

Negociar con Maduro: ¿Dando y dando?

Tulio Ramírez
01 de junio de 2021

Una negociación supone que hay dos partes, donde hay necesidades recíprocas y cada uno de ellos puede satisfacer el requerimiento de la otra. Por supuesto, no se trata de un intercambio lineal donde una da todo y la otra retribuye dando todo. Al contrario, suele haber un proceso de puja en la que ambas partes pretenderán dar poco para recibir mucho. En ese estira y encoge se llega a un acuerdo en el cual las partes suponen que salieron favorecidas, aunque hayan tenido que ceder en algunos pedimentos.

Negociaciones ha habido toda la vida. Desde que Judas negocio la entrega de Jesús a los romanos hasta nuestros días, ha sido la negociación la herramienta más recurrida para evitar el canibalismo entre los humanos por motivos políticos y económicos. Cuando las negociaciones fracasan se suceden las guerras, pero son más las guerras que se han evitado gracias a las negociaciones.

Para negociar hace falta habilidad. Comenzó como un arte con los comerciantes fenicios y desde hace muchos años ha logrado el estatus de carrera universitaria en buena parte del mundo. El asunto es tan especializado que en diferentes esferas se contratan negociadores expertos para defender los intereses de sus contratantes.

Ha habido negociaciones históricas. Recuerdo la que se realizó para acabar con la Guerra de Vietnam. Mientras los negociadores de ambos bandos conversaban en París, la guerra continuaba cruenta en los arrozales del país asiático. Los negociadores de Vietnam del Norte pretendían que el Presidente de Vietnam del Sur Nguyen Van Thieu renunciara, mientras que los norteamericanos se oponían a esta pretensión.

Esta negociación fue larga y las partes tuvieron que ceder algunas condiciones para iniciar el diálogo. Por ejemplo Vietnam del Norte quería una mesa cuadrada similar a la utilizada en la Conferencia de Ginebra, pero Estados Unidos deseaba una redonda de tal manera que se creara un ambiente de cordialidad y no de bandos enfrentados. Finalmente se llegó al acuerdo de usar una mesa ovalada.

Otro motivo de retraso fue la forma de entrar en la sala y qué delegación debía esperar a las demás. Los vietnamitas se negaban a entrar después que los norteamericanos porque era una señal de que eran los vencidos en la guerra. Después de varios días se acordó firmar los acuerdos en una sala que disponía de cuatro puertas, de tal modo que todas las delegaciones entraran a la vez.

Mientras se aclaraban todos estos detalles protocolarios, imprescindibles para las partes e inclusive durante las conversaciones, ambos bandos avanzaban tratando de tomar

territorios. Ninguno se planteó un cese al fuego unilateral, mucho menos constituyó una exigencia para sentarse en la mesa de negociaciones.

No me imagino a Ho Chi Min exigir a Henry Kissinger, como condición para sentarse a negociar la paz, un cese al fuego unilateral. De haber sucedido, en cuestión de horas la negociación hubiese culminado intempestivamente y el final de la guerra se hubiese acelerado con una derrota aplastante, y más humillante de lo que realmente fue, de las fuerzas norteamericanas.

Este episodio me viene a la memoria a propósito de las condiciones puestas por el gobierno de Nicolás Maduro para sentarse a negociar con los factores de oposición, una salida a la crisis política y humanitaria que vive el país.

El diario digital Semana del 25 de mayo de 2021 recoge las declaraciones de Maduro sobre las condiciones para ir al dialogo propuesto por el dirigente político Juan Guaidó. Manifestó el mandatario que exigiría tres condiciones “en primer lugar el levantamiento inmediato de todas las sanciones y medidas coercitivas unilaterales contra Venezuela, (...); segundo punto, el reconocimiento pleno de la Asamblea Nacional legítima y de los poderes establecidos (...); y tercer punto, la devolución de las cuentas bancarias a las instituciones y de los activos a las instituciones”.

Sin pretender hacer comparaciones automáticas, *mutatis mutandi*, estas exigencias es como la solicitud de un cese al fuego unilateral, mientras se continúa con la arremetida armada. La probabilidad de que, una vez concedida esta exigencia sin dar nada a cambio, se alarguen *ad infinitum* tales conversaciones y terminen en absolutamente nada, es muy grande.

Lo que motiva a una negociación es el logro de algo que no se tiene a cambio de algo que la otra parte necesita. Si como paso previo una de las partes obtiene graciosamente todo lo que necesita, su interés en negociar disminuye, pues logró lo que quería sin ceder nada.

Los factores opositores que llaman al dialogo con el gobierno, deben medir muy bien los pasos que darán. Se está frente a un adversario que precisamente no se ha caracterizado en respetar las reglas de juego democráticas.

Lo más saludable, de mantener Maduro esas condiciones para sentarse a dialogar, es que los voceros de la oposición hagan sus propias exigencias para iniciar las conversaciones, y negociar, en una suerte de “ganar ganar” o “dando y dando”, acuerdos bilaterales para iniciar el dialogo de una manera respetuosa y no ventajista.

El ejemplo de las negociaciones para iniciar las conversaciones y lograr la paz en Viet Nam, es un buen ejemplo que se debería seguir.