

# ESPAÑA NO SABE GESTIONAR SUS CONTACTOS

PINO BETHENCOURT

Esta semana nos hemos sorprendido todos de que nuestro querido presidente del Gobierno haya vuelto con las manos vacías de Argelia. A juzgar por los comentarios repetidos en la prensa, él tampoco supo cómo preparar uno de sus flamantes discursos difusos que tanto le gustan, lleno de epítetos y metáforas hermosas, que milagrosamente anuncian rompedores resultados que nadie más puede ver.

Pero si fuésemos más analíticos, nos daríamos cuenta de que lo que ha sucedido en Argelia era más que previsible. Algunos hablan de juegos de suma cero en todo lo que concierne a los países del norte de África, diciendo que si te llevas bien con unos no puedes llevarte bien con otros.

Claro que esto es lo único que necesita nuestro optimista Zapatero para aventurarse a probarnos a todos que nos equivocamos, y que no sólo es crucial para España que él personalmente arregle el conflicto, por encima de asuntos económicos, menos mediáticos e inmediatos. Es que además está convencido de que sabe más que nadie sobre cómo arreglarlo... ¿será por toda la experiencia exitosa como mediador que acumuló en alguna misteriosa vida anterior?

Tal vez sea este misterio sobre el origen del sabio criterio que dirige las decisiones de nuestro señor presidente el que oculte también la razón de que no se haya dado

cuenta de que nadie se toma en serio a un aliado que no se posiciona claramente.

No nos confundamos, estos *juegos de suma cero* no son exclusivos de nuestros vecinos norte africanos, sino que son un principio universal de la política humana, en cualquier cultura. Sólo que algunas culturas son más claras y explícitas que otras.

En los juegos políticos de generación de alianzas que han caracterizado a nuestra especie desde que somos *sapiens*, el vehículo más dinámico e influenciable para generar poder e influencia siempre ha sido la capacidad del líder para conseguir apoyos entre los interlocutores impactados por sus planes.

En un mundo donde todo aspirante político o exitoso directivo, frustrado marido, mimado bebé o malvada suegra aspira a influir a los demás a su alrededor, la batalla por el reclutamiento y fidelización de aliados fuertes que refuercen su liderazgo, gracias al intercambio de información sensible, favores económicos, e incluso bélicos, es clave crítica de éxito.

Pero esto mismo es lo que obliga a todo jugador medio hábil a elegir bando, y posicionarse claramente. Un jugador que ni se posiciona ni se arriesga para defender a unos o a otros, será siempre un eslabón débil, poco fiable y por tanto, poco reactivo ante la traición. "Si hay que sacrificar a alguien, más vale sacrificar a éste, que no me acabo de fiar de él", se dicen los populistas latinoamericanos cuando suben impuestos a las empresas españolas, u ofrecen favores políticos a los terroristas vascos.

No hay más que echar un vistazo a la prensa internacional para

comprobar la perplejidad reinante en el mundo sobre qué papel quiere jugar España, en qué bando quiere estar, y a quién va a serle fiel, como muestra el artículo de portada del lunes pasado en el *Wall Street Journal Europeo*, el cual citaba a Zapatero como un eslabón exótico de una no menos exótica "coalición de grupos antiamericanos", llegando además a destacarlo en una generosa caricatura, debajo de Hugo Chávez y rodeado de militantes antiglobalización, Hizbolla, y otros grupos extraños con discursos poco comprendidos.

Y es que la actual estrategia política española de *pantera rosa*, que se pasea y coquetea con todos, pretende salir en la foto con unos y otros, y se autoproclama promotor

**Un jugador que no se posiciona en defensa de unos u otros, será siempre un eslabón débil, poco fiable**

de una nueva *alianza de civilizaciones*, nos permite visitar a todo el mundo y tomar el té entre sonrisas, pero hasta ahí llega. Cuando hay que repartir el bacalao, la pantera no es invitada hasta que quedan migajas inservibles. Y cuando hay que empezar una batalla, la pantera puede incluso ser la piedra a arrojar contra el enemigo.

Si además tenemos en cuenta

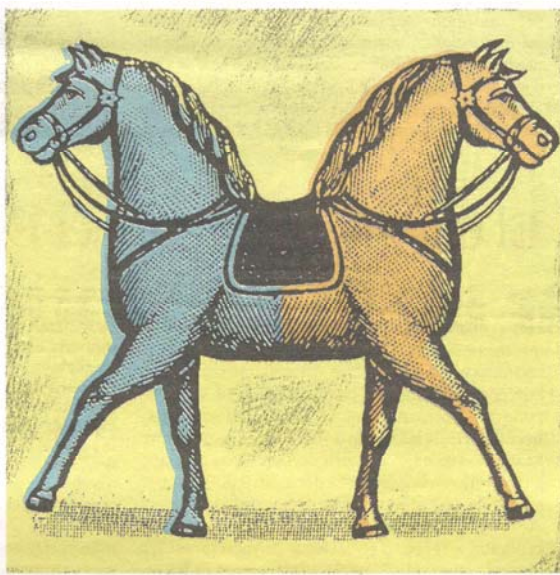
que para forjar una alianza, o reavivar las brasas de una lejana *barbacoa diplomática*, hay que empezar por ofrecer una muestra de compromiso, queda más que claro que el viaje de Zapatero estaba condenado al fracaso desde su misma concepción.

Cuanto más se imaginasen los argelinos lo importante que era para nosotros su apoyo y su gas, más se frotaban las manos y acariciaban el bigote viendo llegar al *sonriente y ojoplático* inocente que venía con su cartita a los Reyes Magos de Oriente.

Lo recibieron, lo pasearon, lo alimentaron y pusieron cara de atención cuando éste arqueaba sus ya arqueadas cejas en gestos de renovada amistad, acompañada de peticiones claras, concisas y, según él, muy razonables. Mientras, prepararon el momento preciso para diplomáticamente aclararle que si quería realmente contar con su apoyo, esperaban el suyo primero en su propio conflicto del Sáhara.

¿Quién puede culparlos? ¿Quién no hubiese hecho lo mismo? Y si a nosotros nos llega un supuesto amigo que no nos ha hablado en meses o años, diciéndonos lo mucho que nos aprecia y lo mucho que nos necesita: nosotros nos dejamos seducir, ¿o lo mandamos para casa con deberes?

La gestión estratégica de contactos es un arma poderosa para todo líder que sepa manejarla con destreza. Es el arte de construir y reforzar vínculos de mutuo beneficio de forma estratégica. Pero si uno la usa mal, puede sucumbir bajo el peso de su propia espada.



VICTORIA MARTOS