



Este artículo es una publicación de la Corporación Viva la Ciudadanía
Opiniones sobre este artículo escribanos a:

semanariovirtual@viva.org.co

www.viva.org.co

La Habana Connection o el alcance incierto de una negociación con las FARC

Ricardo García Duarte

Politólogo y abogado – Analista internacional

Corre un rumor –cuchicheo de voces en el que danzan por igual la ansiedad frente al secreto y la esperanza de que algo está por suceder-; que si no es cierto, de tanto circular, se convierte en la realidad que condiciona el comportamiento de los actores y su discurso; las reacciones de los terceros y sus reflexiones. Es el rumor de los contactos en curso, entre el Gobierno y las FARC; una especie de *Habana Connection* para el encuentro discreto entre silenciosos emisarios de los dos bandos en guerra.

Que estarían explorando alguna *zona común* para un acercamiento con vistas a una negociación futura. Una *zona común* que de conformidad con los mentados rumores estaría dada, al menos desde el punto de vista de los alzados en armas, por el “Acuerdo de San Francisco de la Sombra”, sellado entre el gobierno y las FARC en el año 2001; por allá en Los Pozos, Caquetá; por los lados de El Caguán, un lugar de reunión en el que ambas partes reconocieron explícitamente la necesidad de una solución negociada al conflicto armado.

La cooperación entre enemigos y sus estrategias

Los acercamientos entre enemigos, por más fugaces que lo parezcan, entrañan la posibilidad de una fase preliminar para el proceso de “colaboración” entre unos contendientes que, por otra parte, viven encerrados en la lógica de la destrucción mutua.

Todo conflicto armado envuelve el germen de su lógica contraria, la de la *cooperación*; del mismo modo como la guerra lleva aparejada la posibilidad del estado que la sustituye, el de la paz; así esta última se deje diluir durante mucho tiempo por las nieblas de la incertidumbre.

Por cargar sobre sus hombros con la condición de ser *enemigos*, las partes de un conflicto se dejan arrastrar por la prolongación indefinida de su lucha a muerte. Ahora bien, por no poder terminar la guerra en esos términos; es decir, por verse en la imposibilidad cada una de ellas de liquidar a la otra, surge siempre la posibilidad de un margen para el arreglo pacífico, como una alternativa para terminar la guerra sin terminar con el otro. Y mientras haya un margen, existirán las posibilidades para que nazca la tentación de una solución política.

El problema consiste en que dicha tentación ha de ser mutua para que abra espacios de *cooperación*. Si es por el contrario unilateral; si una sola de las partes da demostraciones de querer el arreglo, puede provocar el efecto contrario: el de la prolongación del conflicto en razón de la percepción de la contraparte, que verá en todo ello muestras de debilidad en el enemigo.

Además de mutua, la tentación deberá estar asociada con un horizonte de *ganancias* para las dos partes y no apenas para una de ellas. Unas ganancias tales que compensen el costo de abandonar las armas, de dejar la guerra. Y que además sean percibidas como si tuvieran un valor potencialmente comparable al de las ganancias de su enemigo; aunque las concesiones pertenezcan a un orden distinto de cosas. Por ejemplo, un bando puede renunciar a sus pretensiones en el mundo de las reivindicaciones económicas y sociales, si percibe que obtendrá ganancias en el mundo de la representación política. En todo caso, este horizonte de ganancias mutuas debe estar presente desde el comienzo en cualquier eventual negociación.

Como lo anotaba, tal vez Elster, en alguna de sus obras, todo actor social mientras goce de una *razonable* racionalidad va a actuar frente a los demás, obrando como el jugador de ajedrez; es decir, calculando sus futuras jugadas y las de su contrincante; y en ese cuadro quedarán integradas las posibles concesiones que se hagan los enemigos entre sí, antes de firmar la paz.

Entre la cooperación y las concesiones de fondo

De las limitaciones que cada uno de ellos exhiba para hacer concesiones finales, depende el alcance de los procesos de cooperación mutua que se abran durante los acercamientos y las probables negociaciones. De si, por ejemplo, el Establecimiento está en condiciones de hacer concesiones en materia de transformación agraria; o de si las FARC lo están para el abandono serio de prácticas delincuenciales como el secuestro.

En otras palabras, un proceso de acercamiento debe contar como base con una ilación de consistencia entre los primeros pasos y las propias expectativas en materia de concesiones de fondo. Cada una de las partes debe tener claro, desde el inicio, cuáles son los límites de su capacidad para ceder a las aspiraciones del otro.

Se trata pues de un asunto de *estrategias de congruencia* entre los pasos dados y las expectativas guardadas. Dicho de otro modo: hacen falta estrategias mutuas de cooperación pero, además, estrategias de congruencia en las expectativas levantadas por cada uno de los contendientes.

Quizá la falla esencial en los procesos anteriores de acercamientos entre el Estado y las FARC –desde La Uribe en los años 80 hasta El Caguán, tiempo después, pasando por Tlaxcala y Caracas-, no fue otra que la brecha manifiesta entre las *estrategias de cooperación* y las *estrategias de congruencia respecto de las expectativas* creadas en materia de concesiones de fondo. Digámoslo así: entre las treguas, las zonas de distensión y las conversaciones (estrategias de cooperación); y las posibilidades de

transformación agraria o redistribución del poder, o también abandono radical de las armas y del narcotráfico (estrategias de concesiones de fondo).

El divorcio entre las estrategias de cooperación y las estrategias de congruencia con las expectativas de cada uno de los contendientes, condujo siempre al fracaso estruendoso de las negociaciones de paz y a su desprestigio. Dio lugar, por otra parte, al recrudecimiento de los odios y de la guerra. El retorno probable a un ciclo de acercamientos; es decir, de *cooperación*, después de una década consagrada al ciclo de la solución militar, tendrá que contar con ajustes de consistencia entre dichos contactos y el nivel de las concesiones que están dispuestos a admitir las dos partes del conflicto.

Iniciar procesos de acercamiento con estrategias de cooperación, sin enderezar mutuamente el alcance de las concesiones previsibles, conduce las cosas otra vez al naufragio de cualquier negociación. Las posibilidades de esta última quedarán ahogadas en medio de los juegos de guerra y de sangre, a los que normalmente se entregan los protagonistas del conflicto, empujados por el deseo de conquistar más fuerza sobre el terreno o por la *lógica de escalada*, tan propia de toda guerra.

Edición N° 00315 – Semana del 10 al 16 de Agosto de 2012