

Las negociaciones más brillantes de la historia

Por [Redacción | EL PAÍS FINANCIERO](#)

Es habitual creer que, cuando un conflicto desemboca en la guerra, ésta la gana quien más y mejor utiliza su fuerza militar y que las negociaciones no tienen posibilidad. No siempre es así y, en nuestros días, existen ejemplos de ello en los conflictos de Irak o Afganistán.

Si bien es cierto que en algunas guerras la victoria se ha definido pronto por uno de los contendientes, otras han sido extraordinariamente largas. Ejemplo de las primeras las tenemos, por ejemplo, la “Guerra de los 6 Días”, entre Israel y los países árabes en 1967. En tanto que, en el segundo de los casos se puede nombrar a la “Guerra de los 100 años”, entre Francia e Inglaterra, de 1337 a 1453.

En España, se considera “La Reconquista”, entre los años 722 y 1492, nuestra lucha más larga por conseguir restaurar la unidad perdida tras la invasión árabe. Entre un extremo y otro, hay conflictos que se estancan en una aparente situación de tablas. Tenemos muchos ejemplos de estos casos en la actualidad. Por ejemplo, el conflicto entre Corea del Norte y Corea del Sur, que se inició en 1953 y llega hasta el tiempo presente, es uno de ellos. De igual manera la controversia entre España y el Reino Unido, a causa de Gibraltar -desde 1714 hasta la actualidad es otro ejemplo.

Dice un viejo adagio que al negociar se puede obtener una paz ventajosa. Este principio completa la clásica estrategia de “Divide y vencerás”, que no ha perdido nada de su valor. En todo tipo de conflictos, llevar a cabo una hábil y oportuna gestión de negociaciones da ganancias. Los beneficios obtenidos quizás no se lograrían si se continuara con la lucha. Estos son algunos ejemplos de nuestra historia militar.

Negociaciones para comerciar con las indias

Cristóbal Colón y la reina Isabel la Católica (1492)

¿Qué sucedió?

Cristóbal Colón había presentado a la reina Isabel de Castilla su plan de navegación hacia el oeste, por el Atlántico para así llegar a las Indias (Asia). Esta, quien estaba concentrada en la guerra de Granada le negó su apoyo. Sin embargo, sus protectores españoles lograron persuadirlo a que esperara hasta el final de la guerra.

¿Cuáles fueron las negociaciones?

El punto central de las negociaciones era el financiamiento de la expedición que permitiría, yendo hacia el oeste, comerciar directamente con las Indias (Cipango y Catay). Si se conseguía establecer un comercio directo con aquellos mercados Castilla obtendría grandes beneficios.

¿Cuál fue la clave en este caso?

Primeramente, que Colón estaba convencido de la viabilidad de su plan. En segundo lugar, sus apoyos: los frailes Antonio de Marchena y Juan Pérez consiguieron convencer a otros personajes de la Corte. Estos, a su vez, propiciaron que Colón presentara de nuevo su plan a la reina. Por último, la victoria en Granada (La Alhambra, 2 de enero de 1492) permitió reducir los gastos de la corona.

¿Qué pasó después?

Se completaron las negociaciones de la cofinanciación, el reparto de beneficios y los títulos honoríficos que pedía Colón. Todos los detalles se fijaron el 17 de abril de 1492, en un contrato conocido como las “Capitulaciones de Santa Fe”.

Como resultado, Castilla facilitó tres buques, la Pinta, la Niña y la Santa María, tripulaciones, suministros y financiamiento. Colón zarpó del puerto de Palos (Huelva) el 3 de agosto y comenzó su navegación de poco más de dos meses. Al final del período, el 12 de octubre de 1492, se topó con el desconocido continente americano. Colón siempre pensó que había llegado a las Indias.

Conmigo, la fama y la riqueza

Hernán Cortés convirtió a sus perseguidores en subordinados (1520).

¿Qué sucedió?

El gobernador de Cuba, Diego Velázquez, puso al conquistador Hernán Cortés al frente de la tercera expedición en ruta a la costa centroamericana en 1518. Sin embargo, por causa de viejos enfrentamientos, decidió luego cesarle. Esto no pudo ser concretado porque ya Cortés había zarpado con sus 11 buques. Por lo tanto, el gobernador lo declaró rebelde y organizó otra expedición para capturarlo.

Estando Cortés en la campaña para conquistar Tenochtitlán capital del imperio azteca, actual México), se enteró de que habían llegado desde Cuba 18 naves. De ellas se habían desembarcado tropas enviadas para arrestarlo así que decidió volver atrás y enfrentarse a ellos. En un atrevido golpe de mano, el 15 de mayo de 1520 capturó a su jefe, Pánfilo de Narváez, y dejó a sus perseguidores sin mando.

¿Cuáles fueron las negociaciones?

Cortés negoció con los capitanes y los soldados que le perseguían que se incorporaran a su campaña para conquistar el imperio azteca. Aunque tenía tribus indias aliadas, necesitaba más soldados castellanos, con sus espadas, armaduras, armas de fuego y caballería. Con esta negociación, que fue exitosa, Cortés consiguió desarticular la expedición que iba a capturarlo.

¿Cuál fue la clave?

Cortés mostró a las tropas el oro que ya había conseguido. Asimismo, les invitó a que se unieran a sus filas, para obtener fama y riquezas. Esta arriesgada maniobra, que figura entre las más atrevidas negociaciones tuvo al final éxito. Casi todos los que lo perseguían se cambiaron de bando y con eso triplicó sus tropas

¿Qué pasó después?

Con la fuerza adquirida con este refuerzo y las alianzas indias, Cortés se tornó imparable. En consecuencia, conquistó a México el 13 de agosto de 1521.

Paz en el chaco

El coronel Matorras y el cacique Paykin (1774)

¿Qué sucedió?

A mediados del siglo XVIII, en el norte de lo que hoy es Argentina, existía un gran territorio, el Chaco. Para esa fecha el territorio aún no había sido colonizado, porque los indios, muy guerreros y rechazaban la presencia española. De manera tal que, el gobernador de la región, el coronel Jerónimo Matorras, planteó sustituir la pacificación con las armas por negociaciones.

¿Cuáles fueron las negociaciones?

El coronel Matorras entró en negociaciones con las tribus indígenas que reconocieran a las autoridades españolas. De esta manera se facilitarían la labor de los misioneros y se podrían trazar caminos para favorecer las comunicaciones internas en Perú. Matorras perseguía como objetivo mayor que los indígenas dejaran de atacar a las granjas de colonos españoles.

¿Cuál fue la clave?

El 19 de julio, el coronel se reunió con un grupo grande de tribus en el territorio conocido como La Cangayé. Como señal de buena voluntad, se presentó con la estola. Este era un ornamento de los sacerdotes misioneros. En especial, era usado por San Francisco Solano, un misionero muy respetado por los indígenas, que había muerto en 1610. Por precaución, también contaba también con una fuerza de casi 400 soldados.

Matorras, para darle vistosidad al encuentro, creó una vistosa escenografía con un dosel y alfombras para los invitados. Durante todo el encuentro trató amistosamente a los caciques, a los que agasajó con regalos. Las negociaciones duraron varios días y tenían como objetivo principal lograr la colaboración del jefe Paykin y su pueblo, los mocovíes. Ellos eran de gran prestigio e influencia en la región.

A cambio del apoyo a los españoles, Matorras le ofreció ayuda militar. Con ella Paykin podría derrotar a su gran rival Ichoalay, jefe de la tribu de los abipones. Ambas tribus se disputaban el control del territorio.

¿Qué pasó después?

El 29 de julio, los caciques mocovíes Paykin, Coglokoikín, Alogokoikín, Lachirikín, y Kiagarí y los tobas Quitaidí y Quiyquiyrí firmaron el documento de paz entre indios y españoles. En dicho documento también se reconocían a los indígenas como seres libres y propietarios de sus tierras.

A Paykin, por su parte, se le confirió el título de Primer Caporal del Chaco, un bastón de mando con el puño de oro, como el de los coroneles. De igual manera, obtuvo el compromiso de la intervención española para derrotar al cacique Ichoalay.

El general inglés no acepta 500.000 pesos para rendirse

Menorca (1781-1782)

¿Qué sucedió?

En 1708, los ingleses ocuparon Menorca por la vía armada. El plan español para recuperar la isla comenzó con el desembarco de tropas el 19 de agosto de 1781. El objetivo era asediar el enorme castillo de San Felipe, que se alzaba en la entrada del puerto de Mahón. Se preveía que la operación sería larga y costosa, tanto en vidas como en dinero.

¿Cuáles fueron las negociaciones?

Mientras se preparaba el cerco del castillo, el general Crillon, al mando de las tropas españolas, intentó que el general inglés James Murray rindiera el castillo. En octubre de 1781, intentó sobornar, ofreciéndole 500.000 pesos. También le ofreció la oportunidad de pasarse, como general, al ejército que prefiriera, el español o el francés..

¿Qué falló?

Crillon actuó suponiendo que Murray no tendría honor y que se rendiría por dinero.

¿Qué pasó después?

Murray no aceptó el soborno. Por lo tanto, el plan español de reconquistar el castillo de San Felipe por la fuerza continuó. El 6 de enero de 1782 empezó el

bombardeo y continuó hasta que la resistencia británica se agotó. El general Murray pactó su rendición y la salida de la guarnición británica de la isla el 5 de febrero del mismo año.

“No admito negociación. no me rendiré”

El general Mariano Álvarez de Castro, en Gerona (1809).

¿Qué sucedió?

En 1808, Napoleón Bonaparte comenzó la ocupación de España. Esto formaba parte de su plan de dominar Europa. Desde el 6 de mayo de 1809, Gerona estaba asediada (por tercera vez desde el inicio de la guerra) por 18.000 soldados franceses.

¿Cuáles fueron las negociaciones?

Como era costumbre en todos los cercos, desde el inicio de los enfrentamientos, el general francés atacante enviaba cartas al asediado para negociar los términos de su rendición. Así, buscaba evitarse las costosas tareas de asedio y la conquista de la ciudad por la fuerza.

¿Por qué hubo negociación?

Álvarez de Castro, el general español, se mostró firme en su decisión de no rendirse, a pesar de los continuos bombardeos. Asimismo, se negó, tajantemente, a discutir con los generales napoleónicos. El 12 de junio de 1809 respondió a una carta del general francés Jean Antoine Verdier. En ella le dijo: “No queriendo tener tratos con los enemigos de mi Patria, recibiré á metrallazos a sus emisarios”.

¿Qué pasó después?

Como Gerona no se rindió, el asedio francés se mantuvo. Tras meses de bombardeos y escasez de alimentos, el general Álvarez de Castro, enfermó gravemente. En consecuencia, fue sustituido por su segundo, que rindió la plaza el 10 de diciembre.

A causa de las 60.000 bombas francesas, habían muerto unos 10.000 defensores, entre militares y civiles. Gerona quedó prácticamente destruida por el

bombardeo. Por su parte, los franceses contabilizaron 15.000 bajas. Desde entonces, Gerona recibe el título de “Inmortal”.

Franco y Hitler en Hendaya, Francia

Retrasos y “dame, dame, dame” (1940).

¿Qué sucedió?

Hitler estaba interesado en incorporar a España en sus planes de dominio de Europa durante la Segunda Guerra Mundial. Con esa idea, se citó con Franco en Hendaya, Francia, el 23 de octubre de 1940. El español sabía que, si se ponía abiertamente del lado alemán, se convertiría en enemigo oficial de Reino Unido, EE.UU. y la Francia libre.

Por otro lado, la Guerra Civil había acabado sólo un año antes, en 1939, y la situación del país era pésima. Las industrias y las vías de comunicación estaban destruidas, los devastados campos no producían. Por la parte militar, los ejércitos, aunque numerosos y con experiencia, no estaban en condiciones de participar en otra guerra.

¿Cuáles fueron las negociaciones?

Hitler quería ocupar las costas gallegas y cantábricas para estrechar el bloqueo naval al Reino Unido. Su intención era ocupar Gibraltar, y controlar el acceso al Mediterráneo. De igual manera, deseaba disponer de bases navales en Marruecos, Canarias y Guinea.

¿Cuál fue la clave?

Franco llegó tarde a la cita. Algunos historiadores sostienen que fue a propósito, para desconcertar a Hitler, que no estaba acostumbrado a que le hicieran esperar. Fue muy retórico al responder a las pretensiones de Hitler, pero dándole largas al asunto. Asimismo, reclamó ayudas astronómicas a cambio de la participación española, para que ésta no pudiera llevarse a cabo.

Franco pedía de todo: desde más aviones de guerra, trenes, camiones y gasolina, hasta alimentos y productos esenciales para la población española. Y, además del derecho de reconquistar Gibraltar, pidió los territorios franceses de África. En

especial solicitó su parte de protectorado sobre Argelia, Marruecos, y, particularmente, Orán, antigua posesión española.

¿Qué pasó después?

Hitler no quería que el régimen colaboracionista francés (la Francia ocupada) se viera perjudicado por satisfacer las demandas de territorios de Franco. Así que el acuerdo no llegó a concretarse (esto era lo que Franco quería).

Sin embargo, hubo ciertas cesiones por el lado español. Entre ellas, España participaría en la lucha contra el comunismo. A tales fines, crearía una división, la futura División Azul, que no estaría conformada por el Ejército, sino por voluntarios. Esto permitiría a Franco “lavarse las manos” ante las potencias extranjeras. Además, los submarinos alemanes utilizaron, en secreto, algunos puertos españoles y los servicios de espionaje españoles ayudaron a los alemanes.

<https://elpaisfinanciero.com/las-negociaciones-mas-brillantes-de-la-historia/>