



Nuestra actitud conducirá a la guerra con Irán

[Amir Taheri](#)

Colaboraciones n° 2230

28 de marzo de 2008

Hable casi con cualquiera de Washington sobre política exterior en estos tiempos y es probable que escuche que Irán es "*el problema internacional número uno*" para Estados Unidos. Críticos y políticos se muestran unánimes en que la República Islámica será uno de los asuntos principales de la campaña electoral presidencial.

La pregunta es: ¿qué hacer con Irán?

Está claro que la dirección de Teherán, reforzada de las elecciones parlamentarias de la semana pasada, no está de humor para ofrecer concesiones.

La elección a la que se enfrentan los responsables políticos es plantar cara a la República Islámica incluso si eso significa conflicto militar, o reconocer su derecho a seguir cualquier política que desee, incluso si eso significa amenazar intereses vi-

tales de las democracias occidentales y sus aliados regionales.

Con el fin de evitar esa elección, el Senador Barack Obama, el favorito para la candidatura presidencial del Partido Demócrata, ha anunciado que, si sale elegido, invitará a "*negociaciones incondicionales*" al Presidente de la República Islámica Mahmoud Ahmadinejad.

Esto significa que Obama invertiría la política de la administración Bush con Irán e ignoraría tres resoluciones unánimemente aprobadas del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas que instan a la República Islámica a suspender el enriquecimiento de uranio como precondición a las negociaciones.

Sin embargo, Obama ya no está solo en su llamamiento a "*negociaciones incondicionales*" con Ahmadinejad.

La semana pasada, Henry Kissinger, consejero de política exterior de John McCain, presunto candidato a presidente de los Republicanos, también pedía negociaciones incondicionales con Teherán.

Algunos días después del cambio de postura de Kissinger se anunciaba que el almirante de las fuerzas americanas en Oriente Medio, William J Fallon, había dimitido a causa de sus discrepancias con la política de la administración de mantener abierta la opción militar contra la República Islámica.

Fallon se informa que se opone a los planes de interceptar los barcos iraníes que se sospecha transportan materiales de uso dual. En su lugar, el almirante instaba a sus jefes políticos a pensar en hablar con Teherán.

Después fue el turno de pedir negociaciones incondicionales con Teherán de Dennis Ross, antiguo árbitro norteamericano de paz en Oriente Medio.

Ross proponía que las negociaciones fueran sincronizadas con crecientes sanciones contra Teherán con la ayuda de la Unión Europea, Rusia y China. A fin de lograr eso, proponía concesiones a Rusia, incluyendo el abandono de los planes norteamericanos de instalar unidades antimisiles en Polonia y la República Checa. (La UE y China también recibirían concesiones sin especificar de Estados Unidos a cambio de sanciones más duras contra Irán).

Todo este diálogo de negociar con Teherán puede sonar eminentemente razonable.

Sin embargo, incluso si ignoramos la demencial sugerencia de Ross de enfurecer a Teherán imponiendo sanciones más duras al tiempo que le invitamos a negociar un acuerdo, la idea de "*negociar con Irán*" es problemática por dos motivos más.

El primer problema es decidir de qué van a versar las negociaciones.

La República Islámica nunca ha dicho que no estuviera dispuesta a negociar.

Lleva metida en un diálogo con la Unión Europea desde 1980 y mantiene una relación cordial con muchos países más, Rusia y China entre ellos. También ha mantenido conversaciones secretas con Estados Unidos, en 1979, 1985-86, y más recientemente en 1999-2000, además de sesiones públicas sobre Afganistán e Irak en el 2002 y 2007.

Lo único de lo que la República Islámica no está dispuesta a hablar es de renunciar a su programa de enriquecimiento de uranio según lo exigido por el Consejo de Seguridad.

Para evitar ese inoportuno obstáculo, algunos defensores de la política de "*negociar con Irán*" sugieren que el tema del enriquecimiento de uranio no se mencione. En su lugar, en palabras de Kissinger, Estados Unidos y sus aliados deben pedir a Irán prescindir del aspecto militar de su programa nuclear, abandonando de

manera permanente así su derecho a desarrollar armamento nuclear.

El problema es que la República Islámica nunca ha admitido tener un programa para construir la bomba.

Lo que Kissinger está exigiendo es que los líderes de Teherán admitan primero que han estado mintiendo todo el tiempo, y que tenían planes para construir la bomba, pero que ahora están dispuestos a no hacerlo.

¿Puede esperar en serio Kissinger que el "Guía Supremo" Alí Jamenehi realice tal reconocimiento?

Incluso si los líderes de Teherán estuvieran dispuestos a reconocer que han estado mintiendo y que van a prescindir de un programa que vienen afirmando que no existe, aún podrían encontrar dificultoso ofrecer la empresa que exigen Kissinger y los demás.

¿Por qué debe Irán convertirse en el único país del mundo en abandonar el derecho a desarrollar armamento nuclear?

Después de todo, comprar la tecnología para fabricar armas nucleares o incluso fabricarlas y desplegarlas no es ilegal.

Algunos países, como Argentina, Brasil, Sudáfrica, Ucrania, Kazajistán y más recientemente Libia han renunciado voluntariamente a ese derecho y se han desembarazado de sus programas nucleares militares. No obstante, ni siquiera ellos han renunciado para siempre a su derecho, y podrían decidir reanudar sus

programas nucleares en cualquier momento que prefirieran.

En otras palabras, el colectivo del "negociar con Irán" sugiere que se pida a Teherán hacer algo que ningún gobierno que se respete contemplaría.

El método que sugiere que el colectivo del "negociar con Irán" podría tener consecuencias desastrosas para todos los aludidos.

Podría persuadir a Teherán de haber ganado ya y de poder ignorar sin peligro las tres resoluciones del Consejo de Seguridad. Después de todo, negociaciones incondicionales significan que las principales potencias abandonan su requisito de que Irán suspenda el enriquecimiento de uranio antes de tomar parte en negociaciones sustanciales sobre futuras relaciones.

Asimismo, Irán podría ofrecer concesiones en un amplio abanico de temas, sacrificando por ejemplo a Hezbolá y Hamas e incluso Siria, a cambio de la aceptación tácita de sus ambiciones nucleares por parte de Estados Unidos y sus aliados. Eso pondría a los negociadores occidentales en una tesitura difícil: conceder a Teherán el enorme e irreversible premio a cambio de concesiones reversibles y más pequeñas. Teherán podría activar o desactivar sus empresas Siria, Hezbolá o Hamas en el momento que prefiriera, como ha hecho con Muqtada al-Sadr en Irak. Sin embargo, una vez que Irán tenga la bomba, nadie será capaz de devolver el genio a la botella.

La única manera en que la República Islámica podría abandonar sus ambiciones nucleares es bajo el convencimiento de darse cuenta de que el precio de fabricar la bomba, si ese es de verdad el objetivo, es demasiado elevado en términos de sufrimiento económico, aislamiento diplomático y/o derrota militar.

Desde el punto de vista de Teherán, la idea de "*negociaciones incondicionales*" tiene el aspecto de rendición de las potencias occidentales.

Ello podría fortalecer a los elementos más radicales dentro del régimen, que a continuación pueden despreciar a sus críticos como traidores y cobardes.

Existe sin embargo otro problema quizá más importante con "*las negociaciones incondicionales*". Sólo pueden ser llevadas a cabo una vez.

Si no se puede persuadir a Teherán de ofrecer la única concesión que importa, léase dejar de fabricar materias primas para una bomba, la única opción que les queda a Estados Unidos y sus aliados sería rendirse o utilizar la fuerza.

En una de esas ironías de la historia, los defensores de "*las negociaciones incondicionales*" con Teherán podrían estar haciendo más probable la guerra, no menos.

[Amir Taheri](#) es periodista iraní formado en Teherán. Era el editor jefe del principal diario de Iran, el Kayhán, hasta la llegada de Jomeini en 1979. Después ha trabajado en Jeune Afrique, el London Sunday Times, el Times, el Daily Telegraph, The Guardian, Daily Mail, el International Herald Tribune, The Wall Street Journal, The New York Times, The Los Angeles Times, Newsday y el The Washington Post, entre otros. Actualmente trabaja en el semanario alemán Focus, ha publicado más de una veintena de libros traducidos a 20 idiomas, es miembro de Benador Associates y dirige la revista francesa Politique Internationale.

© 2008, Benador Associates