

Carlos Alsua – Académico Facultad de Economía y Negocios UNAB El posible acuerdo entre Estados Unidos e Irán vuelve periódicamente al centro del debate internacional. Cada ronda de negociaciones genera expectativas sobre una eventual reducción de tensiones en Medio Oriente.

Sin embargo, quizá la pregunta más importante no sea si Washington y Teherán son capaces de llegar a un entendimiento, sino si todos los actores relevantes realmente desean que dicho acuerdo se concrete en el corto plazo. A primera vista, existen razones poderosas para pensar que sí. Los países árabes del Golfo han invertido enormes recursos en estrategias destinadas a transformar sus economías. Iniciativas de diversificación, turismo, tecnología, infraestructura y servicios financieros requieren estabilidad y previsibilidad. La incertidumbre geopolítica encarece las inversiones, reduce la confianza de los mercados y dificulta la planificación de largo plazo. Desde esta perspectiva, un acuerdo entre Estados Unidos e Irán parece altamente deseable. No necesariamente porque resuelva todos los problemas de la región, sino porque podría disminuir el riesgo de una confrontación militar abierta. Washington también tiene incentivos para evitar una nueva crisis regional de gran escala. En un contexto internacional cada vez más complejo, resulta difícil imaginar que Estados Unidos quiera verse atrapado en otro conflicto prolongado en Medio Oriente. Ahora bien, la situación cambia cuando observamos que no todos los actores perciben los costos y beneficios de la misma manera. Israel continúa considerando a Irán como una amenaza estratégica de largo plazo. Desde la perspectiva israelí, el problema no se limita al programa nuclear iraní. También incluye la influencia regional de Teherán y su apoyo a diversos actores armados en Medio Oriente. Bajo esta lógica, un acuerdo que reduzca tensiones temporalmente, pero que no modifique sustancialmente las capacidades estratégicas iraníes, puede ser visto con cautela. Por su parte, el régimen iraní ha demostrado durante décadas una notable capacidad para resistir sanciones económicas, aislamiento diplomático y presión internacional. Esto no significa que esos costos sean irrelevantes. La economía iraní ha sufrido considerablemente, pero el sistema político ha desarrollado mecanismos para sobrevivir en un entorno de presión constante. Existe además un elemento menos discutido. Los países que viven durante largos períodos bajo amenazas externas suelen desarrollar estructuras políticas y narrativas nacionales que convierten la resistencia en una fuente de legitimidad. En esos contextos, la confrontación prolongada puede reforzar a ciertos sectores internos al permitirles justificar controles más estrictos y movilizar apoyo bajo argumentos de seguridad nacional. Lo interesante es que esta lógica no se limita exclusivamente a Irán. Tanto Irán como Israel han demostrado una capacidad considerable para operar en condiciones de tensión permanente. Sus sociedades han convivido durante décadas con riesgos de seguridad que resultarían extremadamente difíciles de sostener para muchos otros países. La situación es diferente para gran parte de los estados árabes del Golfo. Sus ambiciosos planes de desarrollo económico dependen de la estabilidad regional. Para ellos, una situación de conflicto permanente no constituye simplemente un problema de seguridad; representa también una amenaza directa a sus estrategias de crecimiento y modernización. A esto se suma la preocupación de numerosas economías en Asia y Europa, cuya prosperidad depende de cadenas logísticas seguras, mercados energéticos estables y rutas comerciales previsibles. La prolongación indefinida de las tensiones en Medio Oriente genera costos que trascienden ampliamente a los actores directamente involucrados. Por eso, la cuestión central quizás no sea si es técnicamente posible alcanzar un acuerdo entre Washington y Teherán. Probablemente lo sea. La verdadera interrogante es si existe suficiente convergencia de intereses entre todos los actores relevantes para sostener ese acuerdo en el tiempo. Los acontecimientos recientes en la región muestran que la desconfianza sigue siendo profunda.

Ninguna de las partes parece plenamente convencida de las intenciones de la otra. En ese contexto, cualquier acuerdo corre el riesgo de convertirse más en un mecanismo para administrar temporalmente la crisis que en una solución definitiva. Mientras algunos actores consideran que la estabilidad es una prioridad económica inmediata, otros continúan evaluando la situación desde una lógica de seguridad y supervivencia estratégica de largo plazo. Esa diferencia de incentivos podría ser, precisamente, el principal obstáculo para alcanzar un acuerdo amplio y duradero.

