

Acusan a Halliburton de vender tecnología nuclear a Irán

Autor beu
viernes, 20 de octubre de 2006

Las 25 "historias top" censuradas por la prensa USA en 2005 (II)

Jason Leopold

5 de octubre de 2006

Un periodista investigador independiente norteamericano acusa a la sociedad Halliburton Corporation, en donde el actual vicepresidente de los Estados Unidos, Dick Cheney fue director, de haber vendido tecnología nuclear a Irán. Halliburton es una sociedad implicada en el sector del petróleo y otros servicios de energía, pero sobre todo implicada en muchos escándolos de corrupción y nepotismo. Esta investigación muestra otra vez más la política de doble rasero de la administración Bush.

Halliburton Corporation vendió importantes componentes para un reactor nuclear a una compañía iraní de desarrollo petrolero tan recientemente como en enero de 2005, informaron al periodista Jason Leopold (1) fuentes de la transnacional que Dick Cheney dirigió antes de llegar a la vicepresidencia de EEUU, pero la noticia publicada el 5 de agosto de 2005 en GlobalResearch.ca ha sido ignorada por los grandes medios de comunicación. Leopold asegura que sus fuentes en la compañía tienen conocimiento íntimo de las relaciones comerciales entre Halliburton y Oriental Oil Kish, una de las corporaciones petroleras privadas más grandes de Irán.

Adicionalmente, a lo largo de 2004 y 2005, Halliburton trabajó estrechamente con Cyrus Nasser, el vice presidente de la junta directiva de Oriental Oil Kish, asentada en Irán, para desarrollar proyectos petroleros en ese país. Nasser, quien también es miembro clave del equipo de desarrollo nuclear de Irán, fue interrogado por las autoridades iraníes en julio de 2005 bajo sospecha de proporcionarle secretos nucleares de Irán a Halliburton. Los funcionarios gubernamentales iraníes acusaron a Nasser de aceptar tanto como un millón de dólares en sobornos de Halliburton por esta información.

Las relaciones de Oriental Oil Kish con Halliburton se hicieron de conocimiento público en enero de 2005, cuando la compañía anunció que había subcontratado parte del proyecto de perforación gasífera South Pars con Halliburton Products and Services, una subsidiaria de Halliburton basada en Dallas pero registrada en las Islas Caimán. Después del anuncio, Halliburton proclamó que el proyecto del campo de gas South Pars en Teheran sería su último trabajo en Irán. De acuerdo a un informe de la BBC, Halliburton, que obtuvo de treinta a cuarenta millones de dólares por sus operaciones en Irán en 2003, "estaba abandonando su trabajo debido a un ambiente comercial pobre".

Sin embargo, Halliburton tiene un largo historial haciendo negocios en Irán, iniciados tan temprano como en 1995, mientras el Vicepresidente Cheney era el principal ejecutivo de la compañía. Leopold citó un informe publicado en el Wall Street Journal en febrero de 2001: "Halliburton Products and Services Ltd. trabaja detrás de una puerta sin identificación en el noveno piso de una nueva torre de bloques de Teherán norte. Un folleto declara que la compañía fue registrada en 1975 en las Islas Caimán, que está basada en territorio del Emirato de Dubai, en el Golfo Pérsico, y es ?no-norteamericana?. Pero igual que el emblema sobre la gorra del recepcionista, el folleto exhibe el nombre de la compañía y su logotipo rojo, ofreciendo los servicios de las unidades de Halliburton alrededor del mundo". Más aún: la correspondencia enviada a las oficinas de la compañía en Teherán e Islas Caimán era remitida directamente a la oficina principal en Dallas.

Cheney violó la ley de EEUU

En un esfuerzo por restringir a Halliburton y a otras compañías estadounidenses comprometidas en relaciones comerciales con "naciones bellacas" como Libia, Irán y Siria, el 26 de julio de 2005 el Senado aprobó una enmienda, patrocinada por la senadora republicana de Maine Susan Collins, que castiga a las compañías que continúen burlando la ley americana estableciendo subsidiarias en el extranjero como una forma de aparentar una conducta legal y evitar las sanciones de EEUU consagradas por la International Emergency Economic Powers Act, IEEPA (Ley de Poderes de Emergencia Económica Internacional).

Una carta suscrita por representantes de grupos de ejecutivos corporativos objetó vehementemente la enmienda, alegando que desencadenaría un odio extenso y quizás incitaría ataques terroristas en EEUU y "tensionaría gravemente las relaciones de EEUU con sus socios comerciales primarios". La carta advirtió que "los gobiernos extranjeros ven los esfuerzos estadounidenses por dictar su política exterior y comercial como violaciones de soberanía que a menudo los lleva a adoptar medidas de venganza muy distintas a las metas de EEUU".

Collins defendió la legislación afirmando que "impide a las corporaciones estadounidenses crear una compañía de cáscara en alguna otra parte para hacer negocios con naciones bellacas, mientras patrocinan el terror, como Siria e Irán. La cuestión de fondo es que si una compañía estadounidense está evadiendo las sanciones para hacer negocios con uno de estos países, están ayudando sostener a naciones que apoyan el terrorismo, más a menudo dirigido contra

EEUU".

Actualización de Jason Leopold

Durante un viaje al Oriente Medio, en marzo de 1996, el Vicepresidente Dick Cheney dijo a un grupo de hombres de negocios principalmente estadounidenses que el Congreso debería aliviar las sanciones contra Irán y Libia para crear buenas relaciones, una declaración que "en la percepción retrospectiva" resulta completamente hipócrita considerando la política exterior de la administración Bush.

"Permítanme hacer una declaración generalizada sobre una tendencia que yo veo en el Congreso estadounidense y que yo encuentro perturbada, que no sólo concierne a la situación iraní sino también a varios otros [países]?", dijo Cheney. "Pienso que nosotros, los estadounidenses, a veces cometemos errores. . . Parece ser una asunción que de algún modo nosotros sabemos lo que es mejor para todos los demás y que vamos a usar nuestro golpe económico para conseguir que todos los demás vivan de la manera en que nos gustaría".

Cheney era el ejecutivo principal de Halliburton Corporation en el momento en que profirió estas palabras. Fue Cheney quien dirigió a Halliburton hacia las relaciones comerciales agresivas con Irán en la mitad de los '80 "violando la ley de EEUU" y continuándolas a través de 2005. Por esa razón Irán tiene hoy la capacidad de enriquecer uranio de calidad para producir armas.

Fue la venta secreta de centrífugadoras de Halliburton lo que ayudó a Irán a desarrollar su programa de enriquecimiento de uranio, según una investigación de tres años que incluye entrevistas realizadas con más de un docena de empleados actuales y anteriores de esa compañía. Si finalmente EEUU se compromete en una futura guerra con Irán, Cheney y Halliburton serán acreedores a lo menos de un reproche.

Silencio de la gran prensa

Pero esto no debe entenderse como una sorpresa, cualquiera que hayan sido las actividades de negocios de Halliburton durante la última década. La compañía tiene un largo y documentado historial de violación de prohibiciones estadounidenses conduciendo negocios con las llamadas naciones bellacas. No. Lo que está perturbando sobre estos hechos es la pequeña atención que han recibido de los grandes medios de comunicación nacionales. Pero el registro público habla por sí mismo, como lo hacen las miles de páginas de documentos obtenidos de varias agencias federales que demuestran cómo las relaciones de negocio de Halliburton con Irán ayudaron consolidar allí actividades terroristas, incluido el programa de enriquecimiento nuclear del país.

Cuando, hace un par de años, le pregunté a la portavoz de Halliburton Wendy Hall si la compañía dejó de hacer negocios con Irán por temor a estar ayudando a consolidar el terrorismo, ella dijo: "No. Nosotros creemos que las decisiones acerca de la naturaleza de tales gobiernos y sus acciones están bien adoptadas por las autoridades gubernamentales y las entidades internacionales como las Naciones Unidas, al contrario de personas individuales o compañías", dijo Hall.

"Apartando la política, nosotros y nuestras empresas afiliadas operamos en los países en la extensión en que es legalmente permisible, allí dónde nuestros clientes activos esperan de nosotros la provisión de servicios de apoyo en los campos petrolíferos para sus operaciones internacionales. Nosotros no siempre estamos de acuerdo con las políticas o acciones de los gobiernos en cada lugar en que hacemos negocios y no fabricamos ninguna excusa para sus conductas. Debido a la naturaleza de largo plazo de nuestros negocios y a los inevitables cambios políticos y sociales, no es prudente ni apropiado para nuestra compañía establecer nuestra propia política exterior país por país".

Halliburton empezó haciendo sus primeros negocios en Irán ya en 1995, mientras el Vicepresidente Cheney era el jefe ejecutivo de la compañía y en posible violación de la legalidad estadounidense.

Una orden ejecutiva firmada por el ex Presidente Bill Clinton en marzo de 1995 prohibió "nuevas inversiones [en Irán] de personas estadounidenses, incluso el compromiso de fondos u otros recursos". También impidió a las compañías norteamericanas realizar servicios que "beneficiarían a la industria petrolera iraní" y proporcionarían a ese país medios financieros para eventuales actividades terroristas.

Cuando Bush y Cheney tomaron posesión en 2001, su administración decidió que no castigaría a las compañías extranjeras de petróleo y gas que invirtieran en esos países. Las sanciones contra países como Irán y Libia se impusieron antes de que Bush llegara a ser presidente, cuando Cheney las boicoteaba pronunciando sus frecuentes discursos sobre la necesidad de las compañías estadounidenses de competir con sus rivales extranjeras a pesar de los reclamos de que esas naciones pudieran tener lazos con el terrorismo.

"Pienso que nosotros estaríamos lejos mejor, si de hecho retiráramos esas sanciones [contra Irán], no intentando imponer boicots secundarios a las compañías. . . intentando hacer negocios allí. . . y en cambio, empezar a reconstruir esas relaciones", dijo Cheney en 1998, durante un viaje de negocios a Sydney, Australia, según el periódico australiano

Illawarra Mercury.

Acotación del traductor:

¿Quién es Jason Leopold? Se trata de un reportero laureado que actualmente trabaja para Truthout.org y también es autor de News Junkie (Toxicómano de las Noticias), Editorial Process, 2006, una suerte de memoria personal de un periodista de investigación que pasó dos años indagando la responsabilidad de Enron en la crisis de electricidad de California mientras otros reporteros elogiaban a la corporación y a sus jefes, Kenneth Lay (fallecido) y Jeffrey Skilling, quienes terminaron en la justicia.

Jason Leopold

Leopold, ex jefe de la oficina en Los Angeles del Dow Jones Newswires, ha escrito más de 2.000 historias de noticias sobre la crisis energética y fue el primer periodista en informar que las compañías estaban comprometidas en prácticas de manipulación para desregular el mercado de electricidad en California. También investigó extensivamente a Enron, siendo el primer periodista en entrevistar a Skilling tras la quiebra de la compañía en diciembre 2001.

Comentando el Toxicómano de las Noticias, Greg Palast dijo: "Yo amo este libro. Mientras otros reporteros de EEUU estaban lamiendo a los holgazanes de Ken Lay, Leopold buscó la garganta de los ladrones de Enron. Leopold es? un periodista que insiste en informar sobre investigaciones reales acuciosamente documentadas al interior de las fuentes, obteniendo sus evidencias con cuchillo duro o como un detective, en un estilo de informar que ahora es casi ilegal en EEUU. Bravo y mi Pulitzer personal a Jason Leopold. Cada periodista en EEUU debería leer esto, y entonces decidir abandonar o armar alboroto". Palast, autor de The Best Democracy Money Can Buy (Democratie-Business, ediciones Timéli), es un prestigiado periodista de California que se marchó al exilio en Londres para escapar de Bush.

Leopold escribió, además, numerosas historias sobre las maquinaciones financieras que comprometieron a Enron. Sus trabajos de investigación se han publicado en The Nation, Salon.com, The Financial Times, The Wall Street Journal, The San Francisco Chronicle, CBS Marketwatch, Entrepreneur, Utne Reader y otras publicaciones. También fue colaborador regular de CNBC y National Public Radio y ofreció una treintena de conferencias sobre la industria energética a través de EEUU. Además, escribe sobre política extranjera y doméstica en publicaciones "on line" como Alternet, CounterPunch, Common Dreams, ZNet, Z magazine, The Raw Story, Counterbias, Scoop y Truthout.org. Más información en www.jasonleopold.com

(*)Proyecto Censurado (Project Censored) es un programa de la Universidad Sonoma State, California, que todos los años emite un estudio sobre 25 grandes noticias ocultadas por la gran prensa de EEUU. Estas "25 historias top" sobre grandes temas sustraídos del debate periodístico ofrecen una radiografía actualizada de la sociedad estadounidense, cuyo conocimiento permite comprender mejor los designios del imperio. Los textos completos pueden verse (en inglés) en http://www.projectcensored.org/censored_2007/index.htm#1

Ver artículo original (en inglés) en:

<http://www.globalresearch.ca/index.php?context=viewArticle&code=LEO20050805&articleId=806>

Jason Leopold, Reportero laureado que actualmente trabaja para Truthout.org y también es autor de "News Junkie" (Toxicómano de las Noticias).

Fuente Ernesto Carmona, Periodista chileno.

Fuente:

Global Research.ca, August 5, 2005

Title: "Halliburton Secretly Doing Business With Key Member of Iran's Nuclear Team?"

Author: Jason Leopold

Faculty Evaluator: Catherine Nelson

Student Researchers: Kristine Medeiros and Pla Herr