


Indicador Político

Lunes 25 de Febrero 2013

Carlos Ramírez



*** PRI:
XXI y guerra de estrategias**

*** ¿Fortalecerán
cambios a AMLO?º**

Como presidente nacional del PRI, Luis Donald Colosio era un lector **obsesivo** de Sun Tzu y *El arte de la guerra*. Por tanto, se convirtió en un político de la **estrategia**, no de la táctica.

La XXI asamblea nacional del PRI se enfrenta a un escenario en **dos** pistas: la necesidad de reformar los documentos básicos para entrarle al IVA a alimentos y medicinas y al aumento de la inversión privada nacional y extranjera en Pemex. Pero parece que la dirigencia ha **equivocado** el camino, se quedó en la táctica y se olvidó de la estrategia.

Si parafraseando a Clausewitz la guerra es la política por **otros** medios, la política puede asumirse también como la guerra por otros caminos y prácticas. En este sentido, las reformas a los documentos básicos le han **quitado** espacio de cohesión interna a los priístas por lo polémico de sus alcances pero paradójicamente le entregaron la *litis* política a López Obrador, quien desde ahora ya armó una **estrategia** --él sí-- para convertir las reformas en un elemento de fortalecimiento de su nuevo partido... a costa del PRI.

Lo que la dirigencia del PRI **no** ha estudiado en momentos de decisiones delicadas es su propio pasado reciente. Como presidente de la república, Carlos Salinas de Gortari realizó la gran reforma **ideológica** del partido a cambio de pequeñas concesiones. Por ejemplo, privatizó el ejido, vendió las empresas públicas más productivas, **sacó** a la Revolución Mexicana de los documentos básicos del PRI y reconoció los derechos de la iglesia.

Por eso ahora el presidente de la república y la dirigencia del PRI deberían **releer** las experiencias del pasado. Y si bien ya no pueden repetirse, cuando menos pueden dar **lecciones** de que la habilidad política puede llevar al PRI a donde se quiera. Un dato: Salinas de Gortari no sólo reconoció a la iglesia católica **sin** que ésta hubiera aceptado y respetado la Constitución, sino que la iniciativa de reforma la **presentó**... el PRI.



En algunos suburbios del PRI se lamentan la **forma** de reformar los documentos en IVA y petróleo y se prepararan para frenarla, a pesar de que López Obrador tendrá ahí un espacio **valioso** para fortalecer su movimiento. Y el PRD, por su lado, va a **explotar** la presencia su lado nada menos que de Cuauhtémoc Cárdenas, el hijo del general Lázaro Cárdenas, el expropiador del petróleo. En este contexto, algunas bases priístas **sí** han entendido el juego estratégico y podrían inclusive reventar la iniciativa, parar la reforma y dejar al gobierno del presidente Peña Nieto **sin** sus grandes reformas para su sexenio.

En términos históricos, el PRI se forjó a base de **estrategias** y de estrategias. Ahora mismo han comenzado a circularse enfoques sobre el conflicto Obregón-Villa y las razones por las cuales Obregón **derrotó** a Villa: el

sonorense era un genio de la estrategia y el chihuahuense no llegaba más que a la ofensiva sin planes de guerra.

Una de las estrategias militares, políticas y hasta empresariales es la diferencia entre las batallas como aproximaciones **directas** o **indirectas**. La primera era la de Villa: oleada de caballería pero sacrificando soldados; la indirecta fue la preferida de Obregón. En política hay ya un escenario: la dirigencia nacional del PRI ha preferido la aproximación **directa** en las reformas, lo que lo está llevando a posibilidades de derrota y sobre todo al fortalecimiento del adversario. Y puede darse el caso de que el PRI **reform**e sus documentos para los temas del IVA y el petróleo, pero pueda salir **derrotado** por las movilizaciones sociales callejeras que son la especialidad de López Obrador.

El PRI se ha olvidado de que **nació** de juegos de estrategias. En política, los carriles de participación son muy definidos: las reglas, los principios, las coyunturas, los conceptos y los **símbolos**. El debate durante varios años sobre el IVA a alimentos y medicinas pasó por esas etapas y hoy representa, en el imaginario colectivo, un **símbolo**, a pesar de que su existencia beneficie a los consumidores de altos ingresos. López Obrador, asimismo, ha logrado convertir el petróleo en un **símbolo** nacional, a pesar de que sea la industria más corrupta del sector público. El problema de fondo es que el PRI ha buscado el camino directo, olvidando de que la **aproximación indirecta** puede tener resultados más eficaces para los objetivos definidos.

La estrategia sexenal del presidente Peña Nieto parece haberse **reducido** a colocar los huevos sólo en **dos** canastas: el IVA y el petróleo, aprovechando el bono político-democrático del saldo electoral. El choque directo del PRI se va a encontrar con organismos opositores que están usando la aproximación **indirecta**. Aunque ya está embarcado en las oleadas de combatientes sobre el objetivo, el PRI tiene aún dos salidas indirectas: modificar el amparo fiscal que **beneficia** a los contribuyentes



ricos y crear la canasta básica exenta y trabajar sobre la privatización del gas **no** asociado al petróleo. Y esperar a las elecciones del 2015.

Además de Sun Tzu, la dirigencia priísta debiera de **rescatar** a Liddell Hart (1895-1970), el militar francés que razonó la estrategia de la aproximación **indirecta**. Las batallas no se ganan con razones ni con ideales, sino con estrategias de campaña. Entre otros consejos, Hart recomienda usar la línea de **menor** expectativa y menor resistencia, **adaptarse** a las circunstancias, no encarar al oponente mientras esté bien plantado y, sobre todo, **no** usar una línea de combate que ya ha fallado, y los temas de IVA y petróleo ya han sido derrotados dentro del PRI.

La estrategia política en una guerra de propuestas radica **no** en las razones filosóficas de los objetivos, sino en las formas de combatir para llegar al objetivo **final**. Si el PRI revisara su propia historia, se encontraría que el general Cárdenas **ganó** la batalla del petróleo porque usó la estrategia de la aproximación indirecta y no la directa.

www.grupotransicion.com.mx
carlosramirez@hotmial.com
@carlosramirez