

El final del conflicto está por encima de las diferencias políticas. Es mucho lo que está en juego y lo más duro está por venir.

Dicen los que saben que en una negociación hacia la paz o por lo menos para terminar un conflicto armado lo más difícil no es negociar con el contrario, sino lograr que cada lado de la mesa alcance la unidad interna para sentarse a negociar. Por ejemplo, en el proceso que llevó a la Eta a poner fin a su acción armada, lo más difícil no fue la negociación con el gobierno español, sino la discusión interna que debió afrontar a fin de lograr el consenso necesario para ir a la mesa.

La historia de este tipo de procesos está llena de casos que ilustran la complejidad que caracteriza alcanzar los consensos internos. No debió de ser fácil para los jefes de las Farc mantener su decisión de negociar con el gobierno colombiano, aun cuando estaban recibiendo golpes tan fuertes como la baja de su máximo jefe, 'Alfonso Cano', o el desmantelamiento de algunos frentes guerrilleros. En ese contexto debieron manejar el choque entre los que proponían buscar la salida negociada porque no había opción de triunfo, y los que defendían la continuación de la guerra porque estaban convencidos de derrotar al contrario. Si estos últimos se hubieran impuesto, todo habría quedado reducido a la negociación con unos cuantos frentes.

Pero así como debe haber unidad en la guerrilla para sentarse a negociar, también debe haberla en el Gobierno a la hora de llegar a la mesa. Cuando un Presidente decide negociar para llegar a la paz es porque hay un consenso al respecto o, por lo menos, tiene el apoyo necesario para lograrlo. Pero no siempre ha sido así. El pasado ya nos ha demostrado que la primacía de intereses que se benefician con la guerra, los desacuerdos en torno al modus operandi de la negociación, o, simplemente, la resistencia a sentarse a hablar con los que se considera enemigos han acabado con muchos procesos de paz. Bien porque han bloqueado las negociaciones o bien porque han desatado guerras sucias que no hicieron otra cosa que reactivar la guerra.

¿En torno a qué se construye la unidad? La experiencia ha demostrado que, frente a un proceso de esta naturaleza, hay tres asuntos claves: 1) la decisión de terminar el conflicto por vía de la negociación o por la de la guerra; es el punto de partida que lo define todo; 2) si se va a negociar, hay que decidir qué es lo que NO es negociable; es el principio que garantiza solidez a los negociadores, y 3) hay que definir el modelo de justicia que se va a aplicar. Se trata de establecer cuál es la condición jurídica que se le va a conferir al que se considera enemigo y qué tanta

justicia se está dispuesto a sacrificar para lograr la paz o cuánta paz para que haya justicia. Sin uno de estos tres puntos básicos, no hay que insistir: no hay unidad.

Es evidente que Santos se ha equivocado al no haber buscado acuerdos, por ejemplo, sobre lo que no es negociable. Es lo que ha permitido a los opositores decir que «Santos está entregando el país a las Farc», o que todo va a terminar en indultos y amnistías que van a llevar a los jefes guerrilleros a los cargos públicos. Así como no ha tenido una ‘pedagogía de la paz’ para explicar lo que implica negociar en medio del conflicto, tampoco ha tenido una ‘política de la paz’ que le permita alcanzar los consensos necesarios que garanticen unidad en este lado de la mesa.

Y ahí está el principal riesgo que hoy enfrenta la negociación de La Habana. El Presidente y los que se oponen no pueden permitir que los enfrentamientos aumenten. Tienen que buscar acercamientos. El final del conflicto está por encima de sus diferencias políticas. Es mucho lo que está en juego y lo más duro está por venir. Todavía hay margen de maniobra. Pero deben reaccionar muy rápido si no quieren ver que la cuerda también se rompe por el lado más grueso.

www.eltiempo.com/opinion/columnistas/pedromedelln/y-la-unidad-en-este-lado-de-la-mesa-pedro-medellin-columnista-el-tiempo_12720094-4