

Una escalada EE.UU.-Irán le saldrá cara al mundo

JASMIN RAMSEY

WASHINGTON.—La economía mundial soportará pesados costos si Estados Unidos intensifica el conflicto con Irán por el controvertido programa nuclear de Teherán, señala un informe especial de la Federación de Científicos Estadounidenses (FAS) divulgado el pasado viernes 16.

El estudio *Sanciones, ataques militares y otras acciones potenciales contra Irán* expone que una escalada de Estados Unidos contra Irán puede generar pérdidas de entre 64 mil millones y 1,7 billones de dólares para la economía mundial en los primeros tres meses.

Los datos se recabaron sobre la base de consultas con un grupo de nueve expertos en economía y seguridad nacional de los dos partidos mayoritarios de este país, Republicano y Demócrata.

El menos probable escenario de un enfriamiento, que requeriría medidas unilaterales de Estados Unidos mostrando disposición a hacer concesiones para resolver el enfrentamiento, redundaría en un beneficio económico mundial estimado en 60 mil millones de dólares.

“Las conclusiones del estudio sugieren que hay costos potenciales para cualquier cantidad de acciones lideradas por Estados Unidos y, en general, cuanto más severa la acción, mayores los posibles costos”, dijo el director de proyectos especiales del FAS, Mark Jansson.

“Dicho esto, incluso entre los expertos hay una incertidumbre tremenda sobre qué puede ocurrir” en caso de una escalada, agregó Jansson, coautor del informe junto con Charles P. Blair.

Los escenarios de acciones conducidas por Estados Unidos contra Irán incluyen aislamiento y un bloqueo del Golfo, incorporando medidas para “reducir las exportaciones de productos de petróleo refinado, gas natural, equipamiento y servicios energéticos”; la prohibición del sector energético iraní en todo el mundo (incurriendo en un costo global estimado de 325 mil millones de dólares) y una intensa campaña de bombardeos que también atacaría la capacidad retaliatoria de Irán. Esto último implicaría un costo económico mundial estimado en algo más de un billón de dólares.

El informe se abstiene explícitamente de formular recomendación política alguna, aunque otros no son tan reticentes.

Unidos Contra un Irán Nuclear y la neoconservadora Fundación para la Defensa de las Democracias (FDD) encabezan las organizaciones de línea dura con sede en Washington que abogan por medidas económicas severas contra Irán.

“La Casa Blanca debe aprovechar este impulso, intensificando la guerra económica en un esfuerzo por sacudir a la República Islámica hasta la médula”, escribió en junio el director ejecutivo de la FDD, Mark Dubowitz.

Paul Sullivan, profesor de Economía que se especializa en seguridad de Medio Oriente en la Universidad de Georgetown, dijo que “el hecho de que el núcleo más duro de los ‘estrategas’ neoconservadores no haya considerado los costos de escalar el conflicto con Irán demuestra la incompetencia intelectual de ese grupo”.

“Los principales efectos para Estados Unidos, de producirse una escalada, se reflejarán en el precio del petróleo y en mayores costos militares y de seguridad nacional”, dijo Sullivan, quien evaluó los posibles escenarios como experto, pero no pudo formular declaraciones sobre las cifras específicas debido a las reglas de confidencialidad de las fuentes de Chatham House.

“Si hay un ataque a Irán, con los contraataques esperados el precio del petróleo puede muy fácilmente pasar a 250 dólares o más. Esto puede hacer que Estados Unidos vuelva a sumirse en una recesión”, señaló.

Mientras aumentan las tensiones en una disputa que ya lleva décadas sobre los presuntos fines arma-



Un posible bloqueo al Golfo está dentro de los planes.

mentistas del programa nuclear de Irán, los analistas examinan cada vez más una serie de costos asociados a la intensificación del conflicto entre Estados Unidos y ese país.

El Iran Project Report, divulgado en septiembre, planteó que Estados Unidos sentiría “a más largo plazo” el costo de una venganza iraní, que podría derivar en una guerra regional.

“Además de los costos financieros de ataques militares contra Irán, que serían significativos... probablemente habría costos a corto plazo, asociados con la venganza iraní”, según el estudio, que fue aprobado por una larga lista de asesores de alto nivel sobre asuntos de seguridad nacional de los dos partidos estadounidenses.

Las conclusiones de ese reporte apoyan la convicción de que una acción que suponga una escalada causará mayores costos. Esto es planteado en términos financieros por el FAS: “Una dinámica de escalada, acción y contraataque puede producir consecuencias serias no buscadas, que aumentarían significativamente todos estos costos y conducirían, potencialmente, a una guerra regional abierta”, señala el informe.

El 19 de octubre, un encuentro sobre las consideraciones económicas y militares de una guerra con Irán realizado en el Centro para el Interés Nacional, ofreció evaluaciones similares.

“Se puede perder ocho millones de barriles al día de producción, que no volverán fácilmente”, dijo J. Robinson West, quien también ocupó altos puestos en la Casa Blanca, el Departamento de Energía y el Pentágono en varios gobiernos republicanos.

“Creemos que el precio del barril de petróleo superará los 200 dólares”, agregó.

El periódico *The New York Times* informó el 20 de octubre que Estados Unidos e Irán habían “acordado en principio por primera vez” llevar a cabo negociaciones directas.

Pero Teherán y Washington mantuvieron “conversaciones bilaterales limitadas” en el 2009, “cuando la dirigencia iraní vio potencial en el (entonces) recién elegido gobierno de (Barack) Obama para abordar algunos de los principales aspectos del derecho de Irán al enriquecimiento” de uranio, dijo Farideh Farhi, de la Universidad de Hawaii.

El 14 de este mes, el presidente Obama desmintió el informe de *The New York Times*, pero no descartó la idea de conversaciones directas. Si Irán realmente quiere resolver esto, estará en posición de hacerlo, dijo en su primera conferencia de prensa tras su reelección.

Farhi sostuvo que “la situación es diferente ahora en la medida en que la dirigencia iraní es mucho más escéptica de las palabras de Obama en relación con su deseo de resolver la cuestión nuclear en vez de buscar la yugular del régimen islámico”.

Sea cual sea la situación, “en Teherán siempre habrá pesimistas. Un escenario similar existe en Estados Unidos. Pero si el pasado sirve de guía, Teherán (...) abandonará su actual resistencia a las conversaciones bilaterales si ve posibilidades de avanzar”, dijo. (Tomado de IPS)

Cultura del pelotazo

IGNAZIO AIESTARÁN

NO SE HAN enterado todavía. La cultura de la transición está desahuciada. La sustituyó la cultura del pelotazo y su nueva Marca España. Su inicio fue la declaración de aquel ministro tafallés en 1988: “Este es el país donde se puede ganar más dinero a corto plazo de toda Europa y quizá uno de los países donde se pueda ganar más dinero de todo el mundo”. Un año antes, este ministro, que se decía socialista, había ganado unos 60 mil euros en bolsa. Hoy sabemos las consecuencias de todo aquello: el 86 % de las empresas del IBEX 35 realizan operaciones en paraísos fiscales. Así, la Marca España se convirtió en la Comarca Bolsón (la bolsa o la vida), arruinando el gobierno de los bienes comunes.

Luego vinieron los noventa y aquel banquero que se creía conde se permitió el lujo de describir cómo funcionaba este sistema en uno de sus libros: “La cultura del pelotazo representa el beneficio obtenido exclusivamente a base de movimientos especulativos, sin comprometerse con el destino o gestión de una empresa, sin planteamiento a largo plazo”. Después, el ultracentrismo liberal irrumpió al grito de “España va bien”. Incluso empezaron a predicar que Españistán era la séptima u octava potencia del mundo. La especulación pasó a llamarse *boom*. Los caciques y trileros se siempre se reconvirtieron a inversores y accionistas. Se reían a la cara de los antiguos artesanos y funcionarios porque estos no sabían enriquecerse. Todo por la patria y por la pasta. Así es la marca.

Los socialdemócratas posteriores ni se inmutaron, creyendo que eran posibles el “capitalismo popular” y la “tercera vía”. El último presidente de esos progresistas se atrevió a declarar entonces: “Bajar impuestos es de izquierdas”. Era el republicanismo de la marca hispano-borbónica, que da beneficios a unos pocos y pide sacrificios a todos los demás en la deuda soberana. Y todos tan contentos y demócratas en este mundo globalizado, que el negocio es el negocio. Después de matar elefantes en África, el monarca de la marca acompañó a varios empresarios a la India y allí, el vicepresidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales afirmó eufórico: “Tenemos al mejor embajador, el rey. Siempre que nos acompaña, hacemos negocio”.

Negocio lúgubre cuando la gente exasperada protesta y se manifiesta en la calle, mientras la Marca España recurre a los porrazos y a los pelotazos. Es la otra cara de la cultura del pelotazo. Tanta marca y tanta cara. Y como sospecho que las cartas están marcadas, yo me desmarco ya. (noticiasdenavarra.com)