

La negociació continua



La negociació sobre la distribució competencial entre l'estat i la Generalitat té una característica que, a hores d'ara, hauria d'ésser prou evident: no s'acabarà mai. Hi ha fites formals, com el darrer Estatut, que van marcant el camí, però fins i tot aquestes són fites toves, posicions difoses que es reflecteixen imperfectament a la realitat de cada moment i que resten subjectes a fluxos i refluxos condicionats per l'evolució de la força negociadora de les dues bandes de la taula. I si la de la part catalana no és prou forta, no ho dubteu: hi haurà retrocessos, diguin què diguin els textos legals.

En una situació com aquesta, doncs, pot ésser molt forta la temptació d'adoptar com a regla de negociació la norma de no acceptar mai un retrocés. Si en un moment determinat hi ha un pas enrere (la transferència d'un museu que, de sobte, es cancel·la, un altre retard en el servei de rodalia, decisions sobre túnels, etc.) la regla exigiria que la primera condició per a continuar fos tornar a la situació originària.

Crec que no es pot aquí per aniria la formulació d'una bona estratègia negociadora. Negociar bé vol dir, particularment, calibrar la importància dels temes i concentrar tot l'esforç i tot el crèdit de negociació, que mai no és il·limitat, en les coses d'importància fonamental. Quines són? Doncs les que tenen efectes multiplicadors, les que ens fan guanyar capacitat de decisió sobre àmbits que van més enllà del terreny literal que cobreix la transferència. Si no ho focalitzem d'aquesta manera podem ser manipulats amb facilitat, sobretot tenint en compte que negociem amb una institució (el govern central) a la qual s'han restat més competències que no pas personal, i que, naturalment, una feina principal del personal que queda és retenir, i recuperar, allò que ja tenien. I es tracta de personal, sovint, molt preparat i competent.

M'explico. En la divisió competencial entre l'estat i la Generalitat, el punt on ens trobem és el resultat de moltes incidències, no totes planejades acuradament. Circumstàncies

particulars, i més o menys aleatòries, hi han influït. Dispossem, afortunadament, de competències, i actius, importants, però també en tenim de secundàries. Si la regla d'acció és combatre i despendre energies a recuperar tot allò que es perd, es fa la feina fàcil a aquells amb qui es negocia. Per a ells, simplement es tracta de trobar unes quantes coses que siguin de bon empènyer cap enrere i esperar que l'altra banda de la taula esmerci els esforços i el crèdit a recuperar-ies. O també a alentir, o anul·lar, transferències pactades per transformar-les de nou en objecte de negociació. I així, amb una mica d'habilitat, que no en falta, per part d'aquests negociadors, ens passarem anys guanyant les mateixes batalles, que si són per quelcom important ja és el que ens correspon de fer, però que si no la categorització apropiada del fenomen seria la d'aixecada de camisa.



“La bona norma és concentrar-se, amb determinació i sense deixar-se distreure, a conquerir els cims més alts. [...] Els ‘paradores nacionales’, posem per cas, poden esperar”

La bona norma, repeteixo, és concentrar-se, amb determinació i sense deixar-se distreure, a conquerir els cims més alts, els que dominen territori. O, en terminologia no tan bèl·lica, reconèixer que hi ha una gradació, per la rellevància, de competències i actius i que allò que Catalunya necessita són palanques. Algunes ens les podem fer i, si és el cas, les hauríem de fer sense demanar permís a ningú (tendim massa a cercar aprovacions oficials innecessàries, una mostra d'inseguretat). Però algunes altres no: són les palanques que ja hi ha, però que no són al nostre servei i disposició i que, en el pitjor dels casos, empenyen interessos que ens són aliens. És sobre aquestes que cal concentrar les negociacions. Els *paradores nacionales*, posem per cas, poden esperar.

Universitat Pompeu Fabra i Barcelona GSE