

Negociación

Estes días anteriores ao momento que isto escribo celébranse na capital do Estado español, ese Madrid que nos ignora (non hai maior desprezo que non facer aprecio) negociacións para a formación dun goberno que etiquetan xa de ‘progresista’.

Non pasaran nin 48 horas das eleccións (das segundas) e xa estaban asinando un acordo un par de partidos, xa saben o PSOE, o partido máis antigo de España e Podemos, uns acabados de chegar á política, aqueles que viña para mudar todo e máis e rematan agora por se integrar nun goberno potencial cos socialdemócratas (ou sexa a dereita civilizada). Os xornalistas sobranceaban nas súas crónicas que o que non fora posíbel en varios meses acontecía agora en menos de dous días. De que falan? Calquera que teña estado nunha negociación complexa (e a formación dun goberno o é) saberá que en dous días de ‘encontros esporádicos’ non se chega a un acordo programático, que os papeis xa estaban escritos. Os dous días empregáronse para modificalos lixeiramente como resultado dos ‘encontros esporádicos’ entre os chamados ‘equipos de negociación’. Véndennos como innovación o que levaba tempo acordado (como o proxecto de presupostos, que non foron aprobados hai case un ano e cuxo rexeitamento por outros socios potenciais precipitou estas eleccións repetidas), o que non é novidade senón material rescatado dun caixón onde o sepultaran o capricho de dous líderes inmaturos e ególatras.

Cando isto escribo estou en Palma de Mallorca, para unhas negociacións a alto nivel sobre as pesquerías de atún no Atlántico, un negocio onde se fala de miles de millóns de euros por ano. Hai moitos intereses encontrados, primeiro entre distintas artes de pesca (xeitos de explotación, navíos industriais contra a pesca costeira), entre distintos países da Unión Europea (os que teñen barcos de pesca e teñen que considerar en cada paso as consecuencias sociais e económicas dunha medida de xestión, e os que non teñen barcos e daquela pódense permitir un ecoloxismo radical). Para complicar aínda as cousas, unha vez conseguido ese equilibrio inestábel no interior da Unión Europea é necesario negociar con 52 países (si, leron ben) 52 países desenvolvidos (Canadá, Estados Unidos, Noruega, Islandia,...) ou en vías de desenvolvemento (Gabón, Marrocos, Alxeria, Senegal, Guatemala, Curaçao, etc), costeiros (todos os que teñen costa no Atlántico ou no Mediterráneo) ou con portos base noutros océanos (China, Xapón, Corea, Taiwán).

Son unha ducia de días pechados nun hotel, rodeados da presión dos representantes dos armadores, dos ecoloxistas de todo tipo, das asociacións de pescadores artesanais, dos parlamentarios europeos de calquera grupo político, das administracións dos estados europeos... e aínda así unha media ducia de funcionarios pasamos dezoito horas ao día correndo como galiñas sen cabeza para chegar a uns acordos polos que ninguén daba un peso antes de comezar a xuntanza.

Daquela, perdoen a comparanza, mais as negociacións para formar goberno parécenme pouco menos que un exercicio de amadores, con máis medios de comunicación e con máis golpes de teatro, mais moito máis sinxelas das que nós levamos no nome de todos vostedes, os contribuíntes, aqueles aos que debemos non defraudar.

Todo isto para lles dicir que non se deixen abraiar por unhas negociacións entre algo máis de media ducia de actores, pois no mundo real, aquel que non sae nos xornais día si e día tamén, funcionarios anónimos, negocian as súas vidas, os acordos comerciais, os de cooperación cultural, os de axuda ao desenvolvemento, os pesqueiros, os de tarifas agrícolas... Para que non se deixen enganar por aqueles que van prometer o cento por un, cando na fin, empoleirados no poder, procurarán todo tipo de escusas para non cumprir coa palabra dada, para deixar pasar o tempo até que cheguen outras elección e daquela, cando o voto xa non valga o seu prezo en ouro, negarán que sodes amigos, negarán por razón tácticas ou estratéxicas, tervos convencido de que apoiarades a súa ascensión ao poder.