

Los ases de Santos en la mesa con las Farc  
Por: Héctor Riveros, Sáb, 2012-09-08 08:04



En el proceso de negociación con la guerrilla de las Farc el Presidente Santos no dejó nada a la improvisación. Ha sido un camino cuidadosamente recorrido. Desde el día de su posesión hasta hoy no hay un solo hecho relevante del Gobierno que no estuviera calculado para generar condiciones que permitieran el diálogo.

Desde el acto de su posesión dijo lo que iba a hacer: invocó “un desarme real de los espíritus, construido sobre cimientos perdurables que no alimenten falsas esperanzas, que no permitan más engaños y que no conduzcan a nuevas frustraciones en un país que, desde lo más profundo de su alma ensangrentada, lo que más desea es la paz”. Y agregó –con palabras que repitió en estos días- que había que “asimilar la lección del pasado y aprender de los errores cometidos”.

En su primer discurso como Presidente le dijo a la guerrilla que el “gobierno esta abierto a cualquier conversación”. Incluso el diseño de la negociación parece hecho para no incumplir la promesa de que “mientras no liberen a los secuestrados, mientras sigan cometiendo actos terroristas, mientras no devuelvan a los niños reclutados a la fuerza, mientras sigan minando y contaminando los campos colombianos, seguiremos enfrentando a todos los violentos, sin excepción, con todo lo que esté a nuestro alcance”.

Después de los anuncios se dedicó a trabajar para hacer el anuncio del 3 de septiembre pasado, archivó la teoría uribista de la amenaza terrorista y la cambió por la del conflicto armado interno; reestableció relaciones con Venezuela e hizo “diplomacia por la paz”; se apropió e impulsó la Ley de víctimas y restitución de tierras y aprobó en el Congreso el Marco jurídico para la paz.

Sin esos pasos el inicio de negociaciones con la guerrilla era imposible. El Presidente les dedicó tiempo y asumió riesgos con cada uno de ellos. Casi todo lo demás era y es accesorio en su gobierno. Santos decidió desde el primer día atar su éxito o fracaso y su futuro al proceso de paz.

El Presidente logró poner el péndulo de la opinión a favor de las conversaciones, en un país en el que la inmensa mayoría de los ciudadanos identificamos en la guerrilla el más malo e injusto de los males que nos ha tocado vivir. Solo Uribe y unos pocos de sus amplificadores se expresaron en contra. Incluso muchos uribistas tomaron algo de distancia de la posición extrema del expresidente y se limitaron a señalar algunos matices.

A mi juicio Santos logró que los colombianos aceptaran negociar con la guerrilla porque sacó cuatro ases con los que ganó ampliamente esta mano.

## 1. Negociar en medio de la confrontación

El sentido común indica que lo primero que deben intentar las partes en un proceso de esta naturaleza es el cese del fuego. La propia guerrilla todavía dijo eso que sería lo obvio y en una lectura rápida parecía que es lo que había dicho el Presidente cuando en su posesión había dicho que mientras secuestraran, narcotraficaran, hicieran actos terroristas los iba a combatir.

Los errores del pasado indican que en los gobiernos de Belisario y Pastrana las treguas generales o territoriales otorgan ventajas militares. En Caracas y Tlaxcala, durante Gaviria, se quiso iniciar el cese del fuego sin éxito porque resulta que un cese del fuego verificable para que no sea ventajoso para ninguna de las partes en realidad es el fin del conflicto. Si el cese del fuego queda bien diseñado no tiene reversa y por tanto romper la lógica de que se debe pactar en el inicio resultó clave.

Claro, el riesgo es el deterioro del apoyo de opinión cada vez que haya algún ataque de la guerrilla. Ese riesgo no lo corren las Farc, por eso dijeron que estaban dispuestos a estar sentados el tiempo que resultara necesario y Santos dijo que era un negocio de meses y no de años y que si no avanzaba se terminaba. La diferencia en los ritmos es uno de los mayores obstáculos que tendrá la mesa de negociación.

## 2. Matar los fantasmas de que va a entregar el país a la guerrilla

Con la conformación del equipo negociador Santos volvió a jugar en contra de lo que el sentido común indicaría. Lo más fácil era poner a alguien con gran representación política a comandar el equipo de negociación. Escogió a alguien con suficiente reconocimiento pero que estuviera por fuera del juego político y encontró además a uno de los mejores argumentadores del país -habilidad necesaria para negociar-, con un conocimiento jurídico tal que siempre encontrará el recurso para superar una discusión jurídica que en Colombia resultan interminables y a veces insalvables.

Pero además sentó a la mesa a los dos sectores que podrían oponerse más o tener más temores. Los militares y los ricos. Puso al General Mora que representa como ninguno a un sector de derecha y a los militares -activos y en retiro- que podían considerar una traición hablar con quienes han tenido que enfrentar durante toda su vida. Puso a Luis Carlos Villegas, Presidente de la ANDI, porque lleva años representando los intereses de los grandes empresarios del país, aunque con este sector Santos no requiere intermediarios.

## 3. Definir que la negociación es para terminar el conflicto

La primera gran declaración de las Farc en este proceso, que no se logró en el Caguán, aunque sí en Caracas, es que está dispuesta a dejar de ser guerrilla. Es para poner fin al conflicto no para hacer la revolución por contrato. El 'Mono Jojoy' solía recordar en las épocas de Pastrana que aún si hubiera acuerdo no dejarían las armas porque con ellas garantizarían el cumplimiento.

Si el objeto de la negociación es dejar de ser guerrilla pues los temas son unos y si es la “remoción de las causas objetivas” pues son otros. Esa es la diferencia entre la larga agenda del Caguán y la mucho más acotada de ahora.

## 4. Arrancar ya

En política, los tiempos están determinados por las épocas electorales. Faltan 20 meses para la próxima elección, suficiente para probar si

## Los ases de Santos en la mesa con las Farc

Publicado en La Silla Vacía (<http://archivo.lasillavacia.com>)

# LASILLAVACÍA

es posible y suficiente para que la reincorporación política de guerrilleros tenga una pista de aterrizaje. Llegar sin un proceso consolidado a la época electoral es el Caguán, no tener una pista de llegada es Caracas y Tlaxcala que se negociaba después de la Constituyente y no era fácil definir donde aterrizar.

Las negociaciones tienen, como lo ha dicho Santos, nueve o diez meses de gracia. Después comienza la campaña electoral y ahí es sin piedad. Si el anuncio se demora dos o tres meses, los tiempos no daban. La oportunidad escogida es la correcta.

El Presidente se ha dedicado a esto, este es el tema así se hagan esfuerzos por decir que la agenda continua. Todo está subordinado a la negociación. Santos ha recorrido el camino con disciplina. La primera mano, la de hacer posible la negociación la ganó ampliamente y arranca la siguiente con un buen capital. No es el momento de retirarse de la mesa sino de apostar más, decidió -como los [dijo](#) [1] La Silla- ir los restos. A todos nos toca hacerle fuerza porque está apostando con nuestra plata. Si juega esta mano como la primera.....

### Perfiles relacionados:



[2]

```
jQuery(function(){ jQuery('iframe').height(jQuery('iframe').contents().find('html').height()); });
```

**URL de origen:** <https://archivo.lasillavacia.com/historia/los-ases-de-santos-en-la-mesa-con-las-farc-35951>

### Enlaces:

[1] <http://www.lasillavacia.com/historia/partir-de-hoy-santos-asegura-su-reeleccion-pero-arriesga-su-lugar-en-la-historia-35869>

[2] <https://archivo.lasillavacia.com/quienesquien/perfilquien/juan-manuel-santos-calderon>