



Hacer política es negociar

No se puede llegar a un acuerdo con quien no quiere negociar. La negociación es intrínseca al sistema democrático, lo fortalece, lo revitaliza, lo mantiene activo.



Por Marcelina Romero

Es crucial que los actores de la política –en la Argentina y en cualquier otro país democrático– tomen compromiso y logren acuerdos. La negociación es una herramienta indispensable en nuestra vida, negociamos cada día, desde el amanecer hasta la noche. Sin duda, la negociación es una de las formas más elementales de interacción. Requiere de mucha habilidad, capacidad técnica y un toque de sutileza. La negociación es inherente a la solución de controversias y a todo tipo de acción común.

El éxito de la negociación está directamente relacionado con el hecho de que el acuerdo se lleve a cabo entre los propios (acuerdos de gobernabilidad) y los ajenos (ideologías e intereses de índole diversa).

Y para que esa negociación sea efectiva, obviamente el asunto en juego debe ser negociable. Podríamos mencionar algunas de las tantas negociaciones que deben llevar adelante nuestros representantes, tanto a nivel local como nacional: negociación de leyes, negociación salarial, negociación de candidatos, etc. La necesidad de que los integrantes de los poderes –tanto del Ejecutivo como del Legislativo– logren acuerdos impera, ya que está latente el

riesgo de que las iniciativas sean obstruidas, se rechacen o bien, como hemos visto innumerables veces, su revisión se retrase... hasta la eternidad.

La negociación
es una herramienta
indispensable
en nuestra vida,
negociamos cada día,
desde el amanecer
hasta la noche

Es innegable también la relación entre política y conflicto. Ambos conceptos se observan siempre entrelazados. Si se pretende llegar a una solución rápida y efectiva, debe realizarse un oportuno análisis del conflicto, factor que permite ahorrar tiempo y esfuerzo en el proceso de negociación. Sin embargo, la capacidad para arbitrar los conflictos no está en la caja de herramientas de todos los actores políticos que ejercen cargos públicos; aunque parezca absurdo, no todos están familiarizados con esta herramienta o, al menos, no suelen utilizarla con frecuencia. Es imperioso que los políticos recurran a técnicas de comunicación y diálogo para facilitar los acuerdos, que diseñen estrategias



de mediación y negociación. La tan mencionada “mesa de diálogo” debería llamarse sin eufemismos “mesa de negociación”.

Diálogo no es sinónimo de negociación. El intercambio de ideas es la base del diálogo y desde allí se busca la comprensión, uno escucha a la otra parte para entenderla. Sin embargo, la negociación se centra en el logro de un acuerdo. Lo que caracteriza al diálogo es que opera en torno a lo real, esto es constante y necesario; en cambio, la negociación opera sobre una realidad creada por el

conflicto, es algo así como una realidad paralela o ficticia.

En su libro *Manual de Negociación*, Francisco Diez define la negociación como un proceso de comunicación entre personas que tienen que tomar una decisión respecto a un tema o cuestión que los vincula. La negociación política es un proceso en el que hay dos o más grupos enfrentados entre sí por una cuestión determinada. En el proceso, los grupos realizan intercambios de información con el fin de ceder algo y conseguir con esa entrega

el mayor beneficio posible. Normalmente, las partes suelen ceder, lo cual supone la adopción de compromisos que no son de su agrado.

El arte de gobernar o tomar decisiones descansa en la interacción entre las metas y los recursos, algo complejo en los momentos de crisis. Si nos remitimos a la definición de Jorge Zalles, “la negociación es un proceso interactivo y cooperativo a través del cual las partes buscan un acuerdo que resuelva su conflicto de manera mutuamente satisfactoria”, comprobamos que la vieja versión que mostraba un perdedor y un ganador fue superada por la posibilidad de que ambas partes salgan victoriosas.

La negociación opera sobre una realidad creada por el conflicto, es algo así como una realidad paralela o ficticia

En pos de una salida beneficiosa para el pueblo que depende de sus políticos, al menos debe

existir un mínimo de confianza entre los negociadores políticos, que quienes se sienten a negociar estén de acuerdo en el intercambio de valores y que exista, por el bien de todos, la predisposición a colaborar para alcanzar un acuerdo. Llegar al punto donde se vislumbra un esfuerzo único para alcanzar el consenso de políticas y la necesaria armonización para esos temas que mantienen a la ciudadanía en alerta tales como salud, infraestructuras, sistemas sociales, políticas de derechos humanos y género, políticas macroeconómicas y cada uno de los intereses estratégicos en común. ¿Será este el momento en el cual la casta política argentina nos sorprenda y deje de una vez la resistencia partidaria y logre una dinámica negociadora?



Marcelina Romero (Argentina) es abogada, consultora política y comunicadora feminista reside en Estados Unidos, corresponsal de medios nacionales e internacionales. Máster en Comunicación Política y Gobernanza Estratégica, George Washington University, miembro de la Red de Politólogas. Fundadora Radio Radar U.S.

Tw: @lmarcelinaromer | Ig: @marcelinaromero