España entre la negociación política y la campaña electoral

Tiempo de lectura: 6 min.

Daniel Eskibel

Vie, 13/09/2019 - 07:51

Victoria estratégica del presidente en funciones

Pedro Sánchez, presidente del Gobierno en funciones, ha desarrollado a lo largo de este año 2019 una estrategia política que encamina a España hacia nuevas elecciones de las que su partido, el PSOE, podría salir favorecido.

En un artículo anterior escribí acerca de la negociación política fallida que culminó en el fracaso de la sesión de investidura de Pedro Sánchez. Antes de eso había escrito otros dos artículos sobre este agitado año político español: uno sobre los carteles electorales y otro sobre los indecisos.

Ahora, cuando una nueva convocatoria a elecciones se insinúa con más fuerza en el panorama político, parece más claro aún que España no está en una fase de negociación política sino básicamente de pre-campaña electoral.

Sobre estos temas me consultó la periodista Paola Bruni para un reportaje del diario El Confidencial. El reportaje incluye algunas de mis opiniones junto a las de la profesora de negociación Pilar Galeote, el experimentado negociador Fabián Márquez y la presidenta de la Asociación de Comunicación Política (ACOP) Verónica Fumanal.

Transcribo a continuación el diálogo previo que tuve por correo electrónico con la periodista. De esa manera puedes ampliar y contextualizar lo que aparece en el reportaje.

Factores que intervienen en una negociación política

Uno de los ejes de mi diálogo con El Confidencial tuvo que ver con la psicología de la negociación política. Veamos las preguntas y las respuestas:

¿Cómo se negocia una formación de Gobierno? ¿Existen estrategias trazadas de antemano que se diferencien de otro tipo de negociaciones (como las empresariales o laborales)?

Una negociación política tiene los atributos de cualquier otro tipo de negociación. Su núcleo básico es el mismo que el de una negociación empresarial, laboral o inclusive personal. Claro que a partir de allí tiene también especificidades que le dan una tonalidad levemente diferencial.

Una de esas especificidades es que los partidos políticos están, todos y todo el tiempo, en campaña permanente por persuadir a la opinión pública acerca de sus ideas, sus valores y sus acciones. La otra especificidad sería que en el caso de España formar un nuevo gobierno es una necesidad institucional fuerte pero con cierta dosis de debilidad política. Una debilidad marcada por el hecho de que siempre está la posibilidad del nuevo llamado a elecciones en caso de que no haya

acuerdo.

¿Hay elementos comunes en este tipo de negociaciones? ¿Cuáles suelen ser los pasos básicos y determinantes?

Los pasos más determinantes son básicamente seis:

Tener la decisión de llegar a un acuerdo.

Negociar en privado, nunca en público.

Construir un vínculo de confianza mutua con la otra parte.

Conocer los intereses que subyacen a las posiciones políticas coyunturales.

Contar con negociadores hábiles y preparados.

Encerrarse a trabajar todo el tiempo que sea posible y con toda la energía, sabiendo que las soluciones no se “encuentran” sino que se producen.

¿Qué papel juegan los tiempos, la paciencia? ¿Y la emoción y el carisma de los líderes?

Cuando se va a negociar es indispensable una alta dosis de inteligencia emocional. Eso incluye paciencia, esfuerzo, tiempo, tranquilidad, estabilidad y emociones bajo control. Y saber captar las oportunidades para no dejarlas escapar.

Pero el carisma de los líderes poco y nada agrega a la mesa de negociaciones. Es más: lo mejor sería que los principales líderes no participaran en esa mesa y dejaran la tarea en manos de negociadores natos que actuaran con total profesionalismo. Los líderes tendrán la última palabra y tendrán su momento y tendrán que presentar públicamente el acuerdo y llevarlo luego a la práctica. Pero los acuerdos no se logran a golpe de carisma ni de autoridad.

¿Es mejor llevar una negociación en secreto o utilizar a la opinión pública como elemento de presión?

Si de verdad quieres negociar tienes que hacerlo en privado, con reserva, en espacios protegidos. Si optas por llamar a la opinión pública como elemento de presión, entonces estarás apelando a un elemento ajeno a la negociación misma y más bien propio de la estrategia política general. Lo cual es válido, pero es

diferente.

De la negociación política al relato

El segundo eje de mi diálogo con la periodista de El Confidencial fue la actualidad política española a comienzos de septiembre de 2019:

¿Qué están haciendo bien el PSOE y Podemos y qué están haciendo mal para defender sus argumentos en esta negociación?

Ni el PSOE ni Podemos están negociando. Ambos están en campaña. Acá hay un contexto político que lo atraviesa todo y es la disputa por la supremacía dentro del campo de las izquierdas. El PSOE montó un gran dispositivo de comunicación política durante este verano. Y lo hizo en base a 3 ejes fundamentales:

Continuó con naturalidad como gobierno en funciones.

Se vinculó sistemáticamente con diversas organizaciones de la sociedad civil.

Elaboró y presentó una propuesta progresista de gobierno.

Estos ejes le permiten construir un relato simple y efectivo. Ese relato afirma que el PSOE hará un gobierno progresista, con arraigo en la sociedad civil, con un programa que incluye no solo las ideas propias sino también otras provenientes de sensibilidades sociales y políticas de izquierdas.

Este relato finamente construido acorrala a Podemos y lo ubica en una encrucijada. Porque Podemos perdería ante la opinión pública si impidiera un gobierno investido de ese relato. Y eso que perdería se lo ganaría el PSOE en la nueva convocatoria a elecciones. Claro que Podemos puede hacer lo contrario, entrar en la llamada “vía portuguesa” y permitir la formación de un gobierno exclusivamente socialista. Lo cual también beneficia al PSOE, por cierto.

Como vemos estamos muy lejos de aquel “sorpasso” que Podemos pretendía darle a los socialistas tiempo atrás. Muy lejos no en años sino en política. Porque este año 2019 ha marcado, en todas sus etapas, una gran superioridad estratégica del PSOE sobre Podemos.

Nada de lo que estamos viendo es negociación sino estrategia política. Aquí es donde ha estado la diferencia entre las izquierdas.

Iván Redondo y la operación Jaque Mate

Agrego ahora una reflexión final que no incluí en mis respuestas a El Confidencial. Una reflexión acerca del papel estratégico de la consultoría política en los partidos, los gobiernos y las campañas.

Pedro Sánchez ha logrado importantes objetivos políticos en los últimos años: triunfo en las primarias socialistas, moción de censura que terminó con el gobierno de Mariano Rajoy, conquista de la presidencia del Gobierno, mayoría de votos para el PSOE en las elecciones generales de abril de 2019, y luego mayoría de votos también en las elecciones municipales y autonómicas de mayo de 2019.

Todos estos triunfos tienen varios aspectos en común. Uno de ellos, seguramente de gran importancia, es que en todos ellos ha estado asesorado por el consultor político Iván Redondo.

Algunos informes periodísticos señalan a Redondo como el creador de la marca Pedro Sánchez. Otros informes lo sitúan como factor clave de la operación jaque mate contra Pablo Iglesias.

Más allá de toda duda es claro que la visión estratégica de Redondo está ayudando de gran manera a re-posicionar al PSOE.

Durante décadas otras fuerzas políticas intentaron desplazar a los socialistas de su posición hegemónica dentro de las izquierdas españolas. Nunca lo lograron, pero en años recientes surgió Podemos y los liderados por Pablo Iglesias estuvieron muy cerca de lograr ese objetivo histórico. Hasta que el PSOE comenzó esta nueva etapa marcada por el binomio Sánchez-Redondo. Uno en el primer plano de las decisiones políticas y el liderazgo, y el otro en el discreto segundo plano de la estrategia.

El nuevo enfoque estratégico de los socialistas españoles está recuperando buena parte del terreno que habían perdido frente a Podemos. Pero Podemos todavía no se entera porque en cierta medida aún cree que lo que está en curso es una negociación política.

De negociación política nada. Todo lo que está pasando tiene que ver con la estrategia política. De eso se trata.

Maquiavelo&Freud

https://maquiaveloyfreud.com/espana-negociacion-politica-campana-electoral/

ver PDF
Copied to clipboard