

Medio	The Clinic
Fecha	9-12-2012
Mención	Juicio de La Haya: ¿Negociación basada en principios o posiciones?, columna de Sergio Valdés académico de Ciencia Política y RRII de la UAH.

Juicio de La Haya: ¿Negociación basada en principios o posiciones?

The Clinic Online | 09 Diciembre, 2012 | Tags: Chile, La Haya, mar

15
COMENTARIOS



Toda negociación tiene algo de arte y algo de ciencia. Arte, en la medida que se requiere del talento virtuoso de líderes avezados en la simulación y construcción de escenarios de intercambio. Ciencia, en el entendido que se requiere del cálculo racional de múltiples técnicas de información, comunicación y análisis, entre ellas la técnica jurídica.

Las negociaciones, sean estas entre Estados, personas y actores sociales (entre otros), se pueden dar en dos dimensiones lingüísticas. Por un lado, están las negociaciones basadas en “**Principios**”, es decir, un tipo de interacción que busca intereses comunes con el objeto de evitar la confrontación en el proceso de transacción de uno o más actores. Por otro lado, tenemos las negociaciones basadas en “**Posiciones**”, es decir, un proceso de intercambio donde se asume una postura inicial “ancla”, la cual se defiende intentando no ceder frente a las demandas del otro.

Las características del juicio en La Haya nos hacen pensar que estamos ante una negociación por posiciones: ambos países tienen visiones iniciales “anclas” y nulas posibilidades de hacer concesiones. Las posiciones que se refieren a los triángulos terrestres y marítimos hacen que se enfrenten dos posiciones “anclas”: la posición “ancla” de Chile, que establece que el triángulo marítimo y terrestre se basa a partir del hito 1 y la posición “ancla” de Perú, que postula que el triángulo se basa en la línea de la concordia.

Ambas posiciones “anclas” afectan de manera indirecta a países como Bolivia y Ecuador. Al primero, por su aspiración de tener acceso al mar, la que tiene mucho que ver con lo que ocurra en el litigio entre Chile y Perú; respecto al segundo, Perú ratifica la carta náutica que Ecuador remitió ante la ONU el año 2011, que establece un criterio similar al de Chile, en lo que se refiere a la delimitación marítima; más allá de los intentos del Presidente Rafael Correa de mantenerse neutro, constituye una dualidad de criterios preocupante para el derecho internacional.

Es un hecho que Perú y Chile no manifiestan interés en cambiar sus posiciones; por el contrario, cada uno ha planteado el rechazo tajante de la postura del otro, con la finalidad de maximizar sus ventajas, dejando en manos del Tribunal Internacional una resolución única. Esto provocará ineludiblemente que la interpretación de los límites marítimos se mueva hacia un proceso de endurecimiento de posturas, especialmente en los venideros periodos de crisis internas y fluctuación de la popularidad de los Presidentes.

En caso que el Tribunal de la Haya se declare incompetente y mientras la negociación de Chile y Perú con respecto los límites sea por posiciones, veremos un sin número de tácticas propias de estas transacciones, tales como demoras, amenazas de rompimiento e inmovilidad en actividades recíprocas. Lo anterior hará aumentar el tiempo y los costos de un acuerdo, junto con el riesgo de que no se logre un fallo, por lo que Chile y Perú deberían invocar un cuarto actor que entregue una solución salomónica; según el Tratado de 1929, se considera como cuarto actor al Presidente de los Estados Unidos de Norteamérica.

Si pensáramos de acuerdo a Roger Fisher y William Ury, los autores de “**¡Sí, De Acuerdo!: Cómo Negociar Sin Ceder**” y padres del Método de Negociación de Harvard, una forma de abordar una negociación basada en posiciones, para llevarla a una negociación por principios – centrada en méritos e intereses recíprocos- debería ser a través de tres estrategias:

En primer lugar, planificar un diálogo bilateral que se enfoque en las potencialidades de la zona en disputa, norte de Chile y sur de Perú, en torno a su participación en el intercambio comercial hacia la región Asia-Pacífico. Chile y Perú convergen en el acuerdo Alianza del Pacífico y el Acuerdo Plurilateral Trans Pacific Partnership (TPP) y en el Foro APEC. Esta confluencia no es artificial, sino la síntesis de perspectivas de desarrollo común y el compromiso de ambos pueblos de integrarse a la economía global. Ubicar la zona en disputa dentro de un programa de encadenamientos productivos se constituiría en una oportunidad de poner los principios e intereses por sobre las posturas “anclas”.

En segundo lugar, usar la estrategia llamada “el **Jujitsu** de la negociación”, que busca contrarrestar la negociación basada en las posiciones redirigiendo la atención hacia los méritos. Es decir, si la otra parte defiende una posición firme, en lugar de rechazarla y reaccionar frente al otro de la misma manera, es mejor desviar su ataque y dirigirlo contra el problema que divide a las partes, ello para hacer visibles intereses los comunes y poder crear opciones que se traduzcan en beneficios recíprocos.

En tercer lugar, frente al fracaso de las estrategias anteriores, está aquella que se refiere a lo que puede hacer la participación de un tercero. Este tercer actor, actuaría con conocimientos para dirigir la negociación hacia intereses más globales en vez de posiciones y estaría comprometido con la búsqueda de un acuerdo que no deje mayores resentimientos en las partes. Hasta la fecha, el Tribunal Internacional de La Haya no ha dado signos de ser este tipo de tercer actor, por lo que no sería descabellado pensar en un cuarto actor que se enfoque en intereses, en caso que dicho tribunal se declare incompetente.

Los desafíos que presenta la política exterior de Chile, tras la experiencia de la demanda del Perú en el Tribunal Internacional de La Haya, deberían estar en orientados hacia medidas que garanticen llegar a un acuerdo sensato (de ser posible), en ser eficientes en términos de tiempo y recursos, así como a mejorar o al menos no deteriorar la relación entre ambos países.

Por esta razón, resulta fundamental que tanto los gobiernos como las fuerzas vivas de ambos países: conglomerados empresariales, Universidades, Centros de Estudios y organismos de la Sociedad Civil, avancen en una agenda bilateral que contemple los intereses de un futuro común ante la presencia nuevos actores en la economía mundial, tales como el nuevo rol de Asia en el desarrollo de Sudamérica.

Los múltiples caminos, diversos al modelo neoliberal de desarrollo, se deberían transformar en corrientes de influencia para enfrentar, desde los intereses convergentes, las negociaciones de los territorios en disputa. No corresponde actuar pensando en políticas de “no innovar”, pues el costo es más alto: trabar el futuro común, frente a un escenario cada vez más globalizado requiere de una coherencia regional más elocuente por nuestros países.

Sergio Valdés A. es profesor de la Escuela de Ciencia Política y RREE. Universidad Alberto Hurtado.

