

## Andrés García: La negociación requiere victorias tempranas que le den oxígeno al proceso



Tiempo de lectura: 4 min.

El experto en negociación señala la necesidad de ubicar «zonas de acuerdo posible» que destraben las conversaciones y permitan avanzar.

Andrés García ha estudiado los procesos de negociación y nació en un país que ha vivido en conflicto por mucho tiempo y lleva años tratando de salir de él, por eso sabe de primera mano la necesidad de que los acuerdos, las conversaciones, las negociaciones de los actores de una sociedad que vive en la confrontación, deben arrojar resultados palpables para que puedan generar confianza en la gente y esta pueda oxigenarlos con su apoyo.

García es Consultor asociado del Instituto para las Transiciones Integrales (IFIT por sus siglas en inglés) y el 22 de febrero pasado estuvo en el evento Convivencia Democrática por Venezuela en homenaje a Pedro Nikken organizado por la Cátedra Libre Democracia y Elecciones de la UCV, que dirige Eglee González Lobato.

Luego de su conferencia logramos hablar con García y precisamos algunas de las consideraciones hechas desde el podio de expositores. Con la amabilidad y el rigor del conocedor del tema nos habló de sus percepciones sobre la negociación.

-Habla de salirse de la caja de la confrontación y conseguir zonas de acuerdo posible. Si la confrontación mantiene a las élites en su posición de dominación de la sociedad... ¿Cómo conseguir esas zona de acuerdo posible?

-La dificultad está precisamente en salirse de la inercia que crea la confrontación, de esos hábitos y de esas rutinas que es la normalización de una realidad que no es normal. No es normal estar confrontados, así sean décadas de confrontación, de polarización, pero salirse tiene unos costos. Quitarse los sesgos cognitivos, los

sesgos propios, identificar esos puntos ciegos es muy difícil porque implica resituarse e imaginar un futuro distinto. Resituarse en una posición en la que empiezo a reconocer al otro.

-Pero... si reconocer al otro implica dejar el poder, no hay estímulos para hacerlo.

-La pregunta es... ¿Cómo haces para que el que está en el poder no sienta temor de dejar el poder? Entonces no hablamos solo de las elecciones, sino lo que pasa después de las elecciones. La zona de acuerdo posible tiene que ver con identificar ese conjunto de temas en donde usted y yo podemos encontrar asuntos que nos competen y nos interesan, que van más allá de la lucha por el poder, por ejemplo: El problema de los servicios públicos, el problema de los medicamentos, los alimentos. Cómo resolvemos juntos problemas que le atañen a la sociedad en su conjunto, y esa práctica de llegar a acuerdos nos va creando una confianza y nos va llevando a una trayectoria distinta a la confrontación.

«Por eso la negociación no es un asunto de suma cero, donde tú ganas y yo pierdo o al revés, sino en donde los dos vamos poniendo sobre la mesa», sentencia el consultor del IFIT.

-Su acento lo delata. En el caso colombiano usted afirma que «no se trata de un evento sino de un proceso en el que se avanza hacia la paz». Decía también que el inicio no es cuando se llega al acuerdo, sino cuando hay que aplicarlo. ¿Cuál es experiencia y el estatus en Colombia?

-Se firmó un acuerdo de paz con las FARC en 2016 después de cinco años de negociación y mucha gente pensaba: “Llegó la paz”. Pero el acuerdo se llamada Acuerdo para la Terminación del Conflicto y la Construcción de Paz. El mismo título del acuerdo denota que hay un punto importante de inflexión que sienta las bases, pero que solo es el comienzo de un proceso que es lento, difícil, porque es la sociedad en su conjunto la que tiene que implementar ese acuerdo a nivel local, en las regiones, en las comunidades.

Al reflexionar sobre este punto señala la necesidad de estar conscientes de que el camino hacia la consecución de acuerdos debe ponderarse con mesura y paciencia, sin que dejen de atenderse las necesidades cotidianas de la gente.

«Creo que los procesos de negociación e implementación de acuerdos tienen que verse con esa perspectiva de larga duración, sin perjuicio de estar intentado resolver los problemas urgentes y críticos lo más rápido posible», afirma García.

-La gente no piensa en el largo plazo, su necesidad es el aquí y el ahora. ¿Cuáles son los pasos para avanzar?

-Hay que seguir resolviendo los problemas inmediatos, pero no pensar que un solo hecho va cambiar la realidad de un día para otro. Seguirán existiendo dinámicas sociales y políticas que habrá que resolver. En Colombia seguimos trabajando en la reconciliación, por la justicia, por la verdad, por la pobreza.

García aclara que la negociación es apenas el preámbulo del camino que ha de emprenderse al señalar que en Colombia «el acuerdo no resolvió ese conjunto de problemas. El acuerdo lo que hace justamente es establecer una hoja de ruta y de prioridades institucionales, de reformas legales, de políticas públicas. Yo creo que a cada sociedad le corresponde hacer esa hoja de rutas y ese conjunto de prioridades».

«Acá en Venezuela hay, seguramente, unas cosas mucho más urgentes que otras a resolver. Hay unos temas humanitarios, de derechos civiles y políticos que hay que garantizar para luego entrar a resolver ese otro conjunto de problemas que tienen unos plazos menos perentorios.

-¿Se requieren victorias tempranas?

-Se requieren victorias tempranas que son las que le dan oxígeno al proceso, credibilidad y que demuestran que esos acuerdos sirven para algo. Que se materializan en resultados tangibles para la población.

Finalmente señala que el acuerdo del Fondo Humanitario «es una gran idea, el problema fue después unos terceros lo obstaculizaron, pero ese tipo de acuerdos que le digan a la sociedad ‘estamos negociando para algo superior para un bien común’, son esenciales».

*Instituto para la Transiciones Integrales:*

26 de febrero 2024

Contrapunto

<https://contrapunto.com/entrevistas-ctp/andres-garcia-del-instituto-para-la-transiciones-integrales-la-negociacion-requiere-victorias-tempranas-que-le-den-oxigeno-al-proceso/>

[ver PDF](#)

Copied to clipboard