

Negociar

Escrito por Lilia Cisneros Luján
Martes 21 de Febrero de 2017 09:10 -

No se ahora, pero en los sesenta, los jurisconsultos con lo que tuvimos el privilegio de estudiar, nos enseñaban que “vale más un mal arreglo que un buen pleito”. Negociar es pues, una instancia muy en boga no solo en el ámbito comercial sino en el derecho internacional. Lograr un acuerdo a partir del debate, aun cuando éste no sea de negocios o económico, implica definir derechos y también responsabilidades para definir lo que cada una de las partes aporta y lo que gana en términos de lo que es la sustancia del acuerdo. Aunque no siempre las partes que negocian tienen las mismas habilidades y fortalezas, es importante que aun el más débil esté cierto en que no asiste para someterse ni mucho menos recibir instrucciones y, si bien el objetivo primordial es generar beneficios, se espera que estos sean recíprocos para las partes que interactúan. Los especialistas, saben que hay diversos tipos de negociación[1] y que en todas -aun la competitiva que busca ganar-perder- es importante que haya un entorno de confianza y el ánimo de remontar estilos hostiles y de rivalidad.

La incapacidad de negociar es justo uno de los factores disruptores de la paz. Si bien es cierto que la mayoría de los conflictos del siglo XXI, son por su naturaleza internos, estos invariablemente se convierten en internacionales por la intervención de terceros países, la participación de combatientes extranjeros o la utilización del territorio de naciones vecinas por los grupos de oposición armados. ¿Qué hay en los gobiernos de casi dos terceras partes de los actuales conflictos? ¿Por qué no han logrado negociar con opositores demandantes de cambios o cumplimiento de necesidades? ¿Se dan cuenta las partes de tales conflictos que por ese solo hecho se convierten en rehenes de los mercaderes de armas?

Otro elemento común en las democracias incapaces de negociar internamente y como consecuencia internacionalmente, es la ausencia de una cultura de cumplimiento a las leyes.

Mucho se ha dicho acerca de cómo el mexicano si cumple al norte del río bravo pero no lo hace en nuestro territorio. Si bien en las mediciones evaluadoras nuestro país ocupa un deshonoroso lugar por la falta de respeto a lo legal, no podemos señalar un solo país del planeta cuyos ciudadanos cumplan al 100% y la mayor de las veces las normas se observan solo cuando la sanción es una amenaza clara y las autoridades encargadas de aplicar tienen la capacidad para hacerlo. ¿Por qué se incumple la ley? Aunque son muchas las causas, dos de ellas son fundamentales: se trata de leyes mal diseñadas –inadecuadas, obsoletas o no vinculadas con la realidad- de pocas autoridades capacitadas para cumplirlas, normas contradictorias entre si o contra el sistema básico nacional –constitución por ejemplo- y la más grave la ignorancia.

Este último elemento es tan común, que un principio establece que “la ignorancia de la ley no excusa su cumplimiento”. Ignorar la ley, produce temor y como consecuencia una reacción

emotiva de agresividad que según el caso puede dar lugar a una riña, una marcha y hasta una revuelta o en el otro extremo, la declinación, el sometimiento y hasta el suicidio.

Casi de manera irracional, algunos sectores de la sociedad desprecian las leyes. Los de menores recursos las sienten impuestas, decididas sin su participación y por ende diseñadas en su contra para perjudicarlos y nunca para protegerlos; en cambio los de más recursos si admiten que son hechas para favorecer, pero no a todos sino solo a los económicamente más poderosos.

Sea cual fuere el ámbito social donde se encuentra el que incumple, la gran mayoría no percibe las leyes como algo propio y por ende carece de valor su aplicación que casi siempre se juzga injusta e indigna de respeto. Un ejemplo que se ha globalizado es la corrupción, quizá no todos incumplen, pero la percepción de que ellos -los grandes empresarios y las autoridades- sobre todo estos últimos que están obligados hacer cumplir la ley, no la respetan parece justificar que todos hagan lo mismo. “ladrón que roba a ladrón”, es un claro ejemplo de porque un grupo social no avanza. El incumplimiento limita la economía -el fisco es ineficaz- y complica la política, al agregar a sus responsabilidades habituales el manejo de conflictos –campesinos, indígenas, laborales, desempleados- que lo mismo alegan explotación, falta de capacidad de quien aplica e inequidad.

Una vez remontada la sorpresa que han producido las palabras carentes de tacto del nuevo presidente de los Estados Unidos, lo que debería ocupar a los responsables de la política económica y la exterior de México, es como aprovechar esta oportunidad –que aun no se concreta, pues más allá de las frases altisonantes, no ha habido denuncia legal alguna- para lograr condiciones más favorables para nuestros productores agrícolas –sobre todo la parcelaria- y re-industrializar la patria, a fin de desactivar la ingobernabilidad y la desintegración social[2] ¿Cómo hacerlo? ¡por Dios! como alguien dijo “si no saben que renuncien” debemos iniciar la sustitución de importaciones, ampliar la exportación buscando nuevos mercados, renegociar con las empresa que voluntariamente –nadie las obligó ni fueron engañadas- salieron de los Estados unidos y vieron que México les convenía; llamar a cuentas a los bancos que hoy por hoy han acaparado la riqueza con base en la usura y sin eufemismo defender lo que es nuestro, desde el maguey, el nopal y el agua, hasta la fronteras y playas cuyas defensas fueron borradas por legisladores ignorantes y perversos.

[1] Negociación de única ocasión, Negociación inmediata, Negociación competitiva
Negociación regresiva, Negociación colaborativa, Negociación continua:

[2] Muestra de que ese proceso esta en curso, es el aumento de los linchamientos –usos y

Negociar

Escrito por Lilia Cisneros Luján
Martes 21 de Febrero de 2017 09:10 -

costumbres- y la declaratoria de municipios autónomos.