

“La Negociación en la
Crisis de los Misiles Cubanos”



Universidad del Salvador

Facultad de Ciencias Sociales

USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

Alumna: María José Escola.

Mail: mjescola@hotmail.com

Tutora: Paola de Simone

"Las potencias nucleares deben evitar los enfrentamientos que lleven a un adversario a la elección de una retirada humillante o una guerra nuclear. Adoptar este tipo de camino en la era nuclear sería solo prueba de la bancarrota de nuestra política o el deseo de muerte colectiva del mundo". John F. Kennedy, discurso en la Universidad Americana, 1963.

"Me encontré en la difícil posición de tener que decidir un curso de acción que respondiera a la amenaza norteamericana, pero que también evitara la guerra. Cualquier tonto puede comenzar una guerra y una vez que lo haya hecho aun los hombres mas sabios son incapaces de pararla, especialmente si es una guerra nuclear." Palabras de Nikita Krushev. (Extraído de la página de la BBC de Londres)



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

Índice general

Introducción.....	pg. 1
Marco Teórico.....	pg. 4
Relaciones Este - Oeste.....	pg. 11
Breve descripción de la situación problemática.....	pg. 15
Cronología del conflicto.....	pg. 17
Actores involucrados.....	pg. 24
Identificación del problema para la Administración Kennedy.....	pg. 26
La Crisis comienza.....	pg. 28
Las potencias negocian: el acuerdo.....	pg. 34
Análisis del proceso de negociación.....	pg. 48
Consideraciones finales.....	pg. 56
Conclusiones.....	pg. 61



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

Introducción

A lo largo de esta investigación he decidido abordar la negociación que surgió entre Estados Unidos y la Unión Soviética a raíz de la llamada "Crisis de los Misiles Cubanos" que se inició en el mes de octubre de 1962, durante un ciclo crítico del sistema bipolar de la Guerra Fría.

Luego de la Segunda Guerra Mundial, ambos países se encontraron en el centro de la política internacional, enfrentados en una competencia cargada de tensión y afirmando puntos de vistas opuestos acerca de casi todas las cuestiones de posguerra. Debido al profundo antagonismo entre la Unión Soviética y Estados Unidos con raíces no sólo ideológicas, el mundo adoptó un rígido esquema bipolar.

El surgimiento de la Unión Soviética como segunda gran potencia y la extensión de su dominio militar y político a los países de Europa Oriental, motivó un abierto enfrentamiento entre Washington y Moscú que dio origen a la creación de dos bloques políticos – militares opuestos.

A pesar del fuerte antagonismo, ambos países mantuvieron una postura moderada hasta que a fines de la década del 50' y por diferentes sucesos¹ en las relaciones Inter hegemónicas se conforma un nuevo ciclo de tensión. En este momento fue notorio que la Unión Soviética pasó de una postura defensiva a una ofensiva.

A través del presente trabajo no pretendo realizar análisis descriptivo de la crisis que se produjo a partir de la instalación de los misiles soviéticos en Cuba, sino poder abordar el proceso de negociación por el cual ambos países lograron finalmente un acuerdo.

¹ En este punto me refiero específicamente a la Segunda Crisis de Berlín (1961), al incidente del avión espía U-2 y el inicio de la guerra de Vietnam. (1959)

Considero que esta negociación fue esencial puesto que impidió que las dos potencias, en torno de las cuales se configuraban las relaciones de poder del sistema internacional, se enfrentaran en lo que amenazaba convertirse en la tercera guerra mundial.

Al analizar esta negociación es necesario señalar las particulares circunstancias que tiñeron este conflicto para lograr comprender las acciones de ambos actores y de sus principales líderes así como también la necesidad de negociar en la que se hallaban para evitar terminar en una destrucción mutua como resultado del uso de la fuerza nuclear.

Objetivos generales

El objetivo de este estudio es analizar el proceso de negociación que se produjo a raíz de la Crisis de los Misiles durante octubre de 1962. Dicho indicador de conflicto refleja la lógica de tensión que caracterizó al ciclo 1958-1962². Para ello, es imprescindible definir primeramente que entiendo por "negociación" y cuáles fueron los actores que se vieron involucrados en las diferentes etapas del proceso.

A partir de este análisis pretendo comprender:

- Cuales fueron los factores más importantes que generaron un acuerdo posible por el cual las dos potencias decidieron ceder y evitar de esta forma una guerra nuclear.

Objetivos específicos

En cuanto al objetivo específico, el mismo es presentar un esquema general de análisis del tema de estudio considerando lo siguiente:

² Establezco este período en términos de ciclos de tensión y distensión propuestos por la Cátedra de Daniela Kutyn.

- A fin de poder interpretar cual era el contexto en el cual se dio la crisis, desarrollar brevemente una presentación de los antecedentes del problema dado en este caso por los diferentes conflictos entre las potencias.
- Analizar el proceso de negociación por el cual las potencias arribaron a un acuerdo.
- Determinar que tipo de negociación asumieron las partes.



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR