

El 'lobby' pro israelí en la era Obama

Frente a la vertiente tradicional, surge una nueva, con una visión diferente sobre la postura que debe mantener la comunidad judía americana respecto a Israel.

Ricard González

Durante la campaña electoral de las últimas presidenciales norteamericanas, Barack Obama se comprometió a actuar de forma urgente y decidida para estimular la reanudación del proceso de paz entre palestinos e israelíes. A los 10 meses de su investidura, el presidente de Estados Unidos ya ha hecho buena su promesa, asignando a este conflicto a un mediador experimentado como George Mitchell, e incluso implicándose personalmente en las negociaciones.

A juicio de la mayoría de los analistas, la actuación de Obama en este contencioso será decisiva, pues existe la convicción de que sin una presión fuerte de Washington a todas las partes, será imposible alcanzar un acuerdo de paz. Dada la enorme influencia que ha tenido tradicionalmente el lobby pro israelí—considerado uno de los más poderosos del país— en la política exterior de EE UU, su relación con la actual administración será un elemento a tener muy en cuenta en las futuras negociaciones.

A menudo, se utiliza en los medios de comunicación la expresión "lobby judío" para referirse al lobby pro israelí. Sin embargo, es factualmente incorrecta, y además es percibida con una carga de antisemitismo por muchos judíos norteamericanos. Forman parte del lobby numerosas organizaciones pro israelíes de otras confesiones religiosas, sobre todo evangélicas y además, miles de judíos americanos no participan, ni apoyan estas entidades.

Si bien la más conocida y poderosa es la American Israeli Political Affairs Committee (AIPAC), creada a principios de los años cincuenta, existen más de 70 entidades que forman parte del lobby pro israelí. Más allá de sus recursos, con un presupuesto de más de 40 millones de dólares y más de 100.000 miembros, la importancia de AIPAC radica en que integra en su junta directiva a otras organizaciones menores, lo que permite canalizar y coordinar agenda, mensajes y estrategias de los defensores de Israel en EE UU. Las entidades representadas son de diferente naturaleza, incluyendo a *think tanks*, comités de recaudación de fondos para financiar campañas electorales (PAC, por sus siglas en inglés), y "media watchdogs", dedicados a denunciar informaciones falsas o tendenciosas contra Israel, e influir en la opinión pública.

El lobby pro israelí incluye sensibilidades políticas diferentes. La mayoría muestra en sus acciones y mensajes un apoyo incondicional al gobierno de Israel, independientemente de la coalición de partidos que lo integren. No obstante, existe un numeroso grupo de organizaciones con unas posiciones políticas de cariz conservador, y en las cuestiones relacionadas con el conflicto árabe-israelí más cercanas a las tesis del Likud. Entre ellas, por ejemplo, el influyente *think tank* Washington Institute for Near East Policy. En cambio, las que tienen una agenda marcadamente progresista son una pequeña minoría, como el Israel Policy Forum.

El asunto más controvertido al estudiar el lobby pro israelí es determinar su grado de influencia sobre la política exterior norteamericana. El alineamiento de EE UU con Israel es evidente desde mediados de los años sesenta, y se ha ido consolidando desde entonces, hasta alcanzar su mayor cota durante la administración de George W. Bush. Según algunos especialistas, como John Mearsheimer y Stephen Walt, autores del controvertido libro *The Israel Lobby and the US Foreign Policy*, esto es consecuencia de la enorme capacidad de presión sobre los políticos norteamericanos del lobby pro israelí y de su influencia sobre la opinión pública.

Además de situar en posiciones de poder a personas comprometidas con el Estado judío, Walt y Mearsheimer sostienen que el lobby ha sido capaz de limitar los márgenes del debate sobre la política exterior en Oriente Próximo silenciando a las voces críticas con Israel. Una de sus herramientas, denuncian, es la acusación de antisemitismo a aquellos que disienten de sus opiniones.

Existen múltiples ejemplos del poder del lobby, sobre todo en el Congreso. AIPAC ha ayudado a derrotar a políticos que consideró detractores de Israel, como Cynthia McKinney, Paul Findley, o los senadores William Fulbright y Charles Percy. Asimismo, también se le atribuye parte de culpa en la derrota de la candidatura de Adlai Stevenson al cargo de gobernador de Illinois en 1985.

Muchas de estas batallas sucedieron en los años ochenta, y desde entonces pocos congresistas se han atrevido a echarle un pulso, lo que demuestra su enorme poder.



El consejero de Seguridad Nacional de EE UU, James Jones, durante su intervención en la Conferencia nacional de J Street. Washington 25-28 de octubre de 2009. / SAUL LOEB/AFP/GETTY IMAGES

Quien sí protagonizó un sonado enfrentamiento con el *lobby* fue el presidente George Bush *senior* en 1991. Cerca del final de su mandato, Bush se enfrentó al primer ministro israelí, Isaac Shamir, al desoír su petición de congelar la construcción de asentamientos en Cisjordania, una medida de creación de confianza previa al lanzamiento del proceso de paz con los palestinos. Indignado por tal desaire, Bush quiso condicionar la garantía de un préstamo por valor de 10.000 millones de dólares a Israel a la congelación de los asentamientos. Puesto que el movimiento requería la aprobación del Congreso, AIPAC echó mano de todas sus influencias en la institución para evitarlo. Finalmente, tras una dura batalla, se llegó a un compromiso entre ambas partes. Aunque Bush no salió derrotado, tuvo que gastar un enorme capital político en este contencioso, y la conclusión fue para muchos que la ayuda económica a Israel es incondicional, intocable.

A pesar de estos ejemplos, varias personas que han estado directamente implicadas en el diseño de la política exterior norteamericana en la región, como el diplomático Dennis Ross, o el ex secretario de Estado, George Schultz, sugieren que el alineamiento de EE UU con Israel no responde a la influencia del *lobby*, sino a la percepción de la clase política de que los valores e intereses nacionales de su país coinciden plenamente con los del Estado hebreo.

Para intentar medir la influencia del *lobby* de forma más científica, en su artículo *The Israeli and Arab Lobbies*, Mitchell Bard analiza 782 decisiones políticas relacionadas con Israel en el Congreso durante el periodo de 1945 a 1984, y concluye que el *lobby* pro israelí se salió con la suya en un 60% de las ocasiones. Sin embargo, la cifra desciende al 27% cuando el *lobby* y la Casa Blanca mantuvieron posiciones encontradas, mientras que se eleva al 95% cuando estaban del mismo lado.

Es imposible medir de forma exacta hasta qué punto la política exterior americana está moldeada por el *lobby*. Sin embargo, parece obvio que su influencia es muy importante. Si no, sería difícil explicar porqué Israel es cada año, y con diferencia, el primer receptor de ayuda americana con más 3.000 millones de dólares –una asignación per cápita de cerca 500 –, cuando es un país desarrollado y con uno de los ejércitos más poderosos del mundo.

J Street, el nuevo ‘lobby’

Si bien existen desde hace tiempo organizaciones judías progresistas cuyo objetivo es promover la paz en Oriente Próximo, ninguna de ellas ha ejercido el rol de *lobby*. Ante este vacío, un grupo de judíos norteamericanos de izquierdas decidió crear en la primavera de 2007 J Street, un *lobby* con una visión diferente de la tradicional sobre la postura que debe mantener la comunidad judía americana respecto a Israel.

Su presidente, Jeremy Ben-Ami, sostiene que es necesario “redefinir qué significa ser pro Israel”, de forma que sea legítimo criticar a este Estado cuando se equivoca y toma decisiones que perjudican la búsqueda de la paz. La organización se muestra comprometida con una resolución del conflicto árabe-israelí basada en la creación de dos Estados viables a partir de las fronteras de 1967, con pequeños cambios acordados por ambas partes, y con Jerusalén como capital compartida. Además, J Street se posiciona en otros asuntos regionales clave. Por ejemplo, apoya decididamente la negociación como vía para resolver la cuestión nuclear iraní.

A los pocos meses de su creación, J Street tuvo que pasar una prueba de fuego a causa de la guerra de Gaza. A pesar de estar bajo una enorme presión, fue fiel a sus principios, y se opuso a la guerra porque “suponía un

castigo al millón y medio de habitantes de Gaza” por las acciones de sólo “unos extremistas”. Esta posición le reportó duras críticas de prominentes judíos norteamericanos, incluso algunos que habían apoyado su creación.

Sin embargo, 18 meses después de su nacimiento, la iniciativa podría calificarse de éxito. No sólo ha conseguido una amplia cobertura mediática, sino que para su segundo año de vida, J Street doblará su presupuesto –tres millones de dólares. A su primera conferencia nacional, celebrada los días 25 y 28 de octubre, asistieron más de 1.500 personas venidas de todo el país, e incluso de Israel. Tan importante como el número de asistentes es el nivel de los ponentes que apoyaron la iniciativa con su presencia, como el consejero de Seguridad Nacional, James Jones, en representación del presidente Obama, más de una decena de congresistas, y conspicuos políticos de los partidos israelíes New Movement-Meretz, el Partido Laborista y Kadima.

La presencia de Jones fue una muestra más de la sintonía política entre el nuevo *lobby*, la Casa Blanca, y los sectores progresistas que auparon a Obama a la Casa Blanca. Este alineamiento se puso de manifiesto unos días antes, cuando la fundación política de izquierdas Media Matters, cercana a la administración, realizó una encendida defensa de J Street contra varias instituciones pro israelíes conservadoras que intentaron promover un boicot a su conferencia nacional. Estos mismos grupos de extrema derecha, que consiguieron que una decena de congresistas retirara su apoyo a la conferencia, acusaron al asesor presidencial, David Axelrod, y su jefe de gabinete, Rahm Emmanuel, de ser “judíos con autoodio”.

El objetivo de J Street es crear una red de apoyo a los políticos americanos que pretendan desviarse de las tesis del *lobby* pro israelí tradicional cuando éstas perjudiquen al proceso de paz. Para conseguirlo, deberá aumentar su influencia en dos ámbitos diferentes: la opinión pública y la clase política americana.

J Street pretende romper con la visión extendida entre una parte de la opinión pública de que todo político que confronte al *lobby* tradicional le da la espalda a la comunidad judía. No debemos olvidar que esta comunidad tiene un importante peso electoral en algunos Estados clave como Florida o Nueva Jersey, por lo que tiene un coste en términos políticos oponerse al *lobby*. En contra de una opinión bastante generalizada, una mayoría de los seis millones de judíos norteamericanos mantiene posiciones moderadas sobre el conflicto árabe-israelí. Según una encuesta de julio de 2009, un 60% se opone a la construcción de nuevos asentamientos, y cerca de un 80% es favorable a que Washington presione al gobierno de Israel si es necesario para conseguir la paz. Además, sólo un 8% situó Israel como uno de los dos factores prioritarios que deciden su voto en las elecciones. Ahora bien, esta minoría está muy movilizada, es ruidosa e influyente.

El otro gran ámbito de actuación de J Street es la financiación política, la mayor herramienta para influir en la clase política del país. Para las elecciones al Congreso de

2008, J Street logró recaudar cerca de 500.000 dólares, lo que le permitió apoyar económicamente las campañas de 41 congresistas. La cifra es elevada, sobre todo teniendo en cuenta que sólo dispusieron de seis meses, pero se queda corta frente a los 2,5 millones del *lobby* pro israelí tradicional. Será interesante realizar la misma comparación después de las legislativas de 2010. Además, en la conferencia nacional, se acordó que unas 20 organizaciones pacifistas se integraran orgánicamente en J Street, lo que puede multiplicar sus conexiones y recursos financieros.

Perspectivas de futuro

Hasta el momento, a pesar de sus esfuerzos, la actual administración no ha obtenido apenas resultado alguno en su labor de mediación entre palestinos e israelíes. George Mitchell ha viajado en numerosas ocasiones a la región para intentar arrancar concesiones a todas las partes implicadas, y ha presionado al gobierno israelí para que decrete una congelación total de la construcción de los asentamientos. No obstante, sólo ha obtenido una congelación parcial, considerada insuficiente por palestinos y Estados árabes.

Tras varias semanas de *impasse*, Washington optó por retirar la condición de que Israel congele totalmente la construcción de asentamientos para retomar el proceso. En su reunión a tres bandas con Mahmud Abbas y Benjamín Netanyahu, Obama declaró que lo más importante era comenzar cuanto antes las negociaciones sobre el estatuto final, cediendo ante las tesis israelíes.

Esta negativa de la Casa Blanca a echar un pulso a Israel fue interpretada por algunos como una renuncia a gastar parte de su capital político para buscar un enfoque del conflicto equilibrado. No obstante, a estas alturas, extraer esta conclusión resulta precipitado. La cesión de la Casa Blanca llegó en un momento en el que el presidente tenía un índice de popularidad menguante y varios frentes abiertos, entre ellos la reforma sanitaria. Por tanto, en un momento tan delicado, es lógico que no quisiera gastar una buena dosis de su capital político en los simples prolegómenos del proceso de paz. Sobre todo, cuando ni los Estados árabes, ni los principales actores palestinos habían asumido ningún riesgo político moviéndose de sus posiciones de partida.

Si el presidente Obama fuera capaz en los próximos meses de cosechar éxitos en cuestiones domésticas de gran relevancia, como la recuperación de la economía o la reforma del sistema sanitario, vería aumentar de nuevo su popularidad, y estaría en condiciones de echar un verdadero pulso al gobierno de Netanyahu, y al *lobby* pro israelí tradicional. En este escenario, y llegado el caso que las dos partes aceptaran el inicio de una nueva ronda negociadora, se vería realmente hasta qué punto Obama está dispuesto a invertir su capital político en la búsqueda de la paz en este intrincado conflicto, y cuál es realmente el equilibrio de fuerzas entre los dos alas del *lobby* pro israelí, la tradicional y la nueva. ■