

La British Petroleum Company (entonces era todavía la Anglo-Iranian Oil Company, sucesora dicerta de la Anglo-Persian Oil Company, con sólo una variación, a su vez, en el nombre, que revela la mucha sensibilidad a los cambios de nombre de los países en los cuales actúan estos vastos grupos internacionales) recibió el 23,75 por 100 de las acciones, igual que la Royal Dutch-Shell, con lo que podía decirse casi que era inglesa o angloholandesa casi la mitad del capital de la nueva compañía. La Compagnie Française des Pétroles, una empresa oficial, había recibido también el 23,75 por 100, lo mismo que un grupo norteamericano formado por la Standard Oil (de Nueva Jersey) y la Socony Mobil Oil Co., que también era Standard en su origen, aunque de Nueva York.

Los norteamericanos, cuyos intereses estaban defendidos con creciente vigor por el Departamento de Estado, sobre todo ahora que los grandes intereses petrolíferos estaban bien representados en el Gobierno de los Estados Unidos por personaje como Albert B. Fall, secretario del Interior, que acabó, años después, siendo procesado, juzgado y condenado a prisión por haber sido «un desleal funcionario público», según falló el Tribunal Supremo de la nación, habían conseguido introducirse en el Oriente Medio. No había sido fácil, ni siquiera después de haberse argumentado tanto sobre la falta de consideración para un aliado que tan activa y eficazmente había intervenido, del lado de Inglaterra y de Francia, en la guerra todavía reciente.

Había en juego otras cosas capaces de ejercer las influencias más decididas y de despertar las emociones más extrañas. Algo parecido a lo que le estaba sucediendo al ya célebre coronel Lawrence de Arabia y que había sido la causa de la sorprendente respuesta que había enviado a Miss Gertrude Bell, que después de haber sido estudiante de notoria brillantez de la Universidad de Oxford, tanto por los vastos y profundos conocimientos de lenguas orientales que llegó a adquirir como por un dominio de la arqueología



nada vulgar, acabó emprendiendo un prolongado viaje de estudio por el Oriente Medio, por Babilonia, Ninivé y otros lugares, en los que no acababa de salir de una gran sorpresa cuando se encontraba sumida en otra mayor todavía, hasta quedarse embelesada en la contemplación de la obra del coronel Rawlison, que había hecho posible descifrar los caracteres cuneiformes. ¿Cómo era posible que Lawrence, que gozaba fama como conocedor profundo de la arqueología, hubiese dejado en el abandono aquellos estudios que también le habían arrastrado, de manera irresistible, hacia el Oriente Medio y no hubiese utilizado aquel conocimiento ancho y profundo de las lenguas y costumbres orientales? Eso fué lo que la señorita Gertrude Bell le preguntó, por carta. La respuesta le produjo mayor asombro que todo lo que había visto hasta entonces. Y mayor impresión también, puesto que no tardó en tomar ella misma parecida decisión, al dejar a un lado la arqueología para entregarse a cosas de mucho más apasionante interés.

\* \* \*

«En octubre de 1913, cuando Inglaterra botó al agua el *Queen Elizabeth*, el primero de los cruceros que quemaban petróleo crudo como combustible, supe que de mí dependía el preocuparme de que mi país tuviese petróleo a su disposición, no de la arqueología.» Eso era lo que decía la respuesta del coronel Lawrence a la carta de Gertrude Bell y eso mismo pasó en seguida a ser la preocupación de Miss Bell, a quien no tardó mucho en llegar la oferta de la Anglo-Persian para que trabajase para esta gran empresa. Una oferta que había tenido en cuenta, sin duda, el dominio prácticamente total que tenía Miss Bell de lenguas y dialectos del Oriente Medio y que le permitió iniciar un género de vida cargado de una emoción que seguramente no ha conocido jamás el arqueólogo de más merecida reputación. Miss Bell empezó a trabajar para la Anglo-Persian, lo cual podía equivaler a decir que empezó a trabajar para el Gobierno británico y el *Intelligence Service*, cosas todas éstas que por allí eran prácticamente sinónimas, hasta entrar y salir de sitios en los que quizás jamás se hubiese visto a una mujer y nunca, desde luego, a una mujer blanca. Quizá nunca hubiese siquiera andado por allí hombre blanco alguno. Y si alguna vez lo hubiese hecho habría sido para quedarse ya para siempre por allí con sus impresiones y sus secretos.

Miss Gertrude Bell acabó siendo algo familiar por una vasta región poblada sólo muy de ralo en ralo por gentes cuya existencia y características nadie había querido o podido comprobar. Si no hubiera sido por ella, que alguna vez era vista recorriendo los parajes más apartados y solitarios, sin otro

acompañamiento que un guía y seis camellos cargados principalmente de botellas de gaseosa, quizá hubiera sido menos fácil conseguir el reconocimiento del joven rey Feisal, hijo de Hussein, el rey del Hejaz, como rey del Iraq, el Estado nacido bajo protección británica después de la primera guerra mundial. Para algunos fué considerada como decisiva la impresión que produjo Miss Bell al ofrecer un banquete a medio centenar de jefes árabes, con cada uno de los cuales mantuvo conversación directa y personal en su propia lengua o dialecto, después de haberle llamado por su nombre y de haber aludido a detalles familiares tan minuciosos que en circunstancias así suelen adquirir una importancia decisiva. Lo menos que se podría decir de Miss Bell era que había hecho mucho más fácil la tarea que el coronel Lawrence y otros venían realizando desde hacía bastantes años.

Los Estados Unidos no podían contar con nada igual. Ni siquiera parecido. Por eso, tal vez, los ingleses se sentían tan seguros en el Oriente Medio. Aun cuando alguna vez fuese necesario adoptar actitudes tajantes, susceptibles de no dejar contento a todo el mundo por igual. De no dejar contento, es más, a un personaje que ya se sospechaba—lo estaba diciendo todos los días otro agente británico muy importante, el coronel Philby, también una de las principales figuras del *Intelligence Service*—que podía acabar ejerciendo una gran influencia, quizá incluso una influencia decisiva, Ibn Saud, jefe de la secta de los wahabitas y aspirante conspícuo al trono de la Arabia:

Quizá la decisión en favor de Feisal asegurase la concesión de la Iraq Petroleum Company, de la que empezó a salir petróleo, en la remota, casi inaccesible región de Kirkuk, en 1927. Pero es posible también que a esos tiempos haya de remontarse quien ande en busca de los orígenes verdaderos de la animosidad de Ibn Saud, siempre difícil de disimular en un hombre tan duro, guerrero, religioso que no dudaba en caer en el fanatismo. En cualquier caso y para cuando llegase el momento, tendría siempre un pretexto para inclinarse de otro lado: el que los norteamericanos buscaban petróleo nada más, sin mezclarse para nada en cuestiones políticas, lo cual era una gran ventaja en aquel ambiente que Ibn Saud había llegado a considerar como innecesariamente hostil para su causa y todo ello por culpa de esa inclinación irresistible de los ingleses a mezclar el petróleo y la política.

\* \* \*

La intensa y creciente rivalidad anglonorteamericana—con la participación casi siempre, para inclinarse a un lado o el otro, de algún otro país, como Francia, que buscaba fuentes independientes de abastecimiento para su

marina de guerra y los medios de transporte y actividades industriales en estado de rápido desarrollo, como Holanda, ya tradicionalmente asociada a Inglaterra a través de la inmensamente poderosa Royal Dutch-Shell, o Italia, que concedía al petróleo una importancia política tal que iba con mucha facilidad más allá de la gran importancia industrial que ya tenía; o la misma Alemania y la Unión Soviética países que se llegó a creer que la última gran guerra había apartado definitivamente del campo de rivalidades y contiendas de esta naturaleza—condujo finalmente, en 1928, a lo que se llamó el *Red Line Agreement*, el Acuerdo de la línea roja, negociado entre las distintas compañías que aspiraban a obtener concesiones y privilegios por el Oriente Medio. Se había llegado a un acuerdo definitivo, al parecer, sobre una vasta zona del Oriente Medio, todo el Oriente Medio en realidad, con la excepción de Kuwait y Egipto, que habían quedado fuera de aquella «línea roja», trazada sobre un mapa de la región en el curso de las negociaciones.

De hecho, todo ese territorio dentro de la «línea roja» había sido colocado lejos del campo de las competencias, manejos y maniobras puesto que quedaba reservado exclusivamente a la acción de los intereses que tenían ya por allí una existencia reconocida y que concedían una posición de evidente supremacía a Inglaterra, la potencia que, con Francia, ejercía una fuerte influencia política sobre la mayor parte del Oriente Medio.

Inglaterra había ganado otra batalla memorable. Es más, se tenía el convencimiento de que no sería fácil, quizá sería imposible, que ninguna compañía norteamericana obtuviese nuevas concesiones por la región deslindada por la «línea roja», puesto que existía una especie de acuerdo destinado a bloquear todo intento de penetración que pudiesen hacer compañías que no eran de registro británico o, en cualquier caso, de tolerancia británica. Y las que se encontraban ya dentro estaban asociadas unas a otras por acuerdos formales que de hecho reconocían la hegemonía británica por aquellos lugares y actividades.

Era una situación poco realista, sin embargo. En el mundo del petróleo la posición de los Estados Unidos había adquirido una importancia excepcional. Según un estudio realizado por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la situación, desde el punto de vista de la producción, era, en este año de 1928, como sigue:

J A I M E M E N É N D E Z

P A I S	Barriles	Porcentaje producción mundial
Estados Unidos ... ..	905.800.000	72,23
Rusia ... ..	72.400.000	5,77
Venezuela ... ..	64.400.000	5,14
Méjico ... ..	64.200.000	5,12
Persia ... ..	36.800.000	2,93
Rumania ... ..	26.100.000	2,08
Indias Orientales Holandesas ... ..	21.400.000	1,71
Colombia ... ..	14.600.000	1,16
Resto del mundo ... ..	48.445.000	3,86

En este último apartado, «resto del mundo», figuraba el Oriente Medio, con la excepción de Persia, donde apenas había empezado a sacarse algo del mucho petróleo que por allí había. De hecho, el Oriente Medio empezó a llamar la atención en 1908, la fecha en que empezó a dar petróleo el yacimiento de Maspid-i-Sulaiman, en Persia, en tal abundancia que aquel acontecimiento podría decirse que fué el comienzo de una explotación en gran escala que acabó en la transformación de Abadán en la mayor refinería de petróleo del mundo durante bastantes años. De ese primer campo que empezó a producir en el Irán han salido ya más de 115.000.000 toneladas de petróleo.

No cesó desde entonces, ya lo hemos visto, la busca de petróleo por una buena parte del Oriente Medio, pero faltaban los grandes pozos que diesen un impulso extraordinario a una rivalidad creciente por la participación, cuando menos, en unas actividades que proporcionaban unos rendimientos fabulosos y que eran, además, de vital, quizá decisiva, importancia para la seguridad nacional. Con el petróleo podría resultar dudoso el resultado de un conflicto internacional en gran escala; sin el petróleo podía tenerse ya la seguridad de que la victoria sería completamente imposible.

Con el Acuerdo de la *Red Line* pareció haberse llegado a una situación de relativa estabilidad. A pesar de la extremada fluidez, que estaba en evidencia por todas partes. Los intereses anglofranceses habían sido desplazados de la región del Cáucaso y los norteamericanos no acababan de recoger el fruto de aquella defensa a ultranza de la integridad del suelo soviético, que se esperaba ver traducido en mercados para la colocación de alguna porción de sus muchos recursos petrolíferos. Ingleses y norteamericanos se estaban haciendo una competencia creciente en muchos mercados, de producción no menos que de consumo, y no faltaba quien recordase todavía la devastadora

experiencia mejicana, donde los enemigos de las concesiones británicas no hubiesen podido triunfar, se aseguraba, sin la ayuda enorme que habían recibido de los Estados Unidos, donde un gran magnate petrolero había hecho alarde de poder hacer la revolución en Méjico con cinco millones de dólares y nada más. La misma España se había convertido, acaso sin pensar siquiera en ello, en el escenario de una violenta lucha por la supremacía en el mercado del petróleo. Para la guerra que sir Henri Deterding declaró al régimen que había tenido la osadía de crear un monopolio nacional para atender a lo relacionado con un combustible que no sólo era ya una necesidad absoluta, sino que de ello podía depender la vida económica—y la política también, en definitiva—del país, no existía cuartel posible. Tuvo, sin embargo, desviaciones hacia el campo de las finanzas, con una caída rápida de la divisa nacional, y hacia el mundo de las relaciones comerciales, muy entorpecido de pronto para los productos españoles, especialmente desde el momento en que se descubrió la presencia en ellos de terribles amenazas para la salud de algún país donde la influencia de la Royal Dutch-Shell era muy grande, ciertamente.

Una consecuencia de todo aquello fué la muerte del general Primo de Rivera en París, unos pocos años después, «con el corazón partido—según el autor de *The Secret War*—, un cadáver más en el Panteón del petróleo».

Otra consecuencia fué el haber quedado, de hecho, abiertas las puertas para la entrada en España del petróleo ruso.

\* \* \*

Al enterarse de que un sindicato británico había obtenido una concesión en Bahrein, la pequeña isla del Golfo Pérsico, próxima a la costa de la Arabia Saudita, para buscar petróleo, la Gulf, norteamericana, solicitó y obtuvo la compra de una participación en esos derechos. Estaba asociada con otras compañías inglesas, francesas y holandesas en la Iraq Petroleum Company y era, junto con otras compañías norteamericanas—la Standard Oil de Nueva York, la Standard de Nueva Jersey, la Atlantic Refining y la Pan American Petroleum and Transport Company, que conjuntamente habían formado la Near East Development Company—parte de aquel *Red Line Agreement* que no permitía a ninguna de las partes contratantes actuar con independencia de las demás en la exploración y explotación de los recursos petrolíferos de la región. Y como los geólogos llegaron pronto a la conclusión de que Bahrein no ofrecía grandes perspectivas, se decidió no hacer nada con aquella concesión. La Gulf vendió entonces sus derechos a la Standard Oil de California (Socal), que no había contraído compromiso alguno en la región,

puesto que no formaba parte del acuerdo de la «línea roja», a tiempo que se disponía a explorar otras regiones. Hacía tiempo que tenía puesta la vista en Kuwait, donde al cabo de años de prospecciones, intrigas y negociaciones se estableció un acuerdo con la Anglo-Iranian, que tenía a corta distancia, por el Irán, la base de unas actividades de dimensiones genuinamente imperiales. Aquí, por debajo del suelo arenoso, en buena parte cubierto por las aguas bajas del Golfo Pérsico, se acabó descubriendo uno de los yacimientos de petróleo más fabulosamente ricos y de fácil explotación, tan ricos que al ritmo de un promedio de 5.000 barriles diarios por pozo, el año pasado se extrajo de allí un total de 594.000.000 de barriles. Kuwait, un insignificante sultanato en la cabecera del Golfo Pérsico, cuya soberanía codician el Iraq y la Arabia Saudita—y también Egipto, si le fuese posible alcanzar tan lejos, especialmente después de haberse separado Siria de la R. A. U.—, se ha convertido, desde el punto de vista del petróleo, en una de las primeras potencias del mundo. Pero no completamente independiente, en realidad ni siquiera después de haber decidido Inglaterra cancelar sus derechos, deberes y privilegios como nación protectora. Allí están, como testimonio elocuente de ello, las actividades de la Gulf, en asociación, mitad por mitad, con la Anglo-Iranian o, desde hace unos cuantos años, la British Petroleum, su sucesora y continuadora después de la pérdida de la concesión que tenía en el Irán, lo que quitó justificación al título de antes. Las dos compañías, una norteamericana, inglesa la otra, se asociaron para formar la Kuwait Oil Company.

Sin compromiso alguno con las compañías del *Red Line Agreement*, la Standard Oil de California se propuso comprobar la existencia de petróleo en Bahrein. Pero se encontró con otra dificultad con la que no había contado: el compromiso contraído por el sultán de aquel principado de no entrar en negociaciones con empresas que no fuesen de propiedad británica o que no estuviesen dirigidas por ingleses. Social dió, sin tardar mucho, con la salida para esta nueva dificultad: se registró en el Canadá, entonces dominio británico, una compañía subsidiaria, enteramente de su propiedad, la Bapco (Bahrein Petroleum Company), inglesa, por ello, desde un punto de vista legal, la cual, sin pérdida de tiempo, se puso a buscar petróleo en Bahrein. Lo encontró en 1932, en los primeros pozos allí abiertos.

Si había petróleo en Bahrein, y en tal abundancia, ¿por qué no había de encontrarse también en la Arabia Saudita, a una distancia relativamente corta?

Por grande que fuese el empeño de algunos intereses norteamericanos, los llamados *independientes*, compañías que no habían participado en el

Acuerdo de la «línea roja», por iniciar las exploraciones por la Arabia Saudita, mayor parecía ser el empeño inglés en impedirlo. Hasta donde alcanzasen sus compromisos formales, en ellos se descansaría para evitar unas actividades que no contasen con el consentimiento general; y a partir de ahí podría descansarse en la mucha, hasta entonces decisiva, influencia política británica por la región.

A pesar de que había motivos para no fiarse demasiado en ello, en vista de lo sucedido en Bahrein, que era prácticamente un protectorado británico, como lo atestigua de manera inconfundible la prolongada presencia allí de Charles Darlymple Belgrave, que después de ser oficial del Cuerpo de Camelleros del Sudán en los días de la primera guerra mundial, fué nombrado consejero de finanzas en Bahrein, un principado que cuando llegó él allí tenía unos ingresos que no alcanzaban el medio millón de dólares al año, pero que con el petróleo no tardaron en pasar de los cuatro millones y en mostrar una tendencia acusada a seguir subiendo rápidamente, incluso en aquellos días en que no se pensaba todavía en el 50-50, el reparto mitad por mitad de los beneficios de la actividad económica de mayores rendimientos conocidos en líneas generales.

En Bahrein, la influencia seguía siendo inglesa pero el petróleo era ya norteamericano. Cada día parecía estar un poco más remota la realización del vaticinio tan optimista que había hecho E. C. Pretyman, una de las primeras autoridades británicas en algo tan importante como el petróleo, el lord civil del Almirantazgo, cuya posición e influencia habían sido decisivas para organizar de tal modo la Anglo-Persian Oil Company que pudiese seguir adelante, con capital privado, hasta que llegase el momento de ceder una participación decisiva al Gobierno, a cambio de dos millones de libras esterlinas, un negocio que incluso en aquellos días, cuando la libra valía varias veces más que hoy, era francamente bueno. En mayo de 1919, *The Times* de Londres citaba a Mr. Pretyman, que entonces era miembro del Parlamento, de esta manera: «Cuando llegó la guerra (la primera guerra mundial) se daba una situación en la que el Gobierno británico, con vastos intereses por todo el mundo, controlaba alrededor del dos por ciento de los abastecimientos mundiales de petróleo... (Ahora) tenía la creencia de que cuando se hubiesen ultimado los arreglos en curso, el Imperio británico no estaría muy lejos de controlar la mitad de todos los abastecimientos de petróleo disponibles en el mundo.»

\* \* \*

Por el Oriente Medio, en cualquier caso, una región donde Inglaterra

había ocupado posiciones de hegemonía, la situación estaba cambiando con rapidez. A pesar de la resistencia de Inglaterra, el rey Ibn Saud se mostró dispuesto a hacer concesiones de petróleo a condición de que se pagase a su Gobierno, en el caso de encontrarse lo que se buscaba, una suma de 100.000 libras esterlinas. El interés británico pareció decaer al instante, por tenerse el convencimiento de que acaso no hubiese petróleo por allí, no en cualquier caso en cantidades comercialmente importantes. No así los norteamericanos, que inmediatamente pusieron a disposición de Ibn Saud un fondo de 50.000 libras, a manera de anticipo, y dieron comienzo a las prospecciones que acabaron situándolos en posición de absoluta preponderancia por allí. Como el rey saudita se sentía atraído por los norteamericanos, de quienes decía que no estaban interesados más que en el petróleo, razón por la cual no mezclaban el petróleo con la política o la política con el petróleo, a fines de 1933, una nueva Compañía, la California Arabian Standard Oil Company, de nada difícil identificación si se quisiese ir en busca de la empresa que le había dado la vida, recibió una concesión de más del millón de kilómetros cuadrados de superficie total.

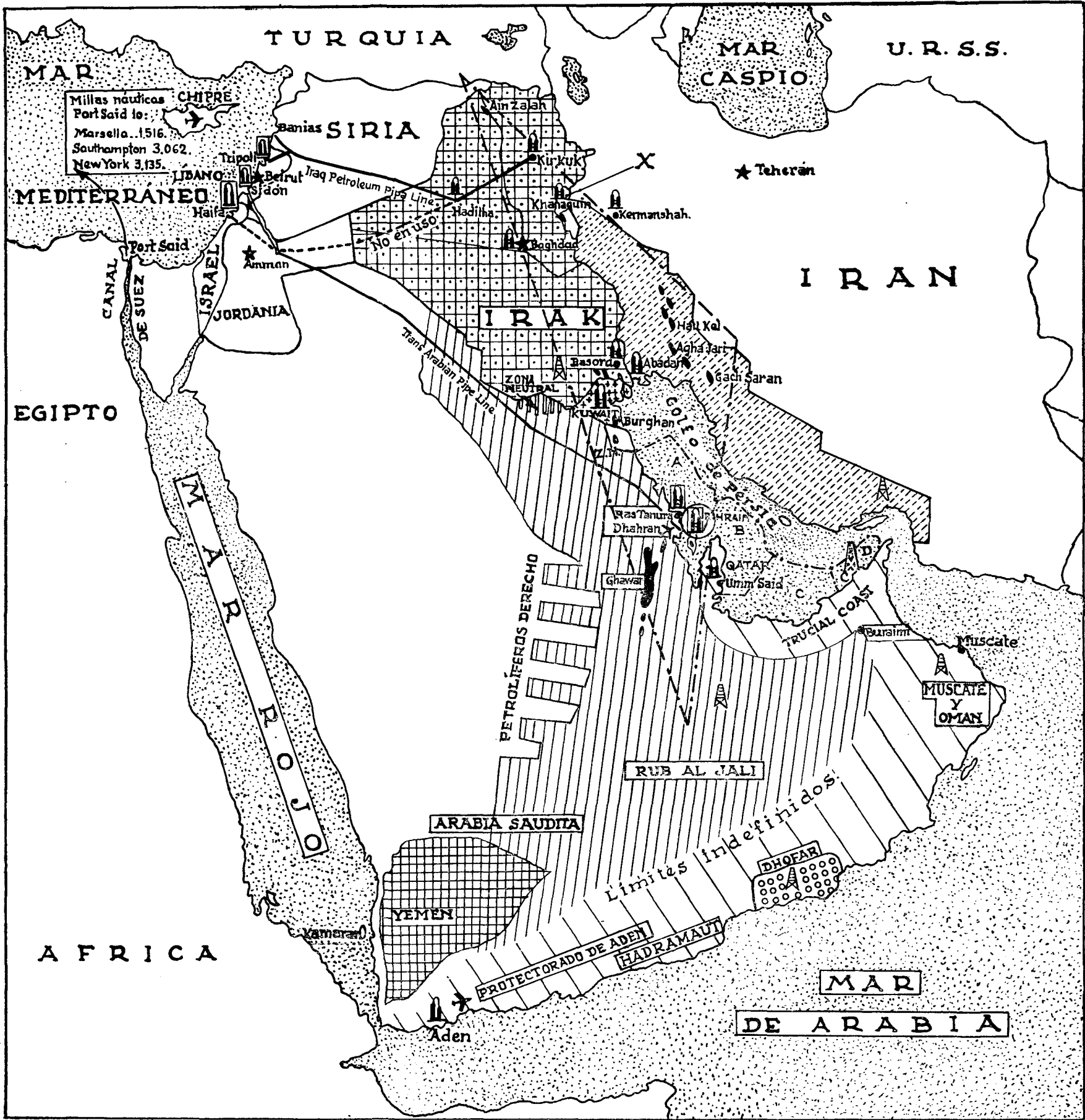
En unos pocos años, la nueva compañía norteamericana (en la que la Texas Company [Texaco] se había asociado con la Standard Oil de California [Socal]) realizó activamente exploraciones y sondeos, bajo la dirección de dos geólogos, R. P. Miller y S. B. Henry, que se habían dejado crecer la barba, a tiempo que se acostumbraban a llevar ropas árabes, en los que se gastaron 25.000.000 de dólares. Para desembocar en unos resultados que acabaron siendo francamente halagüeños, pues en 1938 se encontró un fantástico yacimiento, acaso menos importante que el de Burgan, en Kuwait, pero con esto no se diría mucho en realidad, porque el yacimiento de Burgan está considerado como el mayor del mundo, al menos por ahora.

Se había llegado a tiempo, porque muy pocos meses después fué necesario sellar los pozos que se habían abierto y abandonar de momento los trabajos, sin poderse precisar cuándo sería posible su reanudación. Había empezado la segunda guerra mundial.

\* \* \*

Para el momento en que estalló esa segunda guerra mundial, que interrumpió las operaciones en la Arabia, había empezado también a salir petróleo en Qatar, otro de los principados a lo largo de la costa del Golfo Pérsico que durante mucho tiempo tuvieron importancia por las pesquerías de perlas, el tráfico de esclavos y, sobre todo, la defensa de la India, una de las más





Millas náuticas  
 Port Said to:  
 Marsella 1.516.  
 Southampton 3.062.  
 New York 3.135.

- Campos petrolíferos.
- Refinerías.
- Mayor explotación.
- Bases aéreas anglosajonas.
- capitales.

- COMPAÑÍAS OPERANTES**
- Arabian American Oil Co.
  - Iraq Petroleum Co. y compañías asociadas Basra Mosul etc.
  - Kuwait Oil Co.
  - Iranian Oil Consortium
  - Petroleum Concessions.

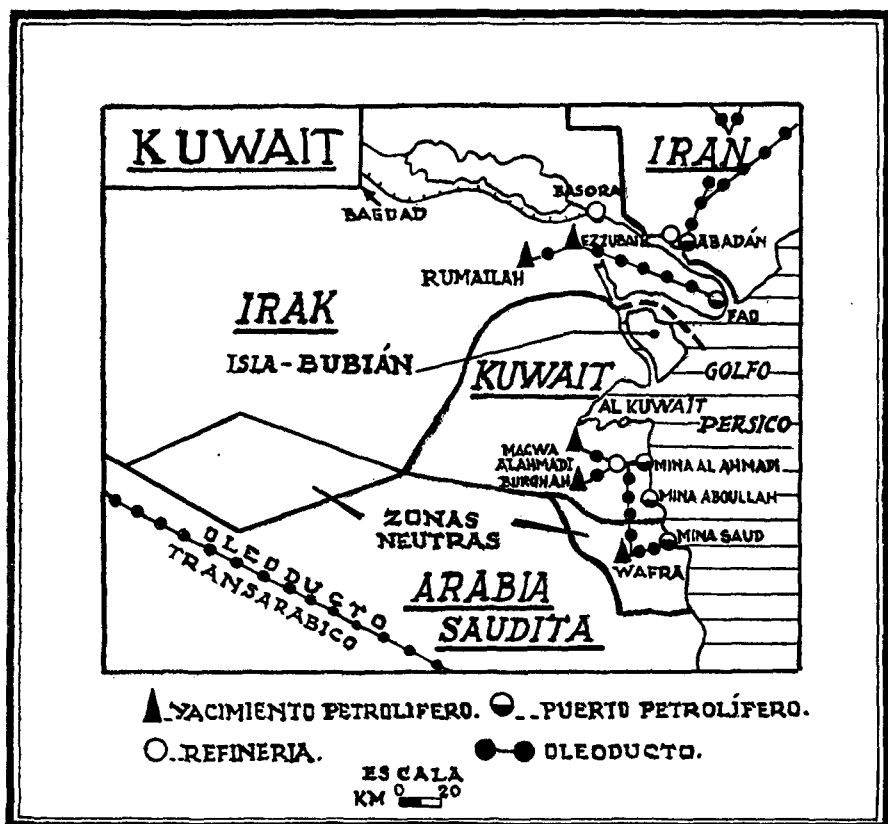
- Bahrain Petroleum Co.
- Getty Oil Co.
- American Independent Oil Co.
- Yemen Development Corp.
- British Petroleum Co. Ltd.
- Dhofar Cities Service Petroleum Corp.

- CONCESIONES EN EL GOLFO PÉRSICO**
- A Arabian American Oil Co.
  - B Royal Dutch/Shell
  - C British Petroleum y Compagnie Française des Pétroles.
  - D Iraq Petroleum Co.

## EL PETRÓLEO, LA CODICIADA RIQUEZA DEL ORIENTE MEDIO

espléndidas posesiones de que jamás haya disfrutado imperio alguno. Qatar, un montón de arena y rocas calcinadas con 200 kilómetros de largo y 80 de ancho, cayó bajo la influencia directa de la Iraq Petroleum Company, a través de una empresa, la Petroleum Development (Qatar) Ltd., de ella dependiente en su totalidad.

Estaban, pues, colocados peones excelentes para que, a la terminación de



la guerra, se reanudase la explotación en gran escala de vastos yacimientos petrolíferos y en beneficio, ya en gran parte, de los intereses norteamericanos. Las perspectivas apenas podían ser más favorables. Con la política iniciada por la Aramco—Arabian American Oil Company, una compañía formada por cuatro grandes empresas petrolíferas norteamericanas—, del reparto de los beneficios de la explotación de los pozos de petróleo mitad por mitad, la

política del 50-50, que creó profundo malestar en Inglaterra, donde se querían mantener a toda costa las condiciones estipuladas por los contratos de concesión, infinitamente más ventajosos, el ambiente parecía ser francamente bueno. Y, es más, estaba llamado a mejorar.

Un acontecimiento más, en favor de los intereses norteamericanos, fué el resultado de la larga y enconada pugna entre el nacionalismo del Irán, representado por el Dr. Mohamed Mossadeq, y la Anglo-Iranian, dispuesta a la conservación a toda costa de todos los privilegios y concesiones hasta la terminación de los contratos vigentes, que tenían todavía por delante casi todo lo que quedaba del siglo actual. Al cabo de años de negociaciones y luchas que estuvieron a punto de entregar al Irán al comunismo, a menos que se prefiriese correr el riesgo de una guerra mundial, se acabó en el fin de la concesión a la Anglo-Iranian y la entrada en escena de un consorcio internacional, en el que la British Petroleum, continuadora de la Anglo-Iranian, tenía una participación de suma importancia, el 40 por 100, pero ya no el derecho total a la explotación de algunos de los yacimientos de petróleo más importantes del mundo.

No quedaba, para estas fechas, del famoso *Red Line Agreement* más que el recuerdo. Había dejado de existir, en la práctica, desde el momento en que empresas norteamericanas, no inglesas, recibieron la concesión exclusiva de los yacimientos de la Arabia Saudí, para cuya explotación en gran escala se acabó construyendo uno de los mayores oleoductos conocidos hasta entonces, el llamado Tapline, que va desde la orilla del Golfo Pérsico, por debajo de Ras Tanura, donde se construyó una inmensa refinería, hasta el Mediterráneo, a cuyas aguas se asoma por Sidón, en el Líbano.

La lucha de los intereses petrolíferos internacionales contra la política de nacionalización del Dr. Mossadeq costó al Irán, durante tres años, ingresos que subían a unos 100.000.000 de dólares anuales y el monopolio británico por aquellas tierras. Fué también el fin, prácticamente, de las concesiones a la antigua que hicieron posibles cosas como la situación en que se encontraba la Anglo-Iranian, que pagaba mucho más a la Hacienda británica, sólo en calidad de impuestos por las actividades directamente relacionadas con la explotación de los yacimientos del Irán, que al Gobierno de Teherán por el disfrute de una de las concesiones más fantásticamente provechosas de todos los tiempos. En adelante, por el Oriente Medio y por Venezuela, o casi por cualquier parte donde hubiese petróleo, el régimen de concesiones iba a sufrir

cambios radicales. El reparto se haría a base del *fifty-fifty* (el cincuenta-cinuenta), por grandes que fuesen los esfuerzos que se hubiesen de hacer todavía para no renunciar del todo a lo que sólo muy poco antes había sido defendido con decisión inapelable, puesto que ponía en juego nada menos que «la santidad de los tratados».

Hasta que llegase el momento en que ni siquiera eso fuese bastante, como acabó sucediendo algunos años después, con la presencia por la región de algunos intereses del Japón e Italia—Enrico Mattei, sobre todo, al frente del ambicioso y combativo E. N. I. (Ente Nazionale Idrocarburi)—y hasta algún *independent* norteamericano. Por aquí se empezaba a atacar un régimen que apenas había tenido tiempo para consolidarse, como se atacó también, inesperadamente, en Venezuela, donde más consolidado parecía estar el acuerdo del 50-50. Los japoneses empezaron a ofrecer participaciones que llegaron hasta el 67,5 por 100 y Mattei fué bastante más allá, hasta ofrecer el 75 por 100, para quedarse su E. N. I. sólo con el 25 por 100, como sucedió con algunas concesiones que obtuvo en Irán, condiciones que se repitieron más tarde en Marruecos. En Venezuela se recurrió al procedimiento de imponer a las compañías petrolíferas un impuesto adicional del 10 por 100, con lo que el reparto de los beneficios del petróleo vino a ser del 60-40.

\* \* \*

Queda aún mucho margen por todas partes. Todo el mundo ha oído hablar de lo que el petróleo ha hecho en Kuwait o en la Arabia Saudita, con palacios más fantásticos que todo lo que pudo salir de las páginas de *Las Mil y Una noches*, recargados de oro, piedras preciosas y maderas finas, a los que se llega por paseos de macadam que permiten a los fastuosos *Cadillacs* correr a velocidades de delirio y rodeados de bosques de palmeras, estanques que rebosan con lo más precioso con que sería posible soñar por el desierto: el agua dulce que iba saliendo en cantidades crecientes de las máquinas de transformación del agua salada a precios que nunca podrían ser demasiado altos para quienes tenían tanto dinero a su disposición, que sólo la insinuación de que el sultán de Kuwait podría saldar sus cuentas corrientes en los principales Bancos de Londres hubiera sido suficiente para producir una catastrófica bancarrota financiera. Personajes tan poco llamativos, en realidad, como el sultán de Qatar, se encontraban hace ya mucho tiempo,

diez o quince años, recibiendo un promedio de 1.360 dólares diarios, sumas tan fabulosas que al principio no se hubiera sabido qué hacer con ellas.

Pero el dinero estaba transformando rápida y radicalmente el panorama del desierto de la Arabia. Sobre todo desde la llegada de más extranjeros para ocuparse en unas actividades en estado de rápida expansión y, más todavía, de sus familiares. Empezaban a darse situaciones increíbles, a surgir por el desierto poblados de casas como las que se podrían encontrar en cualquier suburbio de una gran ciudad norteamericana o, mejor todavía, en cualquier «Levittown», esos poblados edificados en serie, donde todo parecía igual, hasta la irregularidad de las calles, que se trazaban curvadas para moderar la tentación irresistible a correr del automovilista moderno, aun a riesgo de llevarse por delante a los niños que de vez en cuando se salen a la calzada en busca de la pelota que se les ha escapado. Vivir en esas pequeñas poblaciones del desierto, con aire acondicionado y jardines regados con agua sacada del mar y que resulta tanto más preciosa por lo mucho que cuesta—o que costaba, porque la técnica lo va abaratando—su transformación de agua salada en dulce, podía parecer imposible cuando se pensaba en lo que se había dejado por los Estados Unidos. Pero cuando se volvía a los Estados Unidos ya no era infrecuente pensar en lo que se había dejado por el desierto, muchas cosas que no costaban nada o casi nada, y criados, todos los criados que se podrían apetecer, mientras que en los Estados Unidos eso era prácticamente imposible para el que no fuese auténtica y ampliamente millonario.

Esa era la situación en que se acabó encontrando la señora de Charles Jackson, un especialista en perforaciones de pozos de petróleo, que había salido de El Cairo, una insignificante población del Estado de Illinois, para trasladarse a Kuwait. Llevaba dos años la señora de Charles Jackson disfrutando de los privilegios de vivir en una casa de la compañía, de aluminio, prefabricada, con tres dormitorios más de los que había tenido jamás para ella, un esposo y una niña de diez años.

Todo eran proyectos e ilusiones cuando la señora Jackson se estaba preparando para volver a los Estados Unidos, su país. Soñaba con los parientes a quienes no veía desde hacía tanto tiempo, con comerse una lechuga fresca, que ella misma arrancaría de la huerta, con beberse un buen vaso de leche de vaca acabado de ordeñar. Nada de eso había habido para ella, desde hacía dos años. Pero cuando llevaba un par de semanas nada más en su tierra, ya la señora Jackson sentía la nostalgia de Kuwait.

—Tenemos constantemente reuniones para jugar al *bridge*—decía la señora Jackson, pensando en el momento de volver a Kuwait, donde continuaba su esposo—y el club de mujeres, que se reúne cada quince días. Hay baile las noches del jueves y el baile del primer jueves de mes es de gala. Y hay recepción todos los días de fiesta, tanto ingleses como norteamericanos. La vida de sociedad es mucho más intensa que aquí, en nuestro pueblo.

Y, en fin, ¿qué podía haber en los Estados Unidos que el petróleo no fuese capaz de llevar a Kuwait? Cuando el calor del verano se hacía insoponible, se ponía en marcha el sistema de acondicionamiento de aire y se encerraba uno en casa, donde se gozaba de una gran comodidad. Eso cuando no se hacía una visita a la inmensa piscina, a corta distancia, del Club de Hubara.

—Además—continuó explicando la señora Jackson, pensando ya en lo poco que le faltaba para el regreso—, vamos a Kuwait una vez a la semana. Hay allí una tienda llamada *Jolly Brothers* (los «Hermanos alegres»), donde podemos comprar sopa Campbell's, café americano y mantequilla de cacahuet, mermelada y galletas saladas.

\* \* \*

Los ingresos recibidos por los países del Oriente Medio de las compañías petrolíferas pasaron, por vez primera en 1957, de los 1.000 millones de dólares, una suma fabulosa para unas tierras en general muy poco pobladas y donde antes apenas había otra cosa que pastores beduínos, pescadores y algún comercio que otro dedicado al tráfico de perlas, dátiles y estupefacientes y las actividades naturales en un importante movimiento de peregrinos camino de la Meca. Al año siguiente, en 1958, esos pagos directos de las compañías petrolíferas subían ya a los 1.200 millones de dólares.

Aquello era maravilloso. Había dinero para buscar agua y para transformar parte de la que había en el mar, para construir escuelas y pedir maestros a Egipto, para fundar hospitales y dar de comer a todos los niños de edad escolar—lo que acaso sea la explicación de un llamativo desarrollo físico de la juventud de Kuwait—y para construir palacios en Beirut donde pasar el verano, alquilar villas en Ginebra y abrir cuentas corrientes en los principales Bancos del mundo. Daba el petróleo para todo y, circunstancia feliz, cada año parecían ir disminuyendo las posibilidades de que pudieran agotarse. Las reservas de Kuwait, con menos de 21.000 kilómetros cuadrados

y acaso no más de 300.000 habitantes (con alrededor de 1 ó 1,5 por 100 europeos, muy privilegiados) se calculan en 62.000.000.000 de barriles, más que todo el petróleo de los yacimientos conocidos del mundo americano, del norte y el sur. A continuación vienen las reservas de la Arabia Saudita, unos 50.000 millones de barriles; las del Irán, 35.000 millones; y las del Iraq, 25.000 millones. El total para el Oriente Medio se calcula actualmente en unos 181.000 millones de barriles, las dos terceras partes aproximadamente de todo el petróleo del mundo no comunista que es objeto hasta ahora de sondeos y prospecciones.

De este petróleo salen ya ingresos para los países de la región con yacimientos en vías de explotación que suben en total a 1.500 millones de dólares, de los cuales más de 400 millones son para Kuwait; más de 300 millones para la Arabia Saudita; unos 250 millones para el Irán; y unos 235 millones para el Iraq.

Tanto dinero es el que sale del petróleo—por lo menos dos veces más que esos 1.500 millones, puesto que a eso habrían de subir los beneficios totales de las actuales explotaciones antes de hacerse el reparto, a razón del 50-50, entre las compañías y los gobiernos concesionarios—que se ha visto convertido en un motivo permanente de codicia y tentación. Lo suficiente para que se hagan esfuerzos colosales por romper la situación de privilegio en que se encuentra un número limitado de compañías, como el ofrecer sumas enormes por la obtención de concesiones, otra manera de ir debilitando un poco más ese sistema de reparto de los mayores beneficios que se han conocido hasta hoy en cualquier parte del mundo. Y para que se endurezca tremendamente la decisión de los favorecidos por la suerte de no tolerar intromisiones, ingerencias ni interferencias de ninguna clase.

\* \* \*

Hace diez años, el 3 de septiembre de 1952, un gran jurado federal de los Estados Unidos inició formalmente unas investigaciones, de las que fué muy poco lo que se sacó en limpio. La Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos habían presentado, de una manera oficial, acusaciones contra cinco grandes compañías petrolíferas norteamericanas y dos extranjeras, de funcionar como un cartel internacional para el control de la producción y los precios. Eran las ya famosas «siete hermanas» de Enrico Mattei, las compa-

ñas que le impidieron adquirir alguna participación en el petróleo del Irán al procederse al reparto de la vasta concesión hecha a la Anglo-Iranian Company: la Standard Oil Company, de Nueva Jersey; la Texas Company; la Standard Oil Company, de California; la Socony-Vacuum Oil Company; y la Gulf Oil Corporation, todas norteamericanas, junto con la Royal Dutch-Shell y la Anglo-Iranian Company (unos años después British Petroleum), angloholandesa una e inglesa la otra.

Iba a ser la octava vez que se iniciaban investigaciones de esta clase desde 1944 y la consecuencia de una larga—había empezado en 1949—investigación preparatoria hecha por la Comisión Federal de Comercio y que venía, entre otras cosas, a poner de manifiesto la inconsistencia de una política que por un lado estimula y fomenta y por el otro persigue y castiga (o trata de castigar, tarea más fácil cuando se tiene en frente a empresas de esas dimensiones). Por un lado estaba esa Comisión, un organismo gubernamental con enorme autoridad y atribuciones, dispuesta a seguir adelante con la tradición establecida unas docenas de años antes, con la agitación y lucha contra los *trusts* y los monopolios; por el otro, se encontraba el Departamento de Estado, que desde hacía años venía estimulando y ayudando, en la medida de lo posible, que a menudo no era insignificante, a crear grandes reservas de petróleo por el exterior bajo control americano. De hecho, la Comisión Federal de Comercio se encontraba atacando duramente aquello que el Departamento de Estado había puesto mucho empeño en que se crease y desarrollase. En un informe voluminoso (378 páginas) se hacían acusaciones que no es fácil resumir en unas pocas líneas.

«El control de la industria petrolífera internacional—decía este informe, puesto en circulación por una Comisión del Senado de los Estados Unidos—se encuentra en su mayor parte en manos de siete compañías integradas...» El alto grado de integración y concentración a que han llegado «facilita el desarrollo y la observancia de acuerdos internacionales relacionados con la política de precios y producción».

Por los comienzos de los años veinte (cuando eran todavía muy pequeños los intereses norteamericanos en el petróleo del Oriente Medio) se hacía mucho hincapié en la política de «la puerta abierta» en todo lo relacionado con las concesiones petrolíferas de esa región, pero esa puerta «fue cerrada gradualmente por una serie de actos deliberados y sistemáticos».

En 1928, a continuación de la guerra de precios que tuvo por escenario algunos mercados del mundo, la Standard Oil de Nueva Jersey, la Royal



Dutch-Shell y la Anglo-Iranian negociaron un acuerdo basado en el principio de «tal como están» las cosas del mundo del petróleo, que contaba, entre otros, con los puntos siguientes:

1) Aceptación por las compañías que participaron en las negociaciones de «su actual volumen de negocios y su porción de cualquier aumento futuro en el consumo»; 2) «uso conjunto de las facilidades existentes»; 3) «construcción únicamente de las instalaciones adicionales que fuesen necesarias para la satisfacción de una demanda adicional»; 4) «cerrar cualquier producción excesiva»; y 5) «eliminación de cualquier medida de competencia o gastos capaces de contribuir a un aumento material en los costos y precios».

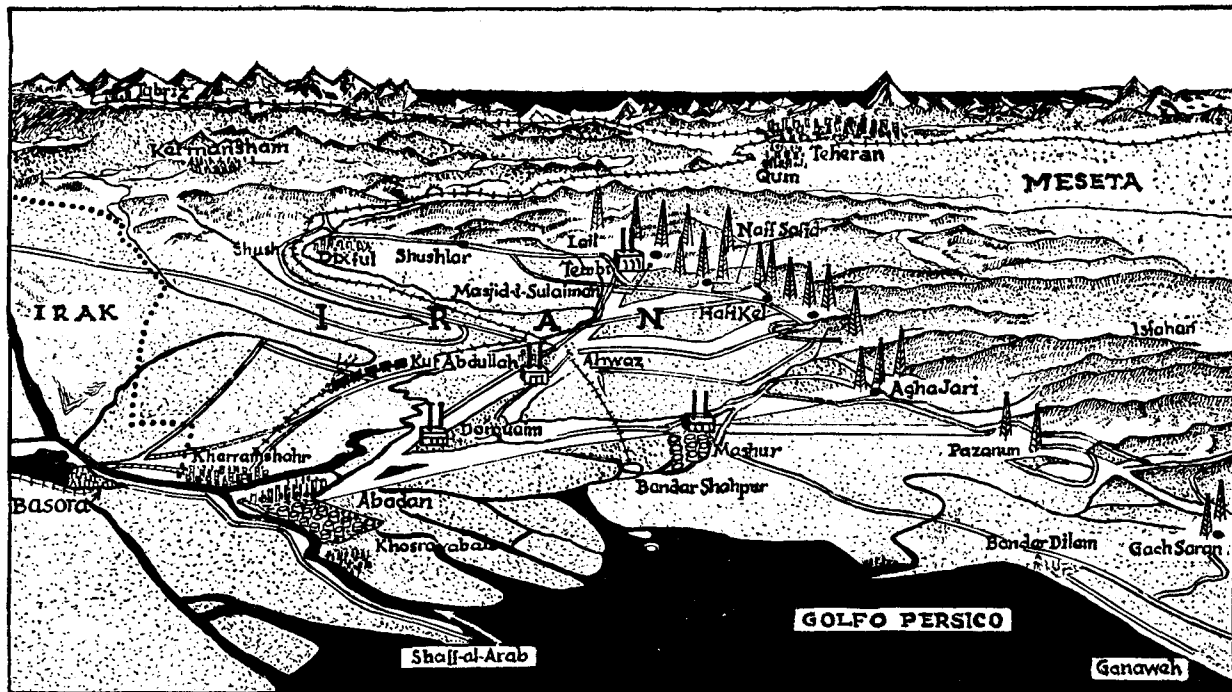
Y se afirmaba en este informe: «Estos principios no han sido jamás abandonados formalmente...» El acuerdo destinado a mantener una política de activa colaboración en los mercados del mundo parecía descansar sobre cimientos sólidos, puesto que al producirse un fuerte aumento en la producción, que amenazó con deprimir los precios, esas tres grandes compañías, mucho más internacionales que nacionales, prepararon en 1930 la llamada *Memoria para los Mercados Europeos...* y dos años después, la Standard Oil de Nueva Jersey, la Anglo-Iranian, la Royal Dutch-Shell, la Socony-Vacuum, la Gulf, la Atlantic y la Texaco acordaron que «el principio de *tal y como están* tuviese aplicación en cualquier país o región del mundo, con la excepción de los Estados Unidos...» (El dejar a los Estados Unidos fuera tenía justificación por dos razones fundamentales: la importancia creciente de los llamados *independents*, empresas y grupos al margen de las grandes compañías, pero ya muy desarrollados en algunos casos y con gran influencia política y, sobre todo, las leyes en vigor contra los *trusts* y los monopolios.) Las disputas que pudiesen surgir serían de la competencia de una comisión central.

Y se añadía que la Standard de Nueva Jersey, «que parecía haber actuado como el *leader* entre las compañías norteamericanas», sostenía haberse retirado del acuerdo en 1938. Con todo, persistieron las relaciones anteriores entre los intereses británicos y holandeses «y las compañías norteamericanas continuaron colaborando en cierta medida...»

En fin, en los años de esfuerzos por formular sistemas de control, los principios de *tal y como están* «llegaron a ser prácticamente habituales en este comercio» del petróleo.

\* \* \*

La investigación que empezó con tanta decisión que incluso se extendie-



 .....OLEODUCTOS.  
 .....BOMBEADORAS.

 .....CAMINOS.  
 .....F. C. DEL SERVICIO IRANIO

ron mandamientos judiciales contra esas siete grandes compañías, así como contra catorce más, y se les pidió que compareciesen con todos los documentos, prácticamente, de su posesión—facturas, contratos, acuerdos, cartas, registros de personal, etc.—a partir del 1 de enero de 1928, perdió pronto actualidad. Era inevitable. Una investigación a fondo y la adopción de medidas en consonancia con lo que disponen las leyes de los Estados Unidos sobre la materia asestaría un golpe de muerte a unos intereses absolutamente vitales y sin los cuales la posición de los Estados Unidos en el mundo sería muy distinta, sin duda alguna, entonces, y mucho más todavía en la actualidad.

Aun después de los rudos golpes sufridos por vastos intereses petrolíferos, con la expropiación y nacionalización, en Méjico o en la Unión Soviética, para ese momento las inversiones de las grandes compañías petrolíferas norteamericanas por el exterior se calculaba que oscilaban alrededor de los 5.000 millones de dólares. La mayor parte de estas inversiones correspondía ya al Oriente Medio o a las actividades directamente relacionadas con el petróleo del Oriente Medio.

Del Oriente Medio salía ya el 75 por 100 del petróleo que se consumía en la Europa occidental y también mucho del petróleo que se consumía en los Estados Unidos. Antes de la segunda guerra mundial, los Estados Unidos producían petróleo en tal cantidad que contaban con un margen exportable de 400.000 barriles diarios; en esos momentos en que se iniciaba esa investigación, en un ambiente que tenía mucho de lo sensacional que da rienda suelta en un instante a las emociones largamente contenidas, las importaciones netas de crudo en los Estados Unidos subían ya a 550.000 barriles diarios

Habían cambiado mucho las cosas, evidentemente. A tiempo que había aumentado fabulosamente el volumen de los negocios, las actividades y, por supuesto, la importancia y la influencia de estas grandes compañías petrolíferas. Una importancia y una influencia que no han dejado de seguir creciendo desde entonces. Es natural, porque desde entonces ha ido subiendo la producción y el consumo del petróleo en todo el mundo, especialmente en el Oriente Medio. Los últimos datos sobre la producción de petróleo del Oriente Medio arrojan un total de 282.500.000 toneladas métricas, dieciocho millones más—un 6,9 por 100—que en 1960, cuando ya se había establecido un nuevo *record*. Según el Petroleum Information Bureau, la situación por países en relación con el petróleo era así:

PRODUCCION DE PETROLEO EN EL ORIENTE MEDIO

	1961 Toneladas métricas	1962 Toneladas métricas	Aumento Por ciento
Kuwait ... ..	82.710.823	81.862.805	1,0
Arabia Saudita ... ..	68.023.180	61.087.931	11,4
Irán ... ..	58.607.504	52.064.856	12,6
Iraq ... ..	49.021.842	47.482.948	3,2
Kuwait, Zona Neutral ... ..	9.380.193	7.273.339	29,0
Qatar ... ..	8.381.294	8.212.361	2,1
Otros países ... ..	6.439.021	6.335.546	1,6

En estos momentos, la producción de petróleo del Oriente Medio se halla distribuída por concesiones en la forma siguiente:

*Kuwait:* Kuwait Oil Co., concesión con vigencia hasta el año 2026, propiedad a partes iguales de la British Petroleum Co. y la Gulf Oil Corporation, inglesa una y norteamericana la otra.

*Arabia Saudita:* Aramco (Arabian-American Oil Company), concesión hasta 1999, propiedad de la Standard Oil Co., de California, la Texas Co. y la Standard Oil Co. de Nueva Jersey, un 30 por 100 cada una, con el 10 por 100 restante de Socony Mobil Co.

*Iran:* Iranian Oil Participants, con concesión hasta el año 1994, una compañía en la que participan los grupos y empresas siguientes: British Petroleum Co., inglesa, 40 por 100; Royal Dutch-Shell, angloholandesa, 14 por 100; Standard Oil Co., de Nueva Jersey, 7 por 100; Socony Mobil Oil, Nueva York, 7 por 100; Standard Oil Co., California, 7 por 100; Texas Co., norteamericana, 7 por 100; Gulf Oil Co., norteamericana, 7 por 100; Compagnie Française des Pétroles, francesa, 6 por 100; Iricon Agency, grupo de nueve *independents*, norteamericana, 5 por 100.

*Iraq:* Iraq Petroleum Company, Mosul Petroleum Company, Basrah Petroleum Company (las dos últimas son subsidiarias de la primera en su totalidad), con concesiones que terminan entre los años 2000 y 2013, con la participación de las empresas siguientes: British Petroleum Co., inglesa, 23,75 por 100; Compagnie Française des Pétroles, 23,75 por 100; Standard Oil Co., de Nueva Jersey, y Socony Mobil Oil Co., de Nueva York, ambas norteamericanas, con un 23,75 por 100 entre las dos; y Calouste S. Gulbenkian, 5 por 100.

*Kuwait (Zona Neutral)*: American Independent Oil Co., concesión hasta el año 2008, propiedad de diez compañías *independens*, de los Estados Unidos, y Pacific Western Oil Corporation, concesión hasta 2009, propiedad de J. Paul Getty, norteamericano.

*Qatar*: Qatar Petroleum Co., concesión hasta el año 2010, propiedad de la Iraq Petroleum Co.

*Bahrein*: Bahrein Petroleum Co., concesión hasta 2024, propiedad, a partes iguales, de la Standard Oil Co., de California, y la Texas Oil Co., ambas norteamericanas.

*Dhofar (principado en la costa meridional de la península de la Arabia)*: Cities Service Co., norteamericana, concesión hasta 2003.

*Omas, Muscat, Costa trucional, Hadhramaut y Aden*: Petroleum Concession Ltd., propiedad de la Iraq Petroleum Co., concesiones de distinta duración, que terminan en el año 2026.

Sólo hasta ahora las grandes compañías, las «siete hermanas» de Mattei, habían llegado a tener importancia en la explotación de las concesiones petrolíferas del Oriente. Pero la competencia crece, aun cuando las concesiones hechas a otras compañías e intereses apenas han empezado todavía a producir petróleo en gran escala. Aparte las mencionadas más arriba, figuran también concesiones hechas al E. N. I. italiano, que preside Enrico Mattei, y a intereses del Japón. Las concesiones hechas al E. N. I. se encuentran por la Península de Sinaí, donde se ha encontrado algún petróleo; y en el Irán, las japonesas, que están produciendo ya cantidades moderadas de petróleo, se encuentran principalmente por debajo de las aguas del Golfo Pérsico, frente a Kuwait.

\* \* \*

El petróleo ha hecho muchos más millonarios en los Estados Unidos que ninguna otra actividad económica. Muchas de las grandes fortunas norteamericanas han subido fabulosamente gracias al petróleo del Oriente Medio. El petróleo ha dado lugar a que en los Estados Unidos se haga una clasificación nueva, la del *billonario*, el poseedor de una fortuna de 1.000 millones de dólares o más, que es la cifra designada allí como un billón. Sin el petróleo del Oriente Medio no sería *billonario* J. Paul Getty, y quizá el hombre más rico de la tierra.

No sólo el petróleo ha dado muchos millonarios, sino que los ha hecho con espectacular rapidez. Y como hasta ahora no se han descubierto todavía yacimientos de petróleo tan ricos como los del Oriente Medio, hacia esta

región se han dirigido la atención y el esfuerzo de gentes animadas por un espíritu de empresa o de aventura, movidas por la ambición de acumular riquezas y poder o del deseo de asegurar a su país una posición de absoluta hegemonía para el uso y control de una de las materias primas esenciales de la vida moderna, no sólo como combustible sino como la base de esa fantástica industria petroquímica de la que salen cientos y miles de productos más variados y diversos, fibras textiles, medicinas, cosméticos, detergentes, insecticidas y así sucesivamente. Con lo que sale del petróleo, solo o en combinación con otras cosas como el gas, el aire y el agua, es posible ya todo o casi todo, hacer una casa, vestir a una persona, proporcionarle equipaje para que pueda viajar con comodidad, poner a su alcance las medicinas que restablezcan su quebrantada salud y, en fin, los combustibles para que pueda moverse por tierra, mar y aire, incluso por el espacio exterior. El petróleo es vital para la defensa de un país, para el desarrollo de su vida económica, para fomentar, estimular y sostener las investigaciones científicas y para muchas cosas más. Y cuando se habla del petróleo se piensa forzosamente en el Oriente Medio, hasta el punto de que una y otra cosa han llegado casi a ser sinónimos. Del Oriente Medio sale el petróleo que satisface en la actualidad el 85 por 100 de las necesidades de la Europa Occidental y la importancia que tiene el petróleo se puso de manifiesto con la crisis de Suez, en el otoño de 1956, cuando quedaron interrumpidas las comunicaciones por el Canal de Suez y volados o cortados los oleoductos que llevaban hasta las costas de Siria y El Líbano (la salida de Haifa quedó cerrada desde la creación del Estado de Israel, en 1948) el petróleo que Europa necesitaba angustiosamente. Por los oleoductos que sacan al mar mucho del petróleo del Iraq y la Arabia Saudita se mueven alrededor del millón de barriles diarios; por el Canal de Suez pasan dos veces y media más. (Y habrá de pasar mucho más todavía en el futuro, por lo cual siguen los trabajos de ampliación, pues se han hecho cálculos que apuntan a un movimiento de petróleo que sólo para satisfacer las necesidades europeas hará indispensable que salgan del Oriente Medio 9.000.000 de barriles diarios para 1975).

La crisis de Suez puso de manifiesto un aspecto de la cuestión al que no se había dado especial importancia hasta entonces, el transporte de petróleo por mar. Y destacó al mismo tiempo a un plano de llamativa actualidad a otra figura de la que se venía hablando hacía largo tiempo, pero que sólo ahora había conseguido deslumbrar a los públicos más diversos y distantes: Aristóteles Sócrates Onassis, entre cuyas grandes proezas financieras había de incluirse el contrato que había negociado con la Arabia Saudita,

Se trataba de algo muy anterior, en realidad, a la crisis de Suez, puesto que el contrato, negociado y firmado por el ministro de Hacienda y Economía de la Arabia Saudita, el jeque Abdullah El Suleimán, y el jeque Mohammed Abdullah Alí Ridha, en nombre de Onassis, llevaba la fecha del 20 de enero de 1954.

Las condiciones básicas del acuerdo decían:

Se formará una compañía llamada Saudi Arabian Maritime Tankers Company Ltd., con barcos petroleros por un total mínimo de 500.000 toneladas.

Todo el petróleo de exportación de la Arabia Saudita se hará en barcos de la Compañía, con la excepción de la preferencia que habrá de concederse, bajo muy severas restricciones, a los barcos petroleros de las compañías con concesiones en la Arabia Saudita.

El petróleo ha de ser transportado de acuerdo con una tarifa mínima fijada previamente.

Desde el primer momento, Onassis y su contrato encontraron una oposición resuelta en la Aramco, la compañía que con razón presentía que del resultado de la lucha que empezaba debía de depender, necesariamente, la suerte de su fabulosa concesión. Había una incompatibilidad total entre el contrato negociado con Onassis y la continuación de la Aramco en la Arabia Saudita. Un monopolio para el transporte de todo el petróleo de exportación de la Arabia Saudita entregaría, de hecho, el control de la producción de petróleo del país en manos de Onassis, el hombre que en el contrato aparecía descrito con estas palabras: «Mr. Aristóteles Sócrates Onassis, griego de nacimiento y argentino de nacionalidad, cuya residencia permanente está en Montevideo y cuyo domicilio elegido se encuentra en París, en el número 88 de la calle de Foch.»

Aquel hombre que bastante tiempo atrás, cuando sólo tenía 16 años de edad, había llegado a Buenos Aires sin más fortuna a su nombre que 50 dólares y con un pasaporte Nansen que le identificaba como un apátrida griego, había conseguido amasar una inmensa fortuna y había llegado a ser, entre otras cosas, uno de los mayores navieros del mundo. Pero también el petróleo había influido poderosamente en su vida, puesto que el petróleo había llegado a ser la mercancía que sus barcos transportaban con preferencia a cualquier otra cosa. Circunstancia llamativa: Onassis había colaborado activamente con algunas grandes empresas norteamericanas con intereses en el Oriente Medio que ahora se sentían mortalmente afectadas. En

los momentos en que Onassis se colocaba abiertamente frente a los vastos intereses norteamericanos en la Arabia Saudita tenía a su nombre petroleros por un total de mucho más de un millón de toneladas, estaba construyendo más y tenía en proyecto incluso algunos del orden de las 100.000 toneladas, los mayores del mundo.

Estaba entonces casado con una señora—Athina Livanos, hija de Stravos Livanos, un naviero griego más importante todavía que Onassis—de origen griego, pero nacionalizada en los Estados Unidos; tenía dos hijos, ambos ya ciudadanos norteamericanos, por haber nacido en los Estados Unidos, y estaba sometido a un proceso judicial en los Estados Unidos también, un tanto escandaloso, acusado de actividades fraudulentas, en colaboración con otras personas, para la adquisición en condiciones que se calificaron de ilegales, de barcos norteamericanos construídos en los días de la segunda guerra mundial y más tarde vendidos como material excedente, por cantidades irrisoriamente bajas.

No ganó Onassis aquella batalla a pesar de haber despachado a la Arabia Saudita, para que cargase petróleo, al petrolero *Al Malik Saud al Awal* (*Rey Saud I*), que, con sus 47.000 toneladas, era entonces el mayor del mundo y había sido construído hacía muy poco, en Hamburgo. Encontró una resistencia imposible de vencer. La Aramco había llegado a amenazar con el abandono de la concesión y eso sería francamente ruinoso para la Arabia Saudita. (El petróleo es, como ya se ha visto, la base de estructura financiera de casi todo el Oriente Medio. Del petróleo sale ya el 98 por 100 de los ingresos de Qatar; el 97 por 100 de los ingresos de Kuwait; el 73 por 100 de los ingresos de la Arabia Saudita; el 55 por 100 de los ingresos del Iraq.)

\* \* \*

No ha podido, hasta ahora, Onassis y de momento se tiene la impresión que ha abandonado la lucha contra una de las mayores concesiones petrolíferas del mundo. Pero esto no quiere decir que el futuro esté despejado para las grandes—las pequeñas apenas existen allí—concesiones petrolíferas del Oriente Medio. Es más, cada victoria parece ir seguida de acontecimientos más inquietantes, más amenazadores. Y de mucha mayor variedad también. Sólo nos queda espacio para una exposición muy resumida del panorama de rivalidades, conflictos y encarnizadas competencias. Y cada nuevo día que amanece está llamado a tener que hacer frente a nuevos peligros o a los mismos del día anterior, pero bastante más agrandados y agrava-



dos, por causa de las presiones del exterior y la mucha agitación del interior.

Y por el descubrimiento también de grandes yacimientos petrolíferos por otras regiones, como el Sahara argelino o Libia, donde la producción sube rápidamente y subirá mucho más, sin duda, a partir del momento en que se normalice por completo la situación por allí. Todo o la mayor parte de este petróleo va destinado ya al mercado de la Europa occidental, a hacer competencia, sin duda, al petróleo del Oriente Medio en condiciones que quizá no sean fáciles de resistir, por la conjunción de factores de especial importancia, como una menor distancia a recorrer y la posibilidad de acuerdos de carácter político que pudieran resultar muy favorables para el petróleo del Sahara.

Del Sahara sale ya mucho del petróleo que se consume en Francia—la producción sube a cerca de 2.000.000 de toneladas mensuales—y para dentro de unos pocos años se espera que el petróleo del Sahara sea la principal fuente de abastecimiento de un importante sistema de oleoductos, en construcción o en proyecto, para el transporte de este combustible—y materia prima—desde Lavera, en las inmediaciones de Marsella, hasta el sur de la Alemania occidental.

El rendimiento creciente de los yacimientos saharianos de petróleo y de gas natural tiene ya la suficiente importancia para convertirse en un rival serio del petróleo del Oriente Medio, en un factor de competencia que está dando una sensación de creciente inestabilidad a una actividad productora cuya tendencia a la expansión parece más irresistible cuando menos seguro parece estar el disfrute de una situación de privilegiado monopolio en los mercados principales de consumo.

Tan significativa, por lo menos, como la competencia que el petróleo del Sahara promete hacer al petróleo del Oriente Medio en algunos mercados de la Europa occidental es el esfuerzo constante y creciente de la Unión Soviética por aumentar las exportaciones de este combustible a todo el mundo, en particular a los países de la Europa occidental, con los que mantiene importantes relaciones comerciales. La Unión Soviética está exportando ya petróleo a la Alemania occidental, a Francia, a otros países. Insiste con machacona persistencia en que Inglaterra le compre petróleo y ha firmado no hace mucho un contrato con Italia para la exportación de 12.000.000 de toneladas en cuatro años, parte del cual está siendo exportado por Italia a otros países, después de haber sido refinado en refinerías italianas.

El petróleo soviético juega un papel de creciente significación en la intensa competencia comercial y sirve, entre otras cosas, para el pago de la exportación a la Unión Soviética de cientos de miles de toneladas de tubería de acero con las cuales sigue rápidamente la construcción del oleoducto llamado de «la amistad», que está enviando ya petróleo de la región del Cáucaso a Checoslovaquia y lo enviará también a otros países de la Europa central. Pudiera, en definitiva, acabar restableciendo contacto con el oleoducto que proyecta construir Mattei entre Trieste y Viena.

Con este oleoducto y con el sistema, ya en fase muy avanzada de construcción, para enlazar varios puntos de la costa italiana por Génova y sus proximidades con la región noroeste del país y vitales centros de consumo más al norte, en Suiza y la Alemania meridional, el papel de Italia, como país exportador de un petróleo que todavía no produce en cantidades significativas, pero que importa de la Unión Soviética y del Oriente Medio, parece destinado a ganar una importancia excepcional. A través de Italia, pudiera ir ganando alguna posición en el mercado inglés el petróleo soviético y no hay duda que Italia sirve para acentuar mucho algunos aspectos de una competencia que otra vez empieza a tener consecuencias desquiciadoras. La Unión Soviética vende petróleo a Italia a precios que llegan a ser casi la mitad de los llamados *posted prices* del Oriente Medio, los precios oficiales que sirven para calcular las aportaciones que las compañías concesionarias han de hacer a los países respectivos. Estos precios, sometidos a la presión implacable de una tremenda competencia, son oficiales, pero, no siempre reales, puesto que son frecuentes las rebajas en el momento de cerrarse un contrato de venta, que suelen ser tanto mayores cuanto mayor sea el volumen del petróleo vendido. Pero estas rebajas no siempre se reflejan en los estados de cuentas que sirven para el reparto de los beneficios con los Gobiernos del Oriente Medio, por lo que vienen a reducir en la práctica el margen de beneficios de las compañías concesionarias.

\* \* \*

Aún así, los rendimientos continúan siendo, en general, fabulosamente altos. Lo suficiente para que el petróleo sea codiciado por los que buscan concesiones con tanto empeño que están dispuestos a pagar primas muy abultadas, tanto mayores cuanto más grandes sean las posibilidades de encontrarlo, y para que se convierta en un factor de agitación y desequilibrio no menor que de competencia.

En su fundamental *Filosofía de la Revolución*, habla el presidente de la República Árabe Unida, Gamal Abdel Nasser, de la necesidad que tiene el nacionalismo árabe de tomar posesión del petróleo del Oriente Medio, por la fuerza o mediante un sistema de alianzas políticas. El petróleo, dice, es «el nervio de una civilización material sin el cual todas las máquinas dejarían de funcionar. Las grandes fábricas que producen toda clase de artículos—todos los instrumentos de las comunicaciones por tierra, mar y aire; todas las armas de guerra, desde el pájaro mecánico que vuela por encima de las nubes hasta los submarinos que se mueven por debajo de las olas—dejarían todas de funcionar y la herrumbre se apoderaría de toda pieza de hierro hasta el punto de sofocar la última esperanza de movimiento o de vida»...

«El centro de la producción de petróleo ha cambiado, al irse de los Estados Unidos, donde los pozos se van secando, el costo de la tierra va en aumento y los jornales de los obreros han subido, hacia la región árabe, donde los pozos están todavía vírgenes, donde la tierra a lo largo de vastas superficies sigue sin costar nada y donde el trabajador sigue recibiendo menos de lo que es necesario para la mera subsistencia. La mitad de las reservas conocidas de petróleo en el mundo entero están bajo el suelo árabe. ¿He dejado en claro la gran importancia que tiene este elemento de fuerza?»

La importancia del petróleo del Oriente Medio se multiplica con deslumbrante rapidez cuando se piensa en algunas de las cosas que esgrime el presidente de la R. A. U. como argumentos decisivos para el fomento de un intenso y apasionado movimiento nacionalista árabe y, más todavía, en su fabulosa concentración. Mucho de este petróleo está concentrado en el triángulo a que se ha aludido más arriba y dentro de este terreno en regiones especiales, a unos 35 campos petrolíferos, en los que existe casi la seguridad absoluta de tropezar con petróleo siempre que, dentro de los límites de una región determinada, se cale el suelo, en su busca. En los Estados Unidos, largamente el principal país productor de petróleo del mundo, hay decenas de miles de campos petrolíferos y así se da el caso, con mucha y muy costosa frecuencia, de hacer perforaciones, a menudo a miles y miles de metros, para no encontrarse ni siquiera con indicios que hagan pensar en la posibilidad de dar con petróleo con sólo moverse un poco hacia un lado o el otro.

«Alá no creó nada sin una causa—dice el jeque Abdullah H. Tariki, de la Arabia Saudita, una de las figuras de mayor autoridad y prestigio en el

mundo de las actividades petrolíferas, con una depurada formación técnica, adquirida principalmente en los Estados Unidos, representante de su país en el Consejo de Administración de la poderosa Aramco y defensor ardiente del nacionalismo árabe—. Hizo los grandes desiertos, que son inútiles para el hombre. Pero también enterró el petróleo debajo de ellos. Es petróleo árabe. Ha de ser usado en beneficio de los árabes. Hoy, otros pueden usar nuestro petróleo para el fomento de sus propios intereses, que pueden no coincidir con los nuestros.»

¿En qué intereses estaba pensando el señor Tariki? ¿Pensaría acaso en eso que tantas veces ha sido condenado por el nacionalismo árabe como el «imperialismo británico» o el «imperialismo occidental», en Inglaterra, que en más de una ocasión advirtió que si el petróleo dejaba de moverse en su dirección no le quedaría más remedio que ir a la lucha, como sucedió en el otoño de 1956, por la región del Canal de Suez?

¿Pensaría, tal vez, en la O. T. A. N., que podría quedar completamente paralizada si dejase de recibir petróleo, o en la C. E. N. T. O., que algunos de sus miembros han querido transformar en algo tan cohesionado y tan desarrollado como la O. T. A. N., pero para tropezar siempre con la resistencia, hasta ahora irreductible, de los Estados Unidos, quizá porque tan grave como pudiera ser el peligro comunista por esta parte llegaría a ser un creciente y acentuado antagonismo árabe?

«Llegará el día en que estemos unidos—dice el jeque Tariki—. Cuando seamos lo suficientemente fuertes para cegar todos los pozos, cerrar el Canal de Suez y cortar el paso por los oleoductos, aunque sea sólo por unos cuantos días, las compañías verán de pronto una gran luz. El mundo no puede vivir sin el petróleo del Oriente Medio.»

\* \* \*

Sin el petróleo del Oriente Medio no sería fácil la vida, en la Europa occidental o en cualquier parte del mundo, en realidad, porque en un mundo tan integrado como el nuestro la buena salud de un miembro, de una región, es más necesaria cada día si se quiere que todo el mundo goce de buena salud. Por eso y por otras causas, sin duda, los países del Oriente Medio han recibido grandes y crecientes beneficios del petróleo. En pocos años estos beneficios pasaron de un 16 por 100 a un 50 por 100, aproximadamente, un aumento sorprendente y mucho mayor cuando se tiene en cuenta:

el desarrollo fabulosamente rápido de la producción. Pero no están satisfechos los países del Oriente Medio ricos en petróleo.

La Liga Árabe, la O. P. E. P. (Organización de Países Exportadores de Petróleo), en la que se encuentran asociados casi todos los países productores de petróleo del Oriente Medio y Venezuela, y, en general, el nacionalismo árabe no dejan de agitar, de moverse y de organizarse—o de tratar de organizarse—para sacar las mayores ventajas posibles de esa fabulosa riqueza que se encuentra bajo las arenas del desierto. Hasta ahora van celebradas tres conferencias internacionales sobre el petróleo. La primera se celebró en El Cairo, en 1959; la segunda, en 1960, en Beirut, y la tercera, en 1961, en Alejandría. En el otoño de este año se celebrará posiblemente la cuarta. En cada una de ellas se va afirmando un poco más una posición cuya base se quiso establecer con el llamado «documento Haliq», un informe que lleva el nombre de Omar Kamil Haliq, que fué delegado de la Arabia Saudita en las Naciones Unidas. He aquí sus puntos principales:

— Los concesionarios occidentales manipulan, «desde una posición muy privilegiada», a los países árabes «de una manera que convierte a las naciones en que actúan virtualmente en los vasallos económicos de una alianza entre gigantescos intereses extranjeros y los intereses creados indígenas».

— Es ya requisito imperativo el asegurar una participación árabe activa (sustancialmente gradual si se prefiere) en la integrada industria y comercio del petróleo, no sólo en la recepción de cánones en efectivo por el petróleo crudo producido, sino en el negocio de la refinería, el transporte y la venta e industrialización del petróleo y sus productos derivados.

— El objetivo que buscan los economistas árabes «no es tanto el asegurar unos mayores ingresos en efectivo para los patricios ya satisfechos, sino la financiación de un proyecto concreto por medio del cual una gran porción de los ingresos actuales y en perspectiva procedentes del petróleo puede ser utilizado para el desarrollo de industrias básicas factibles que hagan posible un aumento sustancial en el desarrollo productivo».

— Las compañías de petróleo proporcionan medios de empleo directo muy limitados en las regiones productoras de petróleo, según las conclusiones a que se llega después de un estudio comparado entre el estado de estas compañías y lo que era la compañía explotadora del Canal de Suez con anterioridad a la nacionalización. El empeño puesto por las compañías en

utilizar hasta el máximo mano de obra local e incluso personal directivo en los trabajos ha recibido en este documento un trato especial y nada favorable, puesto que califica de «aristócratas feudales en miniatura» a los contratistas y subcontratistas indígenas y afirma que todas las decisiones reales dependen de «los señores absentistas», a tiempo que la actitud de las compañías que dicen defender los verdaderos intereses de los países árabes se califica de falsa, puesto que, en realidad, dan su apoyo a «esas fuerzas que por el Oriente árabe no se ajustan a... los objetivos genuinamente árabes».

Aun cuando se advierte la existencia de alguna diferencia entre las compañías norteamericanas y las inglesas, puesto que de las primeras se dice que «pueden muy bien permitirse desarrollar sus actividades libres de las influencias coloniales provocativamente paralizadoras en esas regiones», en el fondo la diferencia es más aparente que real, ya que con demasiada frecuencia prestan apoyo a los intereses «políticoeconómicos» ingleses en el petróleo árabe, «uno de los más graves residuos de un estado imperialista que se va desvaneciendo, pero que no por ello deja de estar empeñado en una desesperada acción de retaguardía».

— Cualquier «autoridad internacional destinada a salvaguardar los abastecimientos de petróleo del Oriente Medio» sería políticamente inaceptable para los pueblos árabes y sus consecuencias económicas serían dislocadoras, puesto que el petróleo, la partida más importante, con mucho, de la economía árabe, ha de ser utilizado «plena y exclusivamente a través de las operaciones comerciales normales».

— La participación árabe en la economía del petróleo se quiere, pues, que sea completa y que abarque a todas y cada una de las fases, desde la producción a la venta. Por lo tanto, en este documento se sostiene que «el petróleo árabe debe moverse desde su punto de origen» y correr por oleoductos que han sido declarados de «utilidad pública», ser transportado en barcos petroleros en cuya propiedad haya participación árabe, y ser refinado y utilizado en las industrias de transformación asimismo con participación árabe, hasta llegar al mercado, que también habrá de ser una operación conjunta, con participación árabe, por supuesto. Naturalmente, una de las conclusiones fundamentales es que aumente mucho la participación y representación árabe en la dirección de las compañías concesionarias.

\* \* \*

Evidentemente, los países árabes no se conformarían con un aumento en los derechos y cánones derivados de la producción de petróleo, ni siquiera, es de suponer, en el caso de que la política del 50-50 acabase siendo reemplazada por la del 75-25, hacia la cual se inclina resueltamente Enrico Mattei. Sus ambiciones van más allá, hasta alcanzar una amplia participación en todas las actividades, de producción, transporte, refinamiento y venta del petróleo, en lo que se califica como una política integrada, que resulta absolutamente inaceptable, hasta ahora, para las compañías concesionarias, casi todas ellas, por su lado, ya completamente integradas. Las grandes compañías internacionales aceptan no sólo la presencia de consejeros árabes en sus organismos de dirección y pagan los cánones establecidos, a menudo con manifiesta generosidad, sino que desarrollan también una gran labor, con frecuencia muy costosa, de colaboración y aproximación, con vías de comunicaciones, escuelas, hospitales, trabajos para aumentar los recursos de agua, etc. Pero a partir de aquí, del momento en que el petróleo se pone en movimiento hacia el exterior, para acabar en las refinerías, la industria petroquímica y, en definitiva, en el mercado, las compañías petrolíferas no han admitido hasta ahora intervención o participación árabe de ninguna clase (ni venezolana o mejicana o de cualquier otro país con yacimientos petrolíferos y sin el desarrollo económico adecuado para su plena explotación).

Esta decisión de participar más ampliamente en las actividades de las compañías petrolíferas se ha puesto de relieve en el curso de las negociaciones entre el Gobierno del Iraq y la representación de la «Iraq Petroleum», negociaciones que han resultado ya la cancelación de algunas concesiones de mucha importancia que se tenían más bien como reserva para el futuro que como lugares destinados a aumentar más todavía una producción que está creando en el mundo una situación de atasco, a causa de tanto petróleo como hay por encima de sus yacimientos naturales.

El Iraq pide—y la «Iraq Petroleum Company» se niega a conceder—una participación del 20 por 100 en el capital de la compañía. En un principio se intentó desviar la cuestión, la más delicada de un total de doce peticiones o reclamaciones hechas por un Gobierno intensamente nacionalista a una poderosa empresa extranjera cuya influencia en el país ha sido a menudo decisiva, al sugerir que representaría un desembolso muy fuerte y en unos tiempos, es más, en que el Gobierno no se encontraba sobrado precisamente de recursos. Pero el ministro de Petróleos de Bagdad sugirió que no era

tanto, en realidad, puesto que las propiedades de la compañía en el Iraq —aparte el posible valor de las concesiones mismas— se calculan entre los 100 y los 120 millones de libras y ese 20 por 100 no pasaría mucho, si pasaba, de los 30 millones de libras.

Llevan ya meses las negociaciones y hasta el momento de escribir estas líneas ni había acuerdo ni parecía siquiera que existiese la posibilidad de que se llegasen a encontrar puntos de coincidencia para la armonización de criterios tan dispares como los mantenidos por la representación de una y otra de las partes en litigio.

Por el petróleo, fundamentalmente, el jefe del Gobierno del Iraq se encontró al frente de un movimiento nacionalista rival del dirigido por el presidente de la R. A. U. y llegó a presentar en forma acuciante reclamaciones sobre Kuwait, un pequeño rincón del desierto que se encontraba bajo la protección de Inglaterra y que en la actualidad goza de una independencia bastante más teórica que real. Y por el petróleo, por supuesto, ha sido enorme la resistencia no ya de Inglaterra a que Kuwait pasase a la soberanía del Iraq, sino de algunos países árabes también, en particular la Arabia Saudita, que se aprestó a enviar tropas al territorio para amparar y garantizar la independencia de los «hermanos kuwaitíes».

\* \* \*

No están solas, evidentemente, las grandes compañías extranjeras con concesiones petrolíferas en el Oriente Medio. Cuentan con el apoyo decidido de sus Gobiernos, temerosos ante todo de que un debilitamiento serio del actual estado de cosas resultase ventajoso para una gran potencia vitalmente interesada ante todo en la dislocación del *statu quo* vigente por esa parte del mundo. Y con muchas cosas más, entre las cuales se incluyen intereses, personas y grupos de gran arraigo por el mismo Oriente Medio.

«Nuestra esperanza está con el Occidente—comentó no hace mucho todavía Emile Bustani, uno de los grandes hombres de negocios del Oriente Medio y autor del proyecto de creación del Banco Árabe de Desarrollo, que se quiere destinar fundamentalmente al uso de una parte considerable de los beneficios del petróleo para financiar proyectos económicos en los países árabes más faltos de recursos propios—. Los que en un tiempo fueron nuestros peores enemigos, son ahora nuestros mejores clientes. Los rusos, al



ejercer una política de *dumping* con el petróleo barato que llevan a los mercados del mundo, están demostrando ser enemigos de los árabes.

»El Occidente comprende ahora que la única manera de asegurar los abastecimientos del petróleo árabe está en el respeto de la independencia de los Estados árabes y en la lucha por la manera liberal de vida que se desarrolla en su interior. Por lo tanto, ha llegado el momento de hacer efectivo el pago al Occidente en moneda también efectiva por sus intentos positivos, por vacilantes que puedan ser a menudo, por adoptar una política de comprensión hacia nosotros. Ha sonado la hora de ayudarle, no de molestarle.»

Se va generalizando, sin duda, la tendencia a considerar la cuestión desde puntos de vista más realistas y, por ello, más susceptibles de crear una situación favorable a la colaboración y el desarrollo de una política mutuamente beneficiosa. En el tercer congreso sobre el petróleo árabe, celebrado el año pasado, en Alejandría, como ya se ha dicho, el consejero legal de la Arabia Saudita, Frank Hendrix, habló de unos acuerdos sobre las concesiones actualmente en vigor que no habían alcanzado los objetivos que todos deseaban por la falta de la flexibilidad necesaria para hacer frente a los cambios resultantes de un desarrollo económico muy rápido y la gradual aproximación a la madurez política de la mayoría de los países donde se encuentran esas concesiones. La responsabilidad no es, advirtió, de una de las partes nada más: ha de ser dividida, «puesto que en muy pocas de las cuestiones de esta clase la culpa descansa exclusivamente sobre quien ha recibido una concesión». El peligro ahora está en que los antagonismos resultantes pudieran ser la causa de que algunas naciones «buscasen una corrección por medios que no tenderían, en definitiva, a ser beneficiosos para ninguna de las partes».

El petróleo ha colocado al Oriente Medio en un plano de la más inmediata y llamativa actualidad. Como dice James Levy, por estos días una de las primeras autoridades en la cuestión, que después de haber nacido, vivido y estudiado en Alemania, residió largamente en Inglaterra y finalmente decidió establecerse en los Estados Unidos, donde ha sido consejero del Gobierno no menos que de algunas grandes empresas y donde actuó, es más, como agente de la Oficina de Servicios Estratégicos (en realidad un servicio de información y espionaje) en los años de la segunda guerra mundial, no hay industria comparable a la petrolífera en la difusión de sus ramificaciones

universales, ni que sea «más esencial para la economía del mundo, o que esté más enredada en la política mundial».

Es una industria que ha pasado por medio siglo de expansión a un ritmo sorprendentemente rápido y que continúa haciéndolo, es más, a pesar de dificultades, competencias y algún que otro serio descalabro. En general, los estados de cuenta acusan mayores beneficios de año en año, una situación que ayuda en cierto modo a sortear dificultades y a dar cara resueltamente a peligros y amenazas que se van acumulando y haciendo más incómodos.

En parte, esta situación es consecuencia de una tendencia rápida al aumento en el consumo, que deja a menudo ancho campo a rivalidades y competencias. El consumo de petróleo en el mundo libre en la actualidad no pasa mucho de 900 millones de toneladas; para 1965 se calcula que habrá llegado a 1.200 millones, y para 1975 se espera que no baje de los 2.000 millones de toneladas. Tendrá, pues, que aumentar mucho la producción para entonces. Lo suficiente para que encuentre alguna justificación la política de más de una gran compañía que siente la necesidad de aumentar la producción, no tanto por ser alentadoras las perspectivas de un gran mercado para el futuro, como por temor a que se produzcan acontecimientos que pongan término a las concesiones mucho antes del plazo convenido y cuando sea tanto todavía el petróleo que continúa acumulado en esos fabulosos yacimientos del Oriente Medio.

La industria petrolífera ha conocido otros períodos de intensa competencia antes de ahora. Pero la década última ha sido notable, con todo, por una fantástica coincidencia de los factores más diversos. Ha subido, de manera muy acusada, la competencia, se han abierto a la explotación nuevos y ricos yacimientos, se ha descubierto la existencia de otros y se ha llegado, en fin, a tener el convencimiento de que una situación de creciente inestabilidad político-social hace temer por el futuro de concesiones a las que se ha dado una importancia extraordinaria, lo suficiente para pensar a veces que de ello depende la suerte de más de una potencia y, en definitiva, la paz del mundo también. En un ambiente así, ha continuado adelante la producción, la exploración y la busca de nuevas concesiones, a veces buscando protección y amparo contra posibles acontecimientos adversos, a menudo tratando de anticiparse a las actividades de grupos y empresas rivales. Esta intensa actividad podría resumirse, muy defectuosa y parcialmente, con un balance de la década última en el que se tenga en cuenta sólo al

mundo libre, aun cuando sólo sea por razón de no ser completas ni estar al día las estadísticas relacionadas con el mundo comunista. Es un cuadro que dice:

**PRODUCCION DE PETROLEO EN EL MUNDO LIBRE**  
(Expresada en miles de barriles diarios)

	1950	1960	Por ciento
<i>Mundo libre</i> ... ..	9.759	17.672	100
Hemisferio occidental ... ..	7.451	11.281	63,8
Estados Unidos ... ..	5.408	7.030	39,8
Canadá ... ..	80	526	3,0
Venezuela ... ..	1.498	2.844	16,1
Otros países ... ..	465	943	5,3
Hemisferio oriental <sup>1</sup> ... ..	2.128	6.391	36,2
Oriente Medio ... ..	1.755	5.264	29,8
Irán ... ..	664	1.067	6,0
Iraq ... ..	136	966	5,5
Kuwait ... ..	344	1.622	9,2
Arabia Saudita ... ..	547	1.246	7,1
Africa del Norte (Sahara francés) ... ..	—	184	1,0
Indonesia y Borneo ... ..	217	510	2,9

<sup>1</sup> Incluye a más países que los detallados separadamente.

**RESERVAS CONOCIDAS DE PETROLEO DEL MUNDO LIBRE**  
(Expresadas en miles de millones de barriles)

	1950	Por ciento	1960	Por ciento
<i>Mundo libre</i> ... ..	88,3	100	264,3	100
Hemisferio occidental ... ..	38,4	43,5	60,4	22,8
Estados Unidos ... ..	25,3	28,7	31,6	11,9
Canadá ... ..	1,2	1,4	3,7	1,4
Venezuela ... ..	9,5	10,8	18,5	7,0
Otros países ... ..	2,5	2,8	6,6	2,5
Hemisferio oriental ... ..	49,9	46,5	203,9	77,1
Oriente Medio ... ..	48,0	54,4	183,2	69,2
Irán ... ..	13,0	14,7	35,0	13,2
Iraq ... ..	8,7	9,9	27,0	10,2
Kuwait ... ..	15,0	17,0	62,0	23,4
Arabia Saudita ... ..	10,0	11,3	50,0	18,9
Africa del Norte ... ..	—	—	7,2	2,7
Indonesia y Borneo ... ..	1,3	1,5	10,0	3,8

JAIMÉ MENÉNDEZ.