

Las dictaduras no negocian, imponen



Analítica

Editorial

Una característica común de los regímenes autoritarios es su aversión a la negociación genuina. Cuando se sientan a conversar, con frecuencia lo hacen para ganar tiempo, dividir a sus adversarios o aliviar presiones, no para compartir el poder ni facilitar una transición.

La experiencia venezolana parece confirmar esa realidad. A lo largo de los años se han producido numerosas rondas de diálogo cuyos resultados concretos han sido escasos, mientras el objetivo fundamental del poder ha seguido siendo su permanencia.

Por eso resulta tan importante cualquier información que apunte a una negociación distinta: una orientada no a prolongar el conflicto, sino a acordar una ruta electoral verificable, comenzando por la elección presidencial y seguida por los demás procesos previstos en la Constitución.

Si conversaciones de esa naturaleza estuvieran ocurriendo, representarían un cambio significativo. No serían negociaciones para ganar tiempo, sino para administrarlo y fijar los términos de una transición ordenada.

Es comprensible que una perspectiva semejante genere resistencias entre quienes perciben que un calendario electoral libre y competitivo podría reducir drásticamente su poder político. Pero la realidad es que las presiones económicas, sociales e internacionales continúan acumulándose, mientras las señales de desgaste interno son cada vez más visibles.

Tarde o temprano, incluso quienes han hecho de la dilación una estrategia tendrán que reconocer que el tiempo también puede agotarse.

<https://www.analitica.com/el-editorial/las-dictaduras-no-negocian-imponen/>

[Descargar PDF](#)

[Copied to clipboard](#)