

¿Ahora si es bueno negociar?



Tiempo de lectura: 2 min.

Dom, 25/08/2019 - 21:25

Esta semana ha estado llena de noticias vinculadas a las negociaciones políticas entre gobierno y oposición, pero desde una perspectiva distinta. No me refiero a reportes de avance sobre las negociaciones facilitadas por Noruega, las cuales, por cierto, están hibernando luego de las sanciones secundarias de EEUU contra el gobierno de Venezuela.

Me refiero a otro tipo de negociaciones. Las directas, secretas, consentidas o no por todos los actores, que tienen como objetivo resolver la crisis negociando acuerdos,

que podrían ir más allá del objetivo electoral de las negociaciones formales e incluyen casi cualquier escenario.

Estados Unidos ha dicho que ha tenido negociaciones con actores clave de la élite chavista y gubernamental y ha informado que no lo está haciendo con consentimiento oficial de Maduro sino buscando precisamente el desmarque y fractura interna de esas fuerzas, para sacarlo del poder. Maduro, por su parte, ha dicho que representantes de su gobierno y partido se han reunido con EEUU y otros países, con su pleno conocimiento y consentimiento, en la búsqueda de soluciones a la crisis. Los actores mencionados por ambas partes se han mostrado, luego de que salieran sus nombres a la luz, públicamente cerca de Maduro y otros personeros hiper sancionados, para enviar un mensaje (cierto o no) de unidad y respaldo.

Mi primera reacción a todo este embrollo fue preguntarme: ¿cuál será la sorpresa frente al hecho, obvio y evidente, de que todas las partes están negociando, en todos los planos, con todos los adversarios externos e internos, en todos los tipos de negociación posible, mientras que en paralelo se radicalizan contra sus adversarios para tratar de presionarlos y enviar también mensajes de fuerza y amenaza, que intenten evitar cualquier resquebrajamiento interno de su fuerza?

Más allá de las consignas principistas de los voceros radicales de ambos lados, que hoy quedan colgados de la brocha con las declaraciones negociadoras de sus propios aliados (a quienes paradójicamente no se atreven a criticar en sus tuits), resulta claro que todo es negociable. En efecto, la política es la ciencia de la negociación. Y no se negocia con los panas, sino con los adversarios, que por cierto, no los escoges tu, sino las circunstancias y no suelen ser confiables, decentes, prudentes y sanos, sino usualmente impresentables en función de tus propios valores y principios. Aún así, es con ellos que tienes que negociar e intercambiar cosas para resolver el conflicto. En un secuestro, no negocias con el cura de la iglesia, sino con el secuestrador, te guste o no. Y a mí me parece perfecto e importantísimo que ocurran esas negociaciones, aunque no necesariamente terminen en una solución deseada a corto plazo. A fin de cuentas, estoy convencido que el final de esta historia será negociado y mientras más se exploren todos los caminos de la negociación, más probabilidades de solución habrá.

Pero las negociaciones que pueden ser exitosas no son las que se anuncian, ni denuncian, ni revelan para “exponer” al negociante. Eso más bien indica que esos intentos fracasaron. Las negociaciones realmente importantes son las que ocurren

detrás de las cámaras, comentarios y artículos de prensa y redes. Hay una realidad concreta. El gobierno no quiere negociar. Quiere comprar tiempo. La oposición y sus aliados tampoco quieren negociar. Quieren a Maduro fuera del poder. Pero ni uno, ni otro tienen altas probabilidades de lograr sus objetivos por una sola vía. Entonces, queriendo o no, se ven obligados a negociar. El tema es que no es posible proyectar el tiempo en el que esto puede cuajar en alguna solución relevante, si es que eso es realmente posible.

luisvleon@gmail.com

[ver PDF](#)

[Copied to clipboard](#)