

IX Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2011.

Las multinacionales del petróleo y la guerra del Chaco: ¿mito o realidad?.

Zuccarino, Maximiliano.

Cita:

Zuccarino, Maximiliano (2011). *Las multinacionales del petróleo y la guerra del Chaco: ¿mito o realidad?.* IX Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-034/52>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Las multinacionales del petróleo y la Guerra del Chaco: ¿mito o realidad?

Maximiliano Zuccarino

Centro de Estudios Interdisciplinarios en Problemáticas Internacionales y Locales (CEIPIL), Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

maximilianozuccarino@yahoo.com

En el marco de la Guerra del Chaco entre Paraguay y Bolivia (1932-1935) tuvo lugar una intensa participación de actores externos a los Estados en pugna. Dicha intervención asumió diferentes formas, fue encarnada por agentes diversos, y jugó un rol central, tanto en el transcurso de la contienda como en las negociaciones de paz que la sucedieron; por lo cual se hace indispensable encarar un análisis detenido al respecto.

Entre la mencionada multiplicidad de actores que intervinieron en el conflicto un párrafo aparte merecen las empresas multinacionales, especialmente las del sector petrolero (a saber: Royal Dutch-Shell, de capitales anglo-holandeses, instalada en Paraguay; y Standard Oil of New Jersey, de capital norteamericano, radicada en Bolivia), cuyos objetivos e intereses en la zona litigiosa se combinaron no sólo con los de los países en guerra sino también con los de las Naciones de origen de dichas compañías, que estaban librando una sorda disputa por acaparar mercados y fuentes de materias primas en esta región del planeta; y, más aún, con los de algunos de los Estados limítrofes que, como Argentina y Brasil, aspiraban a ejercer una cada vez mayor influencia regional.

A lo anterior hay que agregar que, en el caso de nuestro país, contaba con una empresa petrolera estatal fuerte (YPF), la cual estaba librando, fronteras adentro, su propia batalla contra los mismos *trusts* petroleros que operaban en Paraguay y Bolivia. Todo ello, por último, debe ser enmarcado en un contexto internacional signado por el ascenso de Estados Unidos como potencia dominante a nivel global en detrimento de Gran Bretaña; el cambio de rumbo de la política internacional del primero, adoptando hacia América Latina la denominada “Buena vecindad”; la sustitución del carbón por el petróleo como principal insumo energético; y los efectos del crack de la bolsa neoyorquina de 1929, entre otros.

- CONFLICTOS ARMADOS EN SUDAMÉRICA
- GUERRA DEL CHACO
- EMPRESAS PETROLERAS MULTINACIONALES
- POLÍTICA EXTERIOR Y PETROLERA ARGENTINA
- CONTEXTO INTERNACIONAL AÑOS '30

**LAS MULTINACIONALES DEL PETRÓLEO Y LA GUERRA DEL CHACO:
¿MITO O REALIDAD?**

Introducción.

Se ha tornado un lugar común en los análisis modernos en materia de política exterior y relaciones internacionales, sean referidos a conflictos bélicos, a fenómenos económicos contemporáneos, a cuestiones de índole cultural, etc.; afirmar que desde la década de 1990 hasta hoy el Estado ha ido paulatinamente perdiendo su carácter de actor central en el escenario y en los asuntos mundiales; lo cual es, a mi entender, una afirmación correcta. Tal regresión, entendida muchas veces en términos de cesión de atributos de soberanía, por ejemplo, responde, principalmente, al desmedido crecimiento (en tamaño, volumen de inversiones, expansión a lo largo y ancho del globo, poderío e influencia políticos y económicos) de numerosas empresas multinacionales, las cuales, a partir del fin de la Guerra Fría y con los sustanciales progresos tecnológicos y en telecomunicaciones que han favorecido el proceso de globalización, vieron incrementadas sus posibilidades de acción internacional y su acceso a mercados, lo que convirtió a muchas de ellas en verdaderos monstruos, con presencia en cada rincón del planeta.

No obstante, lo que en este trabajo se intentará demostrar es que la actuación política internacional por parte de las empresas multinacionales en detrimento de los Estados nacionales no es un fenómeno esencialmente nuevo, sino que se remonta a muchas décadas atrás. El análisis de un estudio de caso, la Guerra del Chaco, permitirá abordar la cuestión desde diferentes aristas, pero siempre intentando poner el acento en el ya por entonces desmedido peso que estas compañías poseían, en la arena internacional por un lado, y en relación a dos de las Naciones más castigadas de Sudamérica, por otro: el Paraguay y Bolivia, que no sólo fueron rehenes de las ambiciones de dos colosas petroleras internacionales (la Royal Dutch-Shell, de capitales anglo-holandeses, y la Standard Oil of New Jersey, de capitales estadounidenses) sino que, más aún, fueron en parte empujadas por las ambiciones de estas últimas a un conflicto armado (el más sangriento en toda América Latina durante el siglo XX) que hasta entonces ambos países venían evitando. La actuación del mencionado *trust* norteamericano fue especialmente entrometida y agresiva, por lo cual merece especial atención y será, por ello, objeto central en el siguiente análisis.

La industria del petróleo: aparición de las grandes multinacionales.

En enero de 1870, es decir más de 60 años antes del inicio de la Guerra del Chaco, John D. Rockefeller, probablemente uno de los más conspicuos capitalistas y hombres de negocios de todo el siglo XIX y XX, junto con un socio ocasional, Henry Flagler, fundaron la Standard Oil Co. of Ohio, que tiempo después pasaría a llamarse simplemente Standard Oil. El progreso de esta compañía fue vertiginoso: en 1871, el capital de la misma ascendía a dos millones y medio de dólares, y en 1899 ya era de alrededor de 110 millones.¹ Y no sólo eso: según datos de Almaráz, para ese entonces, el conglomerado de la Standard Oil abarcaba ya 70 compañías y 23 refinerías que controlaban alrededor del 84% del crudo refinado en los Estados Unidos.²

¿Cómo lograron Rockefeller y su empresa semejantes tasas de crecimiento a

un ritmo tan acelerado? Para comprenderlo, resulta de sumo interés adentrarse en el análisis de cuáles eran los métodos empleados por dicha compañía y sus formas de manejo y operación, en tanto y en cuanto también éstos se manifestarían luego, en forma evidente, durante la Guerra del Chaco y el reinado de la futura Standard Oil of New Jersey en Bolivia. J.D.R. “sabía muy bien que el poder monopolista era una fuente de enormes utilidades y combatió con extraordinaria tenacidad en contra de todos los obstáculos que se levantaban en su camino. Rockefeller fue siempre implacable con sus adversarios y más temprano o más tarde, cuando así le convenía, se daba maña para adquirir sus propiedades o los servicios de aquellos hombres cuya inteligencia respetaba. No se limiten -decía el gran hombre a sus colaboradores- a comprar propiedades; compren también cerebros. Rockefeller advirtió la importancia de tener amigos dentro de la maquinaria política y encaminó sus esfuerzos para obtener nombramientos gubernamentales a favor de quienes estaban dispuestos a servir a la Standard Oil. Lo mismo compró políticos en el Partido Demócrata que en el Republicano”.³

En el mismo sentido, demostrando las perversas artimañas de esta megaempresa, O’ Connor afirma que “los competidores fueron comprados o arruinados; los legisladores y empleados públicos también fueron comprados (y muchos de ellos arruinados); las leyes fueron burladas con impunidad y tenebroso sigilo”.⁴ En relación a esto, una célebre investigación de la época fue llevada adelante por una periodista norteamericana, la cual causó revuelo y sensación. La misma, brinda una muestra más de los métodos empleados por la Standard. Se trata de Ida Tarbell, y sus entregas mensuales en la revista *McClure’s*, durante 1902-1903, aparecieron más tarde, en 1904, reunidas en un libro bajo el título *Historia de la Standard Oil Company*. En ellas, la periodista sostenía que Rockefeller “ha jugado sistemáticamente con dados cargados y es muy dudoso que haya habido una sola ocasión, desde 1872, en que haya participado en una carrera con un competidor y jugado limpio desde la partida”.⁵

Puede advertirse, a esta altura, que la falta de escrúpulos por parte de este capitalista voraz y de su engendro máspreciado, la Standard Oil, no conocía límites. No es de extrañar, por tanto, que se inmiscuyera del modo que lo hizo años más tarde en los asuntos internos de Bolivia, ni que lo hiciera a partir de apostar, en gran medida, a la “compra de los cerebros” de muchos de sus principales dirigentes.

Pues bien, lo cierto es que, en gran parte gracias a estas acciones desleales, y en parte debido a la probada capacidad administrativa e intuitiva de su jefe, la Standard Oil se convirtió en un verdadero monstruo. Tanto es así que, hacia principios de la década de 1880, la empresa da un importante paso adelante en cuanto al engrandecimiento de su monopolio: “en 1882, Rockefeller adopta para sus actividades la *forma jurídica del trust*: los accionistas con quienes se asocia conservan la propiedad de sus títulos, pero abandonan a los trusts sus derechos de voto: Rockefeller puede, de ese modo, controlar un gran número de empresas de transporte, de refinamiento y de distribución y acrecentar su poder con menores gastos. Está por entonces en el apogeo de su carrera sin par: controla, en efecto, fácilmente el 80% de la industria del refinamiento del

país y el 90% de los transportes por oleoducto”.⁶ Además de eso, aunque en un principio la empresa había visto la producción directa como un negocio excesivamente especulativo, la compañía también entró en él a finales de los 80, controlando ya en 1891 el 25% de la producción de todo el país.

Esta situación de avasallante dominio llegó a tornarse intolerable para amplios sectores de la sociedad norteamericana, que comenzaron a manifestarse en contra de los *trusts*. El propio gobierno estadounidense, por entonces en manos de Teddy Roosevelt, también empezó a inquietarse al percibir que su incipiente maquinaria bélica, especialmente la Armada, no podía estar sujeta a la voluntad de un único proveedor doméstico.⁷ Es por ello que hacia 1911, desde la esfera gubernamental, se decide poner fin al monopolio de la Standard. La empresa fue obligada por la Suprema Corte de los Estados Unidos a desagregarse, es decir, a liquidar su estructura monopólica y desconstituirse en muchas y pequeñas Standard Oil.⁸ Sin embargo, esta histórica decisión no tuvo el efecto deseado. “El conjunto de empresas creció mucho más de lo que lo había hecho la Standard independiente, y los antiguos dueños, que también lo eran de las nuevas compañías, se hicieron mucho más ricos tras la separación. J. D. Rockefeller, unos años después de la separación, había doblado su fortuna”.⁹ Así, desde 1911, las distintas unidades en que se dividió la primitiva Standard, crecieron de forma magistral, constituyendo, en conjunto, el imperio petrolero más poderoso de los Estados Unidos y probablemente del mundo también. Pasaron a ser, no obstante, 33 compañías que ya no tenían un lazo jurídico entre sí, de las cuales la principal heredera fue la Standard Oil of New Jersey.

Paralelamente al progreso de la Standard Oil en los Estados Unidos, en Europa, otra empresa había ido gradualmente ganando posiciones. “Los hermanos Samuel (Marcus y Samuel) tenían una compañía que comerciaba con distintos productos del Lejano Oriente. Aprovechando sus contactos con las casas comerciales de los distintos países, decidieron comerciar parte del petróleo ruso en aquella zona. Para ello era necesario hacerlo con el máximo secreto, ya que la Standard podría arruinar el negocio utilizando distintas medidas de presión, como bajar los precios de la zona hasta hacerlo no rentable económicamente. Y en 1892 partió el primer petrolero de la nueva compañía (...) que supuso la primera amenaza seria del dominio internacional de la Standard Oil”.¹⁰

Como se puede observar, al parecer, a la gigantesca Standard Oil le había surgido un rival que poco a poco iba haciéndose más peligroso y poderoso. Ya para el año 1897, los hermanos Marcus y Samuel fundaron oficialmente una empresa petrolera, íntegramente con capitales ingleses, a la cual llamaron “Shell Transport and Trading Company” en honor a la tradición familiar de comerciar con conchas marinas.

Simultáneamente, otra empresa iba realizando, apoyada por el Gobierno holandés, una prolija tarea en cuanto al comercio del petróleo internacional. Se trata de la Real Compañía Holandesa de Petróleos. Esta compañía había sido fundada en 1890 por Jean Baptiste Kessler, junto con Henry Deterding y Hugo Loudon, cuando un charter real fue concedido por la reina Wilhelmina a una

pequeña compañía de exploración petrolífera, conocida como “Royal Dutch”, la cual venía operando desde 1883, para que continuara con sus labores exploratorias en Asia. Ya para 1892, con el apoyo de la corona holandesa, el Presidente de la Royal Dutch, Kessler, logra hacer rentable a la compañía y quintuplicar sus negocios en Asia (especialmente en Sumatra). Debido a esta serie de éxitos iniciales, durante los primeros años desde su fundación, la Royal Dutch tuvo que resistir numerosos embates de la Standard Oil, siempre fiel a su táctica empresarial, que se acercó a la empresa holandesa primero con el objetivo de buscar una fórmula de asociación y luego abiertamente intentando comprarla. No obstante, es necesario decir que el volumen de negocios manejado por la Royal Dutch era ínfimo: no producía más de 40.000 toneladas, o sea, el 0,2% del total mundial, cuando, en 1900, Henry Deterding se puso a su cabeza”.¹¹

Existen diversas teorías que explican por qué estas dos empresas llegaron a tomar, años después, la decisión de trabajar en conjunto, siendo generalmente la más aceptada de ellas la necesidad por parte de ambas de conformar un frente común para hacer frente a la Standard Oil. Sea como fuere, lo cierto es que la fusión de la Shell con la Royal Dutch, para de esa manera conformar la Royal Dutch-Shell, se llevó a cabo en 1907 y, a partir de entonces, este grupo empresario se consolidó definitivamente como el principal competidor de la Standard Oil: bajo la administración de Deterding el nuevo grupo comenzó a extender, poco a poco, sus operaciones alrededor del mundo.

Así, “la Royal Dutch Shell, en el curso de sesenta años, vino a ser la corporación industrial más grande de Europa Occidental (mientras) la Standard de Nueva Jersey, ascendió a igual posición en el nuevo mundo”.¹² De esta manera, la expansión unilateral de los intereses de cada una, en algún momento, más tarde o más temprano, encontraría un punto de colisión, y ese momento no tardaría en llegar. “Los primeros choques con la Standard se produjeron por los mercados del Extremo Oriente, especialmente por el mercado chino. La primera fase de la lucha epilogó en un acuerdo para el reparto de mercados y zonas de influencia. La victoria correspondió a la Royal Dutch. Fue rápida la expansión de esta última: llevó la lucha al propio terreno de la Standard, a los Estados Unidos, donde organizó filiales y construyó oleoductos y refinerías, penetró en Venezuela, Trinidad, México y la Argentina; sus negocios se extendieron por toda Europa y los dos Orientes; y la compra de los intereses petroleros de los Rothschild, le dio el dominio sobre el petróleo rumano y ruso. Al iniciarse la primera guerra mundial, la mayor parte de los yacimientos petroleros del mundo, estaban bajo su bandera”.¹³

Hasta entonces, la Standard Oil of New Jersey había concedido una importancia si se quiere marginal a sus negocios en el exterior y totalmente nula a las reservas de petróleo existentes fuera de la jurisdicción norteamericana, mientras que el consorcio anglo-holandés había conocido su progreso en base a la extracción de petróleo en el extranjero (fundamentalmente ruso en el comienzo, pero tanto de Asia, África como América después), lo cual, al mismo tiempo que le aseguraba abastecerse de la cantidad de crudo requerida, le facilitaba el ingreso a esos mercados a precios más accesibles dado que los costos de transporte eran ínfimos, lo que

la colocaba en una situación ventajosa respecto a su gran rival.¹⁴

Pero el gran conflicto bélico mundial cambiaría las cosas al situar al petróleo como elemento estratégico indispensable hasta el punto de que la posesión del mismo por parte de los aliados determinó en gran medida su triunfo en la contienda. Así, “la Primera Guerra Mundial reveló a los países contendientes y, muy especialmente a los Estados Unidos, el valor del petróleo como combustible de uso bélico y la importancia estratégica derivada del control de los yacimientos a nivel mundial. Hasta entonces la Casa Blanca y más de una compañía norteamericana habían manifestado escaso interés por obtener concesiones petrolíferas más allá de zonas que, como México, se encontraban al alcance de la mano”.¹⁵

De esta manera es como “la Primera Guerra Mundial hace nacer en los Estados Unidos el temor del agotamiento de los yacimientos indígenas y una escasez de petróleo. Las grandes sociedades norteamericanas, deseosas de asegurarse fuentes de producción en el extranjero, advierten entonces que las sociedades británicas poseen la mayoría de los yacimientos situados fuera de los Estados Unidos”.¹⁶ La histórica rivalidad anglo-norteamericana hizo el resto. La misma, como afirman Mayo, Andino y García Molina, “no hizo más que acelerar la toma de conciencia por parte del gobierno de la Unión en relación al valor del petróleo y su vinculación con la defensa nacional. Las compañías norteamericanas, por su parte, alarmadas por la expansión de sus rivales europeas, sembraron un terreno fértil cuando intentaron convencer al Departamento de Estado de que la defensa nacional y los intereses particulares ligados al petróleo tenían objetivos coincidentes y debían marchar unidos en el exterior”.¹⁷

Este fue, ni más ni menos, el nacimiento de la llamada “Diplomacia del petróleo” en el país del norte, la cual podría definirse como “una política exterior que se caracterizaría, en el ámbito de nuestro interés, por una íntima vinculación entre las actividades de los grandes consorcios petroleros y la red diplomática norteamericana, vinculación que se expresaba en el apoyo que esta última brindaría a nivel internacional”.¹⁸ A partir de entonces, los Estados Unidos y la Standard Oil of New Jersey decidieron por fin modificar su estrategia internacional, iniciando una agresiva campaña en pos de dominar la mayor cantidad posible de reservas y mercados a lo largo y ancho del planeta. Hasta ese momento, mientras la Royal Dutch-Shell había contado con el decidido respaldo oficial del Almirantazgo y el Foreign Office para sus andanzas por el mundo, la Standard Oil of New Jersey había tenido que arreglárselas sola en el extranjero.

De este modo estaba en marcha, ya oficialmente, la maquinaria de un poder conjunto el de las grandes compañías petroleras norteamericanas y el del mismísimo Gobierno de los Estados Unidos en pos de un mismo objetivo: cuando los poderes de la invencible Unión iban a la par suele ser muy difícil tan despiadado e intenso como el que acababa de expirar estaba en ciernes el de la lucha por el control del petróleo mundial. Los proponentes en Washington de siempre, la Standard Oil of New Jersey, ahora con el firme apoyo de la británica y holandesa por otro, que si bien acabaron pagando, delimitando zonas de influencia y repartiendo mercados, al mismo tiempo, durante los años 20 del siglo XX, tomaron ferozmente y peligrosamente virulenta competencia por hacerse con las fuentes de producción y reservas petrolíferas mundiales. Las víctimas, mas infortunadas de siempre también, los consumidores y gobiernos de los países más atrasados, especialmente aquellos en los que como Bolivia y Paraguay, estos mismos intereses petroleros llegarían hasta las últimas consecuencias con tal de sacar un ápice de ventaja a su contrincante en la disputa global por el hidrocarburo más deseado.

La llegada de la Standard Oil of New Jersey a Bolivia y de la Royal-Dutch Shell a Paraguay.

Como se ha visto tanto la Standard Oil of New Jersey como la Royal Dutch-Shell se han basado en la conquista de las reservas mundiales de petróleo mundial. Mas allá de los intereses que motivaron a las compañías petroleras, su orden de concierto alrededor del mundo, con absoluto desprecio de las necesidades de las naciones industrializadas de la vigésima primera guerra entre las grandes potencias, solamente Estados Unidos y la Unión Soviética fueron favorecidos con grandes depósitos (En las principales naciones de Europa Occidental, con Japon, China y la India, tienen todas que buscar distribución de su gran recurso natural en una ininterrumpida búsqueda de soberanía de las naciones en su mayor parte a los intereses de empresas privadas del petróleo.²⁰

La realidad geográfica a la que hace mención el autor implicaba que en muchos casos, en países petroleros grandes el poder en el subsuelo no podía ser ejercido como se ha visto en otras grandes multinacionales que no podían actuar impunemente y hasta delictivamente en ciertas regiones que tenían medios ni recursos para imponerles sanciones, lo que su poder relativo era muchas veces inferior al de las propias empresas. Los casos Paraguay y boliviano (muy especialmente este último) no serían la excepción.

Mucho se ha escrito y hablado respecto de la participación de las principales compañías internacionales del petróleo en el conflicto del Chaco, pero son pocas las investigaciones que han profundado en la cuestión. La participación de los intereses petroleros en la guerra entre el Paraguay y Bolivia, a través de sus compañías, además de las generales y de las específicas, se detallan en el libro de la autora, "El Chaco Boreal: un conflicto político y económico" (1978). En el presente trabajo se hace mención a la participación de la Standard Oil of New Jersey como una de las compañías que se involucraron en el conflicto. Se observa una clara presencia de pruebas documentales que demuestran que la compañía anglo-holandesa realizó, desde el Paraguay, durante su estancia en dicho país, sus métodos de operaciones allí, etcétera.

Lejos se está con estas palabras de intentar una defensa del accionar de las compañías petroleras en los sucesos del Chaco. Muy por el contrario, lo que se intenta es exponer, a través de un análisis de los hechos, la enorme incidencia que tuvieron las compañías petroleras en el desarrollo del conflicto. No obstante lo que se sabe, el resultado de la guerra entre Paraguay y Bolivia, que se prolongó por más de un año, se puede considerar como un triunfo para Paraguay, ya que, a pesar de haber sufrido graves pérdidas humanas y materiales, el conflicto terminó con la pérdida de territorios estratégicos para Bolivia, lo que resultó en una victoria parcial para Paraguay.

Por otra parte es también importante destacar lo siguiente: A diferencia de lo que muchos autores que han trabajado la temática, insinúan, la evidencia demuestra que tanto la Standard Oil of New Jersey como la Royal Dutch-Shell, si bien jugaron un rol clave y activo en el estallido de la guerra del Chaco, lejos estuvieron de ser las únicas causantes del mismo. Una participación completa del interés se había cristalizado en torno a los conflictos económicos territoriales y geográficos que existían en el mismo momento en las zonas petroleras de los Estados Unidos, Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela, entre otros. Los intereses petroleros de estos países exigían un mayor control de las reservas mundiales, lo que motivó la búsqueda de nuevos territorios petroleros en el extranjero. En este contexto, el conflicto del Chaco Boreal se convirtió en un campo de batalla para las compañías petroleras que buscaban expandir su influencia en la región. La evidencia demuestra que la Standard Oil of New Jersey y la Royal Dutch-Shell, lejos de ser las únicas causantes del conflicto, participaron activamente en él, pero no fueron las únicas.

Volviendo a la cuestión central, podría decirse que, de la información hasta el momento por mí recopilada, tan solo el trabajo de la estadounidense Cynthia Rush²² podría decirse que esgrime algún tipo de acusación medianamente fundada contra el consorcio anglo-holandés como investigador del conflicto armado entre Paraguay y bolivianos, al menos en la década anterior a la guerra que operaban en la región del Chaco Boreal. En sus investigaciones, Rush menciona que las compañías petroleras, en especial la Standard Oil of New Jersey, jugaron un rol clave en el desarrollo del conflicto. Sin embargo, como se verá a continuación, la evidencia demuestra que la participación de las compañías petroleras en el conflicto fue mucho más compleja y extendida de lo que se ha sugerido.

Tras arremeter duramente contra los intereses anglo-holandeses, la autora de Standard Oil of New Jersey en la cuestión, aunque siempre reconociendo la mayor culpabilidad de lo ocurrido a los primeros cuarenta y Standard Oil of New Jersey, en su libro "El Chaco Boreal" (1978) menciona que las compañías petroleras jugaron un rol clave en el desarrollo del conflicto. Sin embargo, como se verá a continuación, la evidencia demuestra que la participación de las compañías petroleras en el conflicto fue mucho más compleja y extendida de lo que se ha sugerido.

Resulta interesante destacar, como Rush advierte, acertadamente, la fuerte conexión existente entre los intereses argentinos y británicos en el Paraguay, los cuales, sin dudas, eran mucho más convergentes que contradictorios. Pero este vínculo, así como la preponderancia de capitales argentinos en las posturas, y el modo en que esto interfirió en el desarrollo de la guerra, y que escapaba a los objetivos del presente trabajo. Por lo pronto, lo que resulta claro es que este análisis de la cuestión por parte de Cynthia Rush constituye el único intento de explicación que he hallado, aunque un tanto parcial por cierto, del rol de los intereses anglo-holandeses en el conflicto del Chaco Boreal, y como intervinieron en el conflicto entre Paraguay y Bolivia. Sin embargo, suficientemente aclarado.

Una explicación plausible al hecho de que existan muy pocos (o ningún) análisis profundo sobre los manejos de la Royal Dutch-Shell en Paraguay,

podría ser la escasa importancia, en términos económicos y en términos geopolíticos, de la producción paraguaya de petróleo. El volumen de reservas de petróleo en el territorio de una empresa tan escandalosa en su comportamiento como la de que este pudiera eventualmente ser tan o más fraudulento o delictivo del que tuvo la Standard Oil of New Jersey en Bolivia.

Por el contrario, respecto a esta última y sus actividades en suelo boliviano se han realizado muchos análisis con una mayor documentación que los respaldados por la mayoría de los autores refrendados. Las múltiples críticas que recibió la actuación de esta empresa en América del Sur. Es, por esa razón, principalmente de lo que esta del presente trabajo ha de escribirse, casi con exclusividad en los párrafos que dicha empresa sostuvo en Bolivia desde su radicación y hasta (y hasta) participación.

Como se venía mencionando, son muchos los autores que afirman que tanto la Standard Oil of New Jersey como la Royal Dutch-Shell tuvieron una gran influencia en los acontecimientos acabados en el Chaco tuvieron coincidentes trayectorias que la guiaron y fue apoyada de los intereses multinationales que se disputaban no sólo la explotación de los yacimientos petrolíferos sino además, y no menos importante, su vía de salida al mar. En ese sentido, quien sería luego presidente argentino, Arturo Frondizi, escribió, en primera línea, aparecer las repúblicas de Bolivia y Paraguay, pero detrás de ellas están, de la primera la Standard Oil of New Jersey y de la segunda en los intereses económicos generales del capital anglo-argentino. En el mismo contexto, continúa el autor, "en Bolivia y el Paraguay luchaban entre otras cosas y pizcas, principalmente por el petróleo". Los paraguayos eran de una línea de la Royal Dutch-Shell al igual que la Argentina. Los bolivianos eran de una línea de la Standard Oil of New Jersey. La ayuda de las petroleras se dio por un punto de vista de cada una de ellas en relación a la efectividad de un bando vigilante, favorable al Paraguay, de la Argentina.

Del anterior análisis se deriva la idea de que, después de todo, si la guerra era ganada por Bolivia, con ella ganara la Standard Oil of New Jersey, pero, en caso contrario, sería con los bolivianos y no la empresa quienes perderían. Identificar la lógica es aplicable para el caso del Paraguay. En definitiva, serían bolivianos y paraguayos los que lucharían y morirían en combate, siendo muy poco lo que las multinacionales del petróleo ponían en juego en la contienda, mucho del mismo tiempo siendo enormes los beneficios derivados de un conflicto, ante el conflicto a la cual referire Frondizi, si bien no es cuestión de un conflicto, sino un punto consecuentemente no será abordada en estas páginas, no de la relevancia para aquel que se interesa en profundizar acerca de la temática.²³

En definitiva, vendiendo va a cuestiones más concretas en cuanto a lo que este artículo se refiere se gana a señalar que la zona, o sea la sugerido por sus compañeros norteamericanos descubrieron petróleo en la zona occidental del Chaco, eran las explotaciones hacia el este va el territorio paraguayo donde como se ha dicho los derechos de explotación eran, propiedad de la Royal Dutch-Shell. En dicho contexto volvió a cobrar importancia la cuestión de la salida al mar de Bolivia, dado que de no contar con ella, la única manera de exportar el crudo, sería en través de la Argentina. Aquí está la razón principal de los alineamientos en el conflicto, si Bolivia contaba con una salida (aun indirecta) al Atlántico (control de la exportación de petróleo quedaba en sus manos y en las de los norteamericanos), el detrimento de los intereses británicos y de sus aliados en el establishment argentino.

Sin embargo, desde el propio Gobierno boliviano, se veía la cuestión con pesimismo y se consideraban que sus petroleros por la salida al mar no cargarían los beneficios de la explotación del hidrocarburo, por lo que se debería exportar a través de otros puertos si podía ser salida adecuada. Además, la comercialización se produciría en el extranjero, lo que implicaba que la Argentina se declarara en guerra y se bloqueara su salida a puertos de otros países, lo que se buscaba como alternativa a la evacuación de los yacimientos bolivianos a Paraguay, la República del Paraguay, detentadora de territorios petrolíferos. Es esta una de las principales motivaciones que llevaron a Bolivia a involucrarse tan profundamente en la cuestión y a retomar tan fervientemente sus reivindicaciones en la zona del Chaco y a retomar tan fervientemente motivo a la Argentina a participar tan activamente del conflicto en favor de los intereses paraguayos. Pero esa es otra historia.

Continuando con la cuestión central, otra opinión en el sentido que se venía señalando del respecto a la guerra, por las como esas multinacionales, al menos en la cuestión del Chaco, es la de Mario Rodríguez que señala justamente en su obra sus distorsionados intereses petroleros de los señalamientos en su obra Standard Oil y de Gran Bretaña, por medio de la Royal Dutch-Shell.

Mario Rodríguez, por su parte, se refiere a la cuestión en los siguientes términos: "la guerra del Chaco fue impulsada por intereses transnacionales que el petróleo fue el gran detonante. La Royal Dutch-Shell holandesa y la Standard Oil estadounidense eran las verdaderas protagonistas. La primera tenía el control del gobierno y de los contratos paraguayos; también en Bolivia. Ambas empujaron a la guerra (y a la segunda hacia lo mismo) en forma de una política por esa otra forma de colonialismo llamada empresa transnacional".²⁴

Paralelamente, Rush sostiene que "los carteles internacionales del petróleo y la Standard Oil y el mismo es que empujaron a Bolivia Shell se alistaban para la guerra mundial. Los amigos Rockefeller y Royal Dutch-Shell se alistaban para prestarnos y las ayudaron a comprar armas".

De esta manera, la autora introduce dos variables más a tener en cuenta. Por un lado, el rol desempeñado también por la industria de armamentos, el cual, sin dudas, no fue menor, aunque, por cierto, distante en cuanto a importancia de lo que les cupo a las empresas de petróleo. Por otra parte, desfalca algo que se ha venido mencionando desde el principio del presente trabajo: el hecho de que la guerra del Chaco no fue un hecho aislado sino que, por el contrario, reproduce la lógica de la época, enmarcándose en un contexto de incremento de la competencia de estas dos megacompañías a nivel global, enfrentamiento que era a su vez, reflejo de un mayor grado de interacción entre la potencia internacional hegemónica, en ese caso, los Estados Unidos y aquella que estaba en declive, Gran Bretaña, siendo el conflicto entre paraguayos y bolivianos apenas un eslabón más en esta cadena de disputas.

En consonancia con las opiniones vertidas por los autores citados, Poppe Inch Arrivaros que el Chaco no despertaba interés alguno entre los gobiernos hasta el descubrimiento de yacimientos petrolíferos en que la región comenzó

a cobrar importancia. En aquel entonces la empresa petrolera Royal Dutch Shell para obtener toda su actividad en la región rica en petróleo, tuvo que recurrir a una alianza que los paraguayos tenían al crearse. Los socios de la compañía eran los de las tropas paraguayas, invadieron territorio boliviano por intereses que todo el mundo conocía. En Bolivia por su parte la Standard Oil Company (sic) a la guerra.³⁴ motivada por sus intereses ajenos a los de Bolivia insito

Así, gloriamente lo describe Almaráz: "dos pueblos, empobrecidos antes. Dos pueblos manejados por títiteros desde Nueva York y Londres".³⁵

Como se puede apreciar, no son pocos los autores que coinciden en que las multinacionales petroleras despidieron decididamente al que venía por sus vacíos del Chaco. El de Chaco era el de hacerse con las 800 mil kilómetros cuadrados de territorio del Chaco. Era el de hacerse con la gran mayoría de los recursos petroleros que se encontraban en el Chaco. Y que estaba al alcance de los paraguayos y bolivianos. Con el tiempo, una gran versión de los hechos de los años 1930 y los argumentos esgrimidos en la comisión de investigación de la teoría de la actividad participativa de la Standard Oil Company, New Jersey y la teoría de la actividad participativa de la Standard Oil Company en 1934, el enfrentamiento armado en el Chaco se dio en un escenario complicado a gran distancia de los principios y fundamentos. En ese sentido Crespo vamos a decir más allá y señala que algunos políticos lanzaron la acusación de que, detrás de los ejércitos y de los gobiernos de Bolivia y Paraguay estaban los intereses de la Standard Oil que tenía concesiones en Bolivia y la Dutch Shell desde la perspectiva paraguaya. Los hechos demostraron el equívoco de esas apreciaciones (sic). En parte se luchó por la entrega de la explotación de un petróleo que no había. En parte se luchó por la entrega de las áreas petrolíferas montañas, y el Paraguay quedó con el trauma de no haber llegado a ellas.³⁶

Por su parte el historiador norteamericano Matthew Hughes, si bien en un principio desconoce el conflicto con el rol que jugó la industria petrolera en el conflicto, su análisis del conflicto potencial de guerra del Chaco, ha prompted a distinct conclusion respecto a la actividad de la Standard Oil Company. Hughes afirma que, in fact, there is little hard evidence available to support the theory that oil companies had anything to do with causing the war or helping one side or the other during the war.³⁷

Una última opinión, en favor de esta hipótesis de la no culpabilidad de las transnacionales petroleras es la de Sánchez-Guzmán. Este autor boliviano sostiene que, mucho se ha escrito sobre ella (la Guerra del Chaco) y mencionado también, por razones de política partidista (así como de las veces con la finalidad de una guerra causada por compañías petroleras) de la participación de la Standard Oil Company en el conflicto. Este autor, sin embargo, sostiene que la participación de la Standard Oil Company en el Chaco fue un hecho que se dio en un momento en el que la actividad petrolera en la región del Chaco estaba ya en un nivel que hacía que la actividad petrolera en la región del Chaco territorial, no importara que Paraguay necesitaba tenerla y mantenerla vital en el curso de la actividad petrolera que consideraba como su propia actividad. Los intereses de los dos países eran los objetivos políticos entrecruzados de llevar a ambos países a la conflagración.³⁸

Tal como apunta Sánchez-Guzmán y como se mencionara previamente en este trabajo, intereses de tipo político y de estrategia también incidieron en el curso de los acontecimientos, y de hecho, fueron los motivos de modo capilar de participación en la promoción del conflicto armado.

Como puede apreciarse, el debate en relación a la participación de las multinacionales petroleras al respecto es amplio. Pero un punto de partida dentro de las actividades de la Standard Oil of New Jersey en un país así como mismo se intentará dar algún tipo de definición o la controversia suscitada ya la que quedo claro, que la actividad de las multinacionales petroleras en definitiva, los estados, particularmente en un caso de conflicto bélico como el que se está abordando, no es un fenómeno nuevo ni mucho menos.

Actuación de la Standard Oil of New Jersey en Bolivia.

La situación imperante en Bolivia al momento de la llegada de su territorio de la Standard Oil of New Jersey puede resumirse de la siguiente manera: la actividad petrolera en Bolivia se encontraba en un estado de desarrollo que, en virtud de las condiciones económicas y tecnológicas de la época, era limitado y el petróleo era producido casi exclusivamente por las empresas petroleras que operaban en el país. La actividad petrolera en Bolivia, a principios de los años treinta, se encontraba en un estado de desarrollo que, en virtud de las condiciones económicas y tecnológicas de la época, era limitado y el petróleo era producido casi exclusivamente por las empresas petroleras que operaban en el país. La actividad petrolera en Bolivia, a principios de los años treinta, se encontraba en un estado de desarrollo que, en virtud de las condiciones económicas y tecnológicas de la época, era limitado y el petróleo era producido casi exclusivamente por las empresas petroleras que operaban en el país.³⁹

Lo que quizás la dirigencia boliviana ignoraba (aunque verdaderamente es esta altura y a la luz de los hechos, es que mucho se ha escrito de la actividad petrolera en Bolivia. Todo estaba digno desde un principio de ser mencionado. La actividad petrolera en Bolivia, a principios de los años treinta, se encontraba en un estado de desarrollo que, en virtud de las condiciones económicas y tecnológicas de la época, era limitado y el petróleo era producido casi exclusivamente por las empresas petroleras que operaban en el país. La actividad petrolera en Bolivia, a principios de los años treinta, se encontraba en un estado de desarrollo que, en virtud de las condiciones económicas y tecnológicas de la época, era limitado y el petróleo era producido casi exclusivamente por las empresas petroleras que operaban en el país.⁴⁰

Una vez realizada la transferencia, poco hizo el Estado boliviano por oponerse a la actividad petrolera de la Standard Oil of New Jersey en su territorio. Esto se debió a que la clase dirigente de la época parecía estar persuadida de la incapacidad del país para aprovechar la actividad petrolera de su subsuelo. Así lo explicaba el entonces presidente boliviano Bautista Saavedra a quien se le preguntó si los capitales indisponibles para un desarrollo petrolero en el país eran suficientes para el desarrollo de la actividad petrolera. En este género de trabajo, no mencionamos a los beneficios prácticos para la Nación en orden a uno de sus mejores productos.⁴¹

Es de subrayar, no sólo la mentalidad escandalosamente entreguista y

