

El Salvador: La negociación, el diálogo y el poder

DAGOBERTO GUTIÉRREZ :: 15/08/2015

El FMLN considera ahora a los pobres como el enemigo de clase y se niega a negociar con las maras, lo que evidentemente favorece a la ultraderecha

Estos tres factores forman parte de la vida social porque toda sociedad humana presupone ciertos intereses comunes y conveniencias también comunes, y sobre estos aspectos se levanta un poder que ya no es común porque expresa los intereses de una parte de la sociedad. Estos intereses son los dominantes en esa sociedad, que se imponen a los dominados. Normalmente, a esta situación se le llama democracia, aunque esta es presentada como la supremacía de la mayoría sobre la minoría.

Conviene darse cuenta que las cosas no son siempre tal como las palabras sugieren porque si la democracia expresa los intereses de una minoría sobre la mayoría, entonces se corresponde con una dictadura, pero a todos nos han enseñado que una dictadura es la negación de la democracia, así como la muerte niega la vida o el principio niega el final, y sin embargo, las cosas, tal como ocurren en el mundo real, no son lo que parecen ser.

Lo mismo ocurre con la figura de la negociación, la que normalmente se relaciona con la confianza y la buena fe, con el acuerdo y el entendimiento, cuando, en realidad, las negociaciones no parten de la buena fe, ni presuponen las confianzas; por el contrario, se negocia con las personas o sectores en las que no se confía y con los que no se está seguro que los acuerdos se cumplan. Esto quiere decir, que se negocia cuando la realidad impone esa negociación como una necesidad inevitable. Al mismo tiempo, resulta que en determinadas circunstancias, la negociación no solo es una urgencia sino también una conveniencia, y por eso, para empezar a entender una negociación, hemos de saber cuáles son los intereses beneficiados y cuáles son los sectores que se mueven adentro de esa negociación. Sin hacer este ejercicio resulta improbable que podamos acceder a la comprensión de este fenómeno político.

Lo afirmado anteriormente nos está diciendo que la negociación no pasa por el trapiche de la ética ni por el tejido de la moral, es decir, que no tiene que ver necesariamente con lo bueno o lo malo sino con las necesidades y conveniencias, pero también con las oportunidades y, sin falta, tiene que ver con las sinuosidades de la lucha de clases que se desarrollan en determinados momentos. Negociar es siempre un acto de fuerza porque solo negocian los fuertes y nunca los fuertes negocian con los débiles, por eso es que en muchas ocasiones, ciertos sectores que se consideran fuertes rechazan la posibilidad de acuerdos con sectores que estos fuertes consideran débiles, aun cuando la fortaleza como la debilidad sean apariencias y nada más que eso. En ocasiones, sectores aparente y totalmente distanciados y enfrentados también negocian y se comunican, y se entienden.

La negociación parte de los desacuerdos y no de los acuerdos y para entender a las partes hay que partir justamente de esos desacuerdos porque los acuerdos buscados a través del diálogo significan la reducción o la eliminación de esos desacuerdos, o también puede

significar un manejo adecuado o diferente de los mismos desacuerdos, sin que estos desaparezcan o se reduzcan.

Estas situaciones son las que nos explican por qué el gobierno estadounidense llega a negociar con los talibanes en Afganistán, aun cuando éstos parecen y aparecen como enemigos irreconciliables de la Casa Blanca, pero, cuando los estadounidenses se dan cuenta que su invasión a Afganistán no conduce a su victoria, que se están desangrando, sin derrotar o debilitar al enemigo que controla cada vez más territorio, los invasores entienden que deben negociar con sus enemigos, y esto es justamente lo que hacen porque es lo que necesitan para retirarse de esa guerra afgana que están perdiendo.

Lo mismo ocurre ahora en Siria, porque luego que la Casa Blanca y sus aliados árabes calcularon derrocar al Presidente sirio, Bachar El Assar, en 6 meses, ahora resulta que luego de 4 años de guerra y cuando las tropas del Estado Islámico ha organizado un califato en la frontera siria-iraquí, o lo que es lo mismo, ha organizado un nuevo Estado, el Presidente sirio se vuelve atractivo para un entendimiento que impida la victoria de los ejércitos sunitas que constituyen al Estado Islámico.

En nuestro país, se negoció el fin de la guerra, aun cuando la oligarquía, las Fuerzas Armadas y las derechas de todo pelaje estuvieran en desacuerdo, por eso en nuestro país hubo negociación porque esa fue la voluntad de la Casa Blanca y ésta la impuso a los sectores dominantes de este país. Esta voluntad imperial fue estimulada a su vez por dos factores que fueron la ofensiva militar del FMLN de 1989 y el derrumbe de la URSS. Como podemos ver, esa negociación que puso fin a la guerra de 20 años se hizo en medio de los mayores desacuerdos para empezar con el desacuerdo de una de las partes que se sentaron en la mesa de negociación, y sin embargo, la negociación avanzó porque era inevitable y porque además ese era el momento en que tenía, debía y podía hacerse.

La negociación, entonces, resulta ser una expresión de poder y una actividad rigurosamente política, porque si solo los fuertes negocian, hemos de saber que es el poder el que danza en toda mesa de negociación, y resulta necesario saber además por qué se negocia, para qué se negocia y a quién beneficia esa negociación, sobre todo, aquellas que buscan ponerle fin a una guerra, aun cuando se confunde esta guerra con el conflicto que la ha generado porque lo que se aborda en la mesa de negociación no resulta ser el conflicto sino la guerra, que es la parte más sonora, espectacular y evidente de ese conflicto. Pero los seres humanos han de saber que la negociación es un instrumento político usado por los mismos dioses y aplicado hasta en los mismos cielos.

Siendo así las cosas, es probable que nos convenga ir abriendo, total o parcialmente, nuestras comprensiones a negociaciones, abiertas o secretas, pero en todo caso, impuestas por la realidad e inevitable por las coyunturas.

CALPU

