

Flash Note: Conflicto en Irán. ¿Escalar para negociar?

La reanudación de la guerra entre Estados Unidos e Irán no contribuye precisamente a la tranquilidad de un mercado que ya convive con demasiadas dudas (y con valoraciones exigentes en algunos segmentos). En este contexto, la opinión de un empleado de banca como yo aporta más bien poco. No obstante, y a riesgo de resultar irrelevante, me tomo la libertad de compartir la información que estamos manejando en el banco a este respecto. Al fin y al cabo, eso es parte de nuestro trabajo: acudir a las fuentes, contrastar información de primera mano y, casi como hacen los diplomáticos, ordenar las señales para asignar probabilidades a los distintos desenlaces.

Repasemos los principales elementos para ordenar las señales y llegar a una conclusión fundamentada.

1. LA ESCALADA ES REAL

Es innegable que la intensidad del enfrentamiento ha aumentado. Estados Unidos ha ampliado sus ataques a puentes, infraestructuras logísticas y un aeropuerto en el sur de Irán. También han abordado un petrolero para hacer cumplir el bloqueo de los puertos iraníes, mientras otro buque fue alcanzado frente a las costas de Omán. Teherán, por su parte ha atacado instalaciones en varios países del Golfo, llevando a cabo el primer ataque deliberado en territorio sirio.

La guerra se ha reanudado y ambas partes están tanteando los límites de la escalada. ¿Resultado de todo esto? El tráfico por el estrecho ha vuelto a quedar prácticamente paralizado y el petróleo se ha situado alrededor de los 85 dólares por barril.

2. ¿EL CAUSANTE DE LA REANUDACIÓN DEL CONFLICTO? EL MOU NO FUE SUFICIENTEMENTE CLARO

El principal punto de fricción de esta nueva escalada no ha sido el programa nuclear, sino la interpretación del acuerdo sobre el estrecho de Ormuz. El MoU garantizaba durante 60 días el tránsito seguro y gratuito de los buques, y dejaba para una negociación posterior entre Irán, Omán y los demás países ribereños la futura administración y prestación de servicios marítimos. ¿Si el MoU garantizaba el libre paso durante 60 días, por qué Irán bombardeó a varios buques durante ese periodo de implementación? La explicación está en que Washington y Teherán entendieron cosas distintas. Irán sostiene que el acuerdo reconocía su derecho a administrar todo el estrecho, aunque durante 60 días no pudiera cobrar tasas. En cambio, los Estados Unidos y los países del golfo rechazan esa lectura.

¿Qué decía el MoU exactamente? El apartado 5 del MoU, en su frase central, decía: "Iran will make arrangements using its best efforts for the safe passage of commercial vessels, with no charge for 60 days only." Es decir, el MoU no indicaba que los barcos necesitaran autorización iraní durante esos 60 días. Lo que sí hacía el MoU era dejar abierta la idea de que Irán podría negociar después con Omán y los países ribereños la futura administración del estrecho. El MoU no hablaba de una atribución ya concedida a Irán, pero Teherán, se la tomó.

3. EN CLAVE POSITIVA: LA DIPLOMACIA NO HA DESAPARECIDO

Pakistán, Qatar y Egipto están actualmente trabajando para recuperar las conversaciones. Lo positivo es que, consultadas las partes en conflicto, ninguna ha comunicado formalmente a los mediadores que abandona o da por terminado el acuerdo provisional alcanzado en junio.

Pakistán, el mediador más activo hasta hoy, ha reconocido que el proceso atraviesa serias dificultades, pero sigue trabajando para la reanudación de las conversaciones técnicas. Su mensaje es claro: tarde o temprano, Washington y Teherán tendrán que regresar a la mesa de negociación. Mi impresión es que los puentes diplomáticos están dañados, pero no han sido desmontados.

4. WASHINGTON MANTIENE UNA VÍA DE SALIDA

El vicepresidente JD Vance ha defendido públicamente que la fuerza militar es solo una de las herramientas disponibles, llegando incluso a afirmar (ayer) que "una campaña indefinida de bombardeos no resolverá el problema. La diplomacia continúa siendo otra herramienta necesaria".

Tal y como lo veo, estas palabras no implican que Estados Unidos vaya a detener inmediatamente las operaciones; pero sí me indican que una parte central de la Administración Trump sigue considerando la negociación como el camino inevitable. De todo ello deduzco que la presión militar reciente parece orientada a sentar las bases para una nueva negociación, no a sustituirla.

5. IRÁN TAMPOCO HA CERRADO FORMALMENTE LA PUERTA

El presidente del Parlamento iraní y principal negociador, Qalibaf, ha evitado declarar extinguido el acuerdo provisional. Para los que saben leer entre líneas, esto es muy relevante (aunque no determinante). En negativo, Teherán condiciona su cumplimiento a que Estados Unidos respete sus compromisos. Una ambigüedad deliberada.

6. CONCLUSIÓN. MÁS VIOLENCIA, PERO TODAVÍA CON UN OBJETIVO POLÍTICO

Hoy estamos peor que hace una semana, y hoy queda abierta la posibilidad de seguir ascendiendo en la escala militar. Sin embargo, las señales de que disponemos no apuntan a que las partes hayan tomado la decisión de ir a una guerra total e indefinida (a pesar de algunas amenazas). Si tengo razón, lo que estamos transitando hoy es un episodio temporal. Y ese es nuestro escenario central.

7. ¿POR CUÁNTO TIEMPO?

No tengo ni idea, y quien afirme conocer el calendario probablemente tampoco. Pero, si tuviera que aventurar un plazo (perdonen mi atrevimiento ahora), diría que esta fase de máxima intensidad puede prolongarse entre unos días y dos semanas, antes de que el coste militar y económico empuje a las partes de nuevo hacia una mesa de negociación.

Para ser algo más concreto en cuanto al periodo de intensificación del conflicto, hablaría más de días que de semanas. Escalar para negociar no es lo mismo que escalar para derrotar. Existe una diferencia sustancial entre una guerra en la que las partes continúan dejando una salida (diplomática) abierta, y una guerra fuera de control.

Pocas veces he deseado tanto acertar como hoy. Ojalá no me equivoque.

Cordiales saludos

Alex Fusté
Chief Global Economist
ANDBANK