



## **Denles algún tema de conversación. Si abrimos las negociaciones con Irán, ¿qué les diríamos?**

[Clifford D. May](#)

Colaboraciones n° 1373

5 de diciembre de 2006

La controversia sobre si Estados Unidos debería hablar con Irán y Siria sugiere la pregunta: ¿Qué diríamos? Más específicamente, ¿qué estamos dispuestos a ofrecer a cambio de cooperación – y qué estamos preparados a poner en peligro si nuestro conflicto con estos regímenes continúa?

Los psicoanalistas pueden creer en curas por la palabra. Pero es poco probable que una pandilla de diplomáticos de naciones hostiles que se sienta a parlotear, produzca resultados útiles. Hace más de un siglo, el Presidente Theodore Roosevelt hacía esta observación: “La diplomacia es completamente inservible cuando no hay fuerza detrás de ella”.

Estados Unidos empleó la fuerza de forma eficaz para derrocar a Saddam Hussein. Desde entonces, han

sido los fieles de Saddam, los terroristas de al-Qaeda y las milicias sectarias las que han entendido – mejor que nosotros – que las guerras se ganan destruyendo la voluntad de luchar del enemigo. Confiéselo: Toda esa carnicería que ha estado viendo en televisión noche tras noche, ¿no ha tenido ese impacto sobre Ud.?

Después de la caída de Saddam, el objetivo de Estados Unidos era crear un Irak libre y democrático. Una nación así, ésa era la esperanza, inspiraría a iraníes, sirios y otros en la región para que luchasen también por su propia liberación. No es nada sorprendente que los gobernantes antidemocráticos de Irán y Siria hayan adoptado como misión socavar el proyecto. Mientras Estados Unidos se preparaba para invadir Irak, el dictador sirio Bachir al As-

sad afirmaba claramente que él convertiría Irak en otro Líbano.

Uno podría haberse esperado que la Casa Blanca y el Pentágono se hubiesen preparado para esa eventualidad - haber tenido lista una respuesta terrible en el momento que fuera obvio que Siria e Irán estaban ayudando a los enemigos de Estados Unidos en Irak. Pero más bien, durante 3 años, sólo ha habido conversaciones, expresiones diplomáticas de preocupación.

Esta semana, por ejemplo, entre informes de que Hizbolá, el sustituto terrorista de Irán y Siria, está entrenando a las milicias antiamericanas compuestas por chiítas iraquíes, el Subsecretario de Estado Nicholas Burns advirtió que Siria no debería esperar "sacar beneficios de una relación política o económica normal con los estados árabes sunníes, ni con los estados de la Unión Europea ni tampoco con Estados Unidos mientras continúen siendo descubiertos como nexos del terrorismo junto a Irán". Bueno, es que eso debe haber hecho temblar de miedo a Assad, ¿no lo cree Ud. así?

¿Significa esto que no se puede sacar nada a través de negociaciones? La mayoría de los conservadores han llegado a esa conclusión, pero la mayoría de progres y la gente del sistema encargada de la política exterior no está de acuerdo con eso. Es ampliamente esperado que el Grupo de Estudio de Irak, copresidido por James Baker y Lee Hamilton, recomiende al Presidente Bush que abra una nuevo diálogo diplomático. Si ése fuera el caso, harían bien leyen-

do el informe muy bien pensado que han escrito en el presente número del *Washington Quarterly* Larry Diamond, Michael McFaul y Abbas Milani de la Institución Hoover.

Estos expertos sugieren que Estados Unidos busque un "amplio acuerdo" con Irán, uno en el que Washington "propusiera acabar con el embargo económico, descongelara todos los bienes iraníes, restableciera por completo las relaciones diplomáticas, apoyara el inicio de conversaciones para la entrada de Irán en la OMC, alentara la inversión extranjera y por lo demás diese pasos para normalizar las relaciones con el gobierno iraní".

A cambio, Teherán tendría que aceptar una suspensión verificable de su programa de desarrollo de armas nucleares, acabar con su "apoyo a grupos y actividades terroristas, que incluye entrenamiento, apoyo de servicios secretos, envío de armas a Hizbolá, Hamás y las milicias radicales chiítas en Irak" y ratificar principios básicos de derechos humanos.

Haría falta que Estados Unidos se cerciorara de hacer saber al pueblo iraní que les están haciendo una gran oferta, una que incluye "desarrollo económico que necesitan con urgencia, inversión extranjera, un aumento en la oferta de empleo, nuevos prospectos educativos en casa y en el extranjero y de forma más general el fin del aislamiento internacional de Irán".

Si los mulás aceptaran la oferta, tanto iraníes como americanos se bene-

ficiarían. Con respecto a la Siria de Assad, él administra la sucursal de Irán en Damasco; sin apoyo extranjero, podría forzársele a que cediera de forma relativamente fácil.

¿Y qué pasaría si los mulás rechazaran el acuerdo? Diamond, McFaul y Milani piensan que probablemente lo harán, pero añaden que si lo hacen, eso “socavará su legitimidad ya bastante debilitada ante un pueblo joven, inquieto y sufriente. Exponer tan crudamente la obsesión de los mulás por defender su propio poder y privilegio a costa del pueblo, podría intensificar el descontento popular, dividir aún más un régimen ya dividido y finalmente

crearía las condiciones para una crisis gubernamental y una transición a la democracia. Si sale «cara» ganamos nosotros, si sale «cruz» pierden ellos”.

Si uno va a negociar con el enemigo, por lo menos hay que saber lo que uno va a decir. El enfoque de Diamond, McFaul y Milani provee esos puntos de discusión. Y yo añadiría que las reglas de Teddy Roosevelt también deberían tenerse en cuenta. Las iniciativas diplomáticas persuaden más cuando aquellos que las ofrecen no sólo hablan con delicadeza sino que también llevan un buen garrote en mano.

[Clifford D. May](#), antiguo corresponsal extranjero del New York Times, es el presidente de la Fundación por la Defensa de las Democracias. También preside el Subcomité del *Committee on the Present Danger*.

©2006 Scripps Howard News Service  
©2006 Traducido por Miryam Lindberg