



Estados Unidos en la mesa de negociación: Expertos en derrotas

Por: [Prof. James Petras](#)

Globalización, 14 de marzo 2019

Introducción

Estados Unidos participa actualmente en negociaciones con al menos una docena de países, negociaciones en las que se tratan temas políticos, militares y económicos de gran alcance. Ha recurrido a estrategias diplomáticas por su incapacidad para lograr victorias militares. El propósito de la diplomacia estadounidense es obtener –parcial o totalmente– mediante la negociación los beneficios y las metas que no puede obtener por la vía militar.

La diplomacia está menos sujeta a pérdidas militares y económicas, pero requiere hacer concesiones. Las negociaciones solo pueden ser fructíferas si reportan beneficios a ambas partes. Aquellos regímenes que exigen los máximos beneficios pero no están dispuestos a hacer concesiones suelen fracasar, y solo triunfan si la relación de poder es desigual.

En este trabajo vamos a evaluar el éxito o el fracaso de las recientes negociaciones en las que Washington toma parte, así como a analizar las razones y consecuencias del resultado.

Negociaciones entre Estados Unidos y Corea del Norte

El presidente Trump y el líder norcoreano Kim Jong-Un llevan negociando casi un año. La Casa Blanca ha priorizado la “desnuclearización” de la península coreana, lo cual implica el desmantelamiento de armamento y misiles nucleares, lugares de prueba y otros objetivos militares estratégicos.

Corea del Norte busca el fin de las sanciones económicas, la firma de un tratado de paz EE.UU.-Corea y el reconocimiento diplomático. Los días 26 y 27 de febrero tuvo lugar un encuentro decisivo en Hanói. Las negociaciones fueron un fracaso total. Washington no logró ninguna ventaja ni hizo avanzar el proceso de paz; y no hay perspectivas futuras.

Corea del Norte ofreció tres concesiones importantes que no fueron correspondidas: (1) el desmantelamiento de los emplazamientos de pruebas nucleares, (2) el anuncio de una moratoria sobre pruebas nucleares y pruebas de misiles balísticos de alcance intercontinental y (3) aceptó desmantelar parcialmente los lugares de pruebas de motores de misiles.

Washington no ofreció nada a cambio; por el contrario, exigió el desarme total, no habría levantamiento de sanciones, ni firmaría el final de la guerra entre Corea y EE.UU.

Las “negociaciones” asimétricas de Washington estaban predestinadas al fracaso. EE.UU. subestimó la capacidad de Corea del Norte en insistir en la reciprocidad; creía que las promesas verbales convencerían a los norcoreanos para aceptar el desarme. Pero los coreanos eran plenamente conscientes del historial reciente de Estados Unidos, que ha renegado de acuerdos firmados con Irán, China y sus socios en el Proyecto de la Nueva Ruta

de la Seda. Además, Corea del Norte cuenta con poderosos aliados (China y Rusia) y armas nucleares para resistir el incremento de presión de EE.UU.

Negociaciones entre Estados Unidos e Irán

Estados Unidos e Irán firmaron un acuerdo para acabar con las sanciones económicas a cambio de poner fin al programa de armas nucleares. Dicho acuerdo se mantuvo un tiempo hasta que el régimen de Trump acabó con él. La Casa Blanca exigió a Irán el desmantelamiento del programa de defensa de misiles y amenazó con un ataque militar. Washington no negoció: intentó imponer una “solución” unilateral. Reino Unido, Francia, Alemania, Rusia y China, cofirmantes del acuerdo, rechazaron el dictado de Trump, pero algunas de las principales corporaciones multinacionales europeas aceptaron el endurecimiento de las sanciones de la Casa Blanca.

Como consecuencia, el sabotaje deliberado de las negociaciones provocó un mayor acercamiento de Irán a Rusia, China y mercados alternativos, mientras EE.UU. sigue casado con Arabia Saudí e Israel. La primera, involucrada en una guerra perdida en Yemen; el segundo, un paria internacional perceptor de una ayuda financiera de miles de millones de dólares de Estados Unidos.

Negociaciones entre Estados Unidos y China

Estados Unidos participa en negociaciones con China para reducir su economía y mantener la supremacía global. Pekín ha aceptado aumentar las importaciones estadounidenses y aumentar el control del uso de tecnología estadounidense en China. Pero Estados Unidos no ha ofrecido nada a cambio. Por el contrario, ha exigido a China que deje de financiar con dinero público la tecnología punta, la inteligencia artificial y las innovaciones en comunicaciones.

En otras palabras, espera que China sacrifique sus ventajas estructurales con el fin de evitar el endurecimiento de los aranceles de EE.UU. que le obligarían a reducir sus exportaciones. No hay ninguna reciprocidad. El régimen de Trump actúa mediante amenazas que, en todo caso, tendrán efectos negativos en los agricultores estadounidenses que dependen de los mercados chinos; en los importadores estadounidenses, especialmente el sector minorista; y en los consumidores que experimentarán aumento de precios para los artículos chinos.

Además de eso, China reforzará sus lazos con los mercados alternativos de Asia, África, Rusia, América Latina y otros lugares. El año pasado (2018), el balance comercial positivo de China con respecto a Estados Unidos fue de 419.000 millones de dólares, mientras que Estados Unidos se vio obligado a aumentar los subsidios a la agroindustria para compensar su descenso en las ventas a China.

Tras varios meses de negociaciones, los representantes de EE.UU. han logrado algunas concesiones comerciales pero no han podido imponer el desmoronamiento del modelo económico chino.

A mitad de 2019, con las negociaciones en marcha, la probabilidad de lograr “una ganga” es ínfima. En gran parte, esto se debe a que EE.UU. no reconoce que el debilitamiento de su posición global le exigiría acometer “cambios estructurales”, lo que significa que el Tesoro debería invertir en tecnología, mejora de la fuerza laboral y educación. Washington debería asimismo practicar relaciones recíprocas con sus dinámicos socios comerciales, para lo cual necesita invertir miles de millones en mejorar su infraestructura interna, y reasignar los

fondos federales que ahora destina al ejército y a las guerras exteriores a prioridades nacionales y acuerdos productivos en el extranjero. Las relaciones diplomáticas con China basadas en amenazas y aranceles están fracasando y las negociaciones económicas se han deteriorado.

La ausencia de negociaciones entre Estados Unidos y Venezuela: una fórmula para el fracaso

En los últimos cinco años (2015-2010) Washington ha logrado restaurar regímenes clientelares en América Latina mediante golpes militares, intervención política y presiones económicas. Como consecuencia, la Casa Blanca ha cosechado éxitos políticos, económicos, sociales y diplomáticos unilaterales en toda la región... con la excepción de Cuba y Venezuela.

El presidente Trump ha roto las negociaciones con Cuba sin obtener con ello ventaja alguna, pues las amenazas de EE.UU. han llevado a Cuba a estrechar sus lazos con Europa, China, Rusia y otros países sin que su sector turístico se vea afectado.

El régimen de Trump ha intensificado la propaganda política y económica y la guerra social contra Venezuela. Los múltiples intentos de golpe de Estado acometidos entre abril de 2002 y febrero de 2019 han tenido efectos no deseados.

Así como Estados Unidos ha conseguido consolidar su hegemonía en el resto de América Latina, en el caso de Venezuela ha sufrido derrotas diplomáticas y ha conseguido reforzar la resistencia popular.

La política intervencionista y las sanciones de Estados Unidos han reducido considerablemente la presencia de sus simpatizantes venezolanos de clase media y media baja, que se han marchado al extranjero. La propaganda yanqui no ha logrado el apoyo del ejército venezolano, que se ha hecho más “nacionalista” salvo escasas deserciones.

El nombramiento como emisario especial para Venezuela del criminal de guerra Elliot Abrams, conocido como “el carnicero de América Central”, ha minado cualquier posibilidad de un arreglo diplomático favorable.

Las sanciones estadounidenses a líderes políticos y militares venezolanos impiden que fructifiquen los intentos de captar para sus filas a dichos dirigentes. EE.UU. ha nombrado como “presidente interino” a un tal Juan Guaidó que cuenta con poco respaldo en el país, donde se le considera, por lo general, un títere imperial.

Los éxitos “no-negociados” de EE.UU. en América Latina han cegado a Washington, incapaz de apreciar las diferentes condiciones de Venezuela, donde las reformas socioeconómicas estructurales y el ejército de formación nacionalista han consolidado el apoyo político.

En el caso de Venezuela, Washington rechazó participar en negociaciones, lo que ha provocado una mayor polarización y múltiples derrotas, incluyendo el fallido golpe de Estado del pasado 23-24 de febrero.

Negociaciones entre Estados Unidos y Rusia: El fracaso de la diplomacia

Washington “negoció” a su satisfacción la rendición y la ruptura de la Unión Soviética y el posterior saqueo de Rusia. Fue la “negociación” más exitosa del siglo. Permitió que la OTAN

se expandiese hasta la frontera rusa, que la mayor parte de Europa del este se incorporase a la Unión Europea (UE) y a la OTAN, y permitió a Estados Unidos jactarse del advenimiento de un “mundo unipolar”.

Su excesiva arrogancia llevó a EE.UU. a iniciar guerras prolongadas (y con todas las de perder) en Afganistán, Libia, Irak, Somalia, Siria y otros lugares.

Con la elección del presidente Putin, Rusia se reincorporó a la escena política y el Kremlin reconstituyó su poder militar, económico y geopolítico. La Casa Blanca reaccionó intentando “negociar” el cerco militar a Rusia y minar el crecimiento económico de Moscú.

Cuando Rusia se negó a someterse a los dictados de EE.UU., Washington recurrió a las sanciones económicas y a los golpes de Estado en Ucrania, Asia central y Oriente Próximo (Irak y Siria). Prescindió de las negociaciones diplomáticas y recurrió a la intimidación económica, especialmente cuando algunos oligarcas rusos (respaldados por EE.UU.) fueron detenidos o huyeron con toda su riqueza a Reino Unido e Israel.

Estados Unidos se negó a reconocer las oportunidades que seguían existiendo en Rusia: una élite económica neoliberal, una economía basada principalmente en la exportación de minerales y la actitud conciliadora de Moscú respecto a la participación militar estadounidense en Libia, Somalia, Yemen e Irán.

Las “negociaciones” de Estados Unidos fueron un fracaso. La Casa Blanca consideró a Rusia un enemigo al que hay que debilitar y utilizó las sanciones para intentar evitar que reconquistara su posición mundial. Esta postura agresiva incluía la negativa a reconocer el carácter multipolar del mundo: que Rusia contaba con aliados en China, con socios comerciales en Alemania, con bases militares en Siria y que poseía una élite científica leal y avanzada.

Estados Unidos, que seguía contemplando a Rusia como el país que era en tiempos de Yeltsin, no logró adaptarse a la nueva realidad de una Rusia dispuesta a negociar para conseguir beneficios recíprocos. No pudo ver los aliados potenciales y las ventajas económicas que podría obtener en unas negociaciones abiertas con Rusia. Muchos economistas rusos próximos al Kremlin eran de ideología neoliberal y estaban más que dispuestos a abrir la economía a la penetración estadounidense. Rusia estaba dispuesta a permitir que EE.UU. desempeñase un papel clave en Oriente Próximo y se ofreció a negociar sus programas de exportación de petróleo.

Pero Estados Unidos se negó a negociar el reparto de poder. Sus sanciones económicas forzaron el acercamiento de Rusia a China; el objetivo de dominación global de Washington animó a Rusia a establecer lazos con Venezuela, Cuba, Irán, Siria y otras naciones independientes.

Las políticas unipolares de Washington convirtieron lo que podría haber sido una relación estratégica potencialmente lucrativa y duradera en confrontaciones costosas y fracasos diplomáticos.

Estados Unidos y la Unión Europea: Acuerdos sin salida

La intimidación a Europa ha sido una estrategia que ha dado frutos y que Estados Unidos ha puesto en marcha innumerables veces en los últimos tiempos. Washington acordó con Francia, Reino Unido y Alemania el fin de las sanciones económicas a Irán para después dar

marcha atrás y aplicar sanciones a las empresas europeas que no obedezcan el dictamen de EE.UU. y sean fieles a los acuerdos firmados por sus propios gobiernos.

Estados Unidos negoció las políticas comerciales con Europa para posteriormente, de repente, amenazar con imponer sanciones a sus exportaciones de automóviles clave. La UE negoció con Washington sobre temas de seguridad de la OTAN y luego la Casa Blanca la amenazó exigiéndole un aumento del gasto militar.

Aunque EE.UU. afirme que la UE es un aliado estratégico, lo trata como si fuera un socio menor.

Las negociaciones entre ambos han estado completamente desequilibradas: Estados Unidos vende armas y señala a los adversarios y Europa discute, disiente y finalmente se somete y envía tropas a las guerras de EE.UU. en Siria, Afganistán, Irak, Libia...

Estados Unidos dicta sanciones contra Rusia, lo que encarece las importaciones europeas de petróleo y gas. Alemania, debate, discute y vacila para finalmente evitar una oposición absoluta.

Estados Unidos ha infringido continuamente las prerrogativas de la UE hasta el punto de afirmar que si esta no cumple con el objetivo de la Casa Blanca de “América primero”, Estados Unidos podría abandonar la OTAN.

A pesar de la prolongada alianza entre ambos, la Casa Blanca no negocia sus políticas: lanza amenazas y espera obediencia. A pesar del historial de sumisión de la UE y los debates de cara a la galería, cuando Washington endurece su oposición hacia Rusia, China e Irán, no considera que las relaciones comerciales con la UE deban entrar en las negociaciones. Aunque puede que Europa considere a EE.UU. un aliado, este no le permite tratarle como a tal, porque le considera un competidor comercial.

Conclusión

Washington ha conseguido firmar acuerdos no recíprocos con países débiles. Esto fue así en la Europa de posguerra, en la Rusia post-Gorbachov y en los actuales regímenes colonizados de América Latina.

Por el contrario, el rechazo de Washington a acuerdos recíprocos con Rusia, China, Irán, Cuba y Venezuela ha supuesto todo un fracaso. Las guerras comerciales con China han hecho perder muchos mercados a EE.UU. y han permitido a China lograr acuerdos globales mediante sus impresionantes proyectos de infraestructuras de la “Nueva Ruta de la Seda”, por valor de miles de millones de dólares.

Las políticas unilaterales hostiles hacia Rusia han estrechado los lazos entre el Kremlin y Pekín.

Washington ha perdido la oportunidad de trabajar con los oligarcas neoliberales rusos para debilitar al presidente Putin. Washington no ha conseguido negociar vínculos recíprocos con Corea del Norte para “desnuclearizar” la península a cambio del levantamiento de las sanciones económicas y de abrir la puerta a la restauración capitalista.

La demanda de concesiones unilaterales y sumisión ha supuesto fracaso tras fracaso, mientras que los compromisos negociados hubieran ofrecido mayores oportunidades para el

mercado y avances políticos a largo plazo. El presidente Trump y sus principales asesores y negociadores no han logrado firmar un solo acuerdo.

El Congreso Demócrata ha sido tan ineficaz como siempre e incluso más belicoso, al demandar mayor presión a Rusia, ampliación de la guerra comercial con China y menos negociaciones con Corea del Norte, Irán y Venezuela.

En una palabra, las negociaciones fallidas y la diplomacia no recíproca se han convertido en la seña de identidad de la política exterior estadounidense.

James Petras

James Petras: *Sociólogo estadounidense conocido por sus estudios sobre el imperialismo, la lucha de clases y los conflictos latinoamericanos.*

Artículo original en inglés:



[US Negotiations: Masters of Defeats](#), publicado el 11 de marzo de 2019.

Artículo traducido por Paco Muñoz de Bustillo para Rebelión.

La fuente original de este artículo es Globalización

Derechos de autor © [Prof. James Petras](#), Globalización, 2019

[Comentario sobre artículos de Globalización en nuestra página de Facebook](#)
[Conviértase en miembro de Globalización](#)

Artículos de: **[Prof. James Petras](#)**

Disclaimer: The contents of this article are of sole responsibility of the author(s). The Centre for Research on Globalization will not be responsible for any inaccurate or incorrect statement in this article. The Center of Research on Globalization grants permission to cross-post original Global Research articles on community internet sites as long as the text & title are not modified. The source and the author's copyright must be displayed. For publication of Global Research articles in print or other forms including commercial internet sites, contact: publications@globalresearch.ca

www.globalresearch.ca contains copyrighted material the use of which has not always been specifically authorized by the copyright owner. We are making such material available to our readers under the provisions of "fair use" in an effort to advance a better understanding of political, economic and social issues. The material on this site is distributed without profit to those who have expressed a prior interest in receiving it for research and educational purposes. If you wish to use copyrighted material for purposes other than "fair use" you must request permission from the copyright owner.

For media inquiries: publications@globalresearch.ca