Manual para negociar con Irán

Peter Jones

Algunos consejos diplomáticos para tratar con la a veces exasperante y siempre difícil República Islámica.

Los diversos mensajes y declaraciones que circulan entre Estados Unidos e Irán desde la elección del presidente Barack Obama constituyen uno de los pocos momentos, desde 1979, en los que quizá sea posible mejorar la relación.

AFP/Getty Images

Líder supremo: El camino más directo es que Obama escriba directamente al *ayatolá* Jamenei, afirma Peter Jones.

Evidentemente, no está claro que Estados Unidos e Irán vayan a entablar a corto plazo unas negociaciones públicas y abiertas. Y la perspectiva de que Obama se reúna con el presidente iraní Mahmud Ahmadineyad -y mucho menos con el Líder Supremo, el ayatolá Alí Jamenei- parece muy remota. Tampoco es que la mera existencia de un diálogo serio a cualquier nivel garantice la resolución satisfactoria de las numerosas cuestiones que separan a los dos países. No obstante, en estos momentos, Estados Unidos debe reflexionar sobre cómo negociar con Irán si llega ese momento.

Durante los últimos 14 años, he visitado Irán más de una docena de veces, para asistir a reuniones como profesor y para participar en discusiones diplomáticas como funcionario canadiense. En ese tiempo, he aprendido algunas cosas complicadas sobre cómo negociar con Teherán, incluso en temas delicados como la seguridad. También he visto los errores fatales que muchos países occidentales, entre ellos Estados Unidos, cometen en su interpretación del Estado iraní. He aquí mis consejos, sobre con quién, cómo y qué hablar con Teherán.

Primero: con quién. El escenario político iraní es un animal extraordinariamente difuso. Existen muchos actores poderosos, todos ellos enzarzados en una rivalidad permanente. Los analistas occidentales suelen hablar de "reformistas", "conservadores tradicionales", "tecnoconservadores", "radicales" y otros. Pero, en todo el tiempo que he pasado en Irán, nunca he oído utilizar esos términos a los propios iraníes. No se puede hablar de un continuo

similar al izquierdistas-demócratas-centristas-republicanos-derechistas de Estados Unidos. Porque, en realidad, el escenario político iraní es muy fluido, con coaliciones que se forman y se modifican sin cesar. La interpretación que hacen los iraníes de su universo político no se corresponde con la que hacen los occidentales.

Dado que una parte importante del debate sobre cómo abordar a los iraníes consiste en a qué facciones dirigirse y cómo hacerlo, esta falsa interpretación tiene consecuencias significativas. Hay que contar con un largo proceso de diálogo a múltiples niveles para que los occidentales lleguen a comprender mejor la situación interna de Irán. Después de 30 años de aislamiento, los analistas y funcionarios de Occidente tienen que trabajar mucho para ponerse al día.

Además, los analistas occidentales deben ser conscientes de que el presidente no es, ni mucho menos, el personaje más importante en la política iraní, sugiera lo que sugiera la retórica de Ahmadineyad. Ni siquiera el líder supremo, el ayatolá Jamenei, es todopoderoso. Sus actuaciones sirven para preservar el delicado equilibrio político, al tiempo que promueve sutilmente sus propios intereses. Para los extranjeros puede ser difícil llegar a tener contacto con él. El ex ministro de Exteriores Alí Akbar Velayati dirige un aparato de política exterior para el líder supremo, y ése puede ser un camino. Pero el más directo es que Obama escriba directamente a Jamenei, de un *líder supremo* a otro.

Segundo: cómo. El proceso de negociación será sin duda tan importante como la sustancia, al menos al principio. Las discusiones con los iraníes suelen mantenerse en un lenguaje elaborado y formal, que establece órdenes de importancia y transmite mensajes implícitos. La ocultación y el disimulo no se consideran algo negativo, y es habitual hablar en términos generales de teoría e historia.

Según mi experiencia, los iraníes dedican mucho tiempo, al principio de una discusión, a invocar conceptos como "justicia" y "respeto", y a manifestar que a la aproximación occidental a Irán le han faltado tradicionalmente ambas cosas. Pero los negociadores iraníes son muy hábiles a la hora de evitar la necesidad de definir esos conceptos de manera concreta y de vincularlos a políticas específicas. Esa tendencia da a la conversación una dinámica circular que puede resultar muy frustrante. Ante esa situación, los negociadores occidentales deben insistir, con paciencia y firmeza pero también con cortesía, en que les presenten conexiones concretas entre esos conceptos y los temas políticos, en vez de conversaciones interminables sobre sus significados esotéricos.

Los negociadores occidentales deben ser conscientes asimismo de que el estilo típicamente estadounidense de negociación -franco, directo y a base de transacciones- irrita y frustra a los iraníes. Los iraníes temen que las discusiones rápidas y breves les priven del contexto y el

tiempo que necesitan para situarse respecto a lo que están debatiendo. Por todo ello, es más conveniente una estrategia a largo plazo, que no esté unida a la necesidad de 'resolver' ningún problema concreto con arreglo a un plazo unilateral.

el más directo es que Obama escriba directamente a Jamenei. Los iraníes están, con razón, muy orgullosos de su historia y su cultura. Su visión del mundo nace de un sentimiento de que son el centro de todo (un sentimiento que también tienen muchos estadounidenses) debido a sus miles de años de existencia. Y la historia del país les enseña también, y no sin motivo, que el mundo exterior suele ser una fuente de peligros.

Por consiguiente, los políticos y diplomáticos iraníes son muy sensibles a la posibilidad de perder o verse humillados en cualquier encuentro con los occidentales, en especial los estadounidenses. En el despiadado mundo de la política interna iraní, ante un buen trato que le haga parecer a uno débil, es preferible rechazarlo que aceptarlo. Estados Unidos debe aprender a buscar con los iraníes formas de presentar las soluciones a las diferencias que tengan en cuenta esa sensibilidad, al tiempo que satisfagan las necesidades norteamericanas. La diplomacia de *segunda vía*, las conversaciones por cauces no oficiales, pueden ayudar a crear un marco conceptual y político para las conversaciones de *primera vía* entre los gobiernos.

Más en general, tanto estadounidenses como iraníes deben ver que, aunque aborden temas específicos, el diálogo no debe consistir sólo en unos políticos que llegan a acuerdos. El diálogo deben mantenerlo estas dos grandes sociedades, que tienen que reconocerse e iniciar un acercamiento real. Los contactos académicos, culturales y deportivos contribuirán a ello. Y los occidentales deben ser conscientes también de que tal vez las autoridades iraníes sean las que observen esas aperturas con más suspicacia, por miedo a que dichos contactos pongan en peligro la revolución.

El estilo típicamente estadounidense de negociación -franco, directo y a base de transacciones- irrita y frustra a los iraníes

Tercero: qué. A pesar de las luchas internas que caracterizan la política iraní, un elemento fundamental que los occidentales no deben olvidar es que todas las facciones de la política iraní dominante apoyan la idea de que el país posea un ciclo de combustible y una 'opción' nuclear. Pueden tener distintas opiniones sobre lo que constituye esa opción y qué se puede dar a cambio. Ése puede ser un tema de discusión: la búsqueda de límites para el programa de enriquecimiento y una mayor transparencia en torno a él.

Pero los negociadores estadounidenses no deben hacerse ilusiones. La idea de que Irán tiene

que tener alguna forma de ciclo del combustible es materia de amplio consenso en su sistema político actual. Las razones tienen tanto que ver con un análisis muy intransigente de las necesidades de seguridad de Irán como con cuestiones ideológicas. No debemos esperar que el actual orden político engendre un líder que opine de otra forma. Eso no va a pasar.

Quienes, en cualquiera de las dos partes, traten de centrar la discusión exclusivamente en la cuestión nuclear, y quienes la aborden en términos absolutos y afirmen que es preciso ocuparse de ella antes de todo lo demás, no son serios. Es cierto que la necesidad de ocuparse de otros asuntos, al mismo tiempo que se debate ese tema, puede servir para hacer el juego a Irán en cuanto a los plazos de su programa nuclear, pero es una realidad.

Ello no quiere decir que haya que olvidarse de la cuestión nuclear. Es una forma de explicar que ninguna relación es unidimensional. Afganistán, Irak, el narcotráfico y otros problemas son aspectos en los que pueden encontrarse intereses comunes. También hay otros asuntos en los que seguirán existiendo grandes diferencias, como el apoyo iraní a Hamás y Hezbolá, entre otros. Habrá que hablar de todo.

Esta situación sugiere que, en definitiva, va a ser un proceso largo. En ambas partes habrá terceros que intentarán sabotearlo. Cada parte tendrá que seguir adelante a pesar de las frustraciones. Los occidentales deben saber que, con las elecciones presidenciales de junio, no va a ocurrir nada significativo antes de esa fecha. Es muy importante que Occidente no se inmiscuya en ese proceso.

Y, por último, los funcionarios estadounidenses deben comprender que un verdadero diálogo, unas relaciones mejores y un acercamiento más general significan para la clase dirigente iraní más que un simple deshielo. Para los más duros, son el anuncio del fin de un principio fundamental de la revolución, el de que Irán debe protegerse contra la contaminación del Occidente decadente y la colaboración con él, sobre todo Estados Unidos. El pueblo iraní desea una nueva relación con Occidente. Está cansado del aislamiento. Pero en muchos aspectos, las conversaciones entre Teherán y Washington serán más trascendentales para sus líderes que para nosotros.

Artículos relacionados

- La carretera a Kabul pasa por Pekín (y Teherán). ***Parag Khanna***
- No hablar (aún) con Irán. ***Geneive Abdo***
- Qué pide el mundo al nuevo presidente de EE UU.
- Cómo negociar con Irán. ***John Limbert***

- Depende: Irán. ***Christopher de Bellaigue***
- Ni sanciones ni ataque ni bomba. ***Nizar Abdel-Kader***
- Un matrimonio de conveniencia. ***Trita Parsi***

Fecha de creación
15 abril, 2009