



Mark Freeman: “¿Por qué debería ser un tabú negociar con un grupo criminal si es útil para reducir la violencia y dar paz a la gente?”

El director del Instituto para las Transiciones Integradas aboga por ampliar las herramientas frente a la crisis de inseguridad en México e impulsa un nuevo modelo para llegar a acuerdos puntuales con el crimen organizado



ELÍAS CAMHAJI

México · 16 FEB 2025 · 09:00 CET

“No vamos a negociar con delincuentes”. [Claudia Sheinbaum](#) fue tajante cuando le preguntaron en octubre pasado, a menos de un mes del arranque de su Gobierno, si estaba dispuesta a entablar un diálogo con las organizaciones criminales más poderosas y violentas, en medio de la ola de violencia que azota a México desde hace décadas. “Vamos a construir la paz atendiendo las causas y con cero impunidad”, señaló la presidenta, días después de presentar su estrategia de seguridad y en respuesta a la propuesta del diputado oficialista Manuel Espino de abrir un canal de comunicación con las facciones del narcotráfico. Ante el rechazo del Ejecutivo, el legislador aseguró que fue un malentendido y dijo que su idea nunca fue ofrecer “un pacto”.



Pero no todos están cerrados a la idea de mediar y llegar a compromisos con la delincuencia organizada. “¿Por qué debería ser un tabú [negociar con un grupo criminal](#) si es útil para reducir la violencia y dar paz a la gente?”, plantea [Mark Freeman](#), director y fundador del Instituto para las Transiciones Integradas (IFIT), en entrevista.

Con más de tres décadas de trayectoria en negociaciones de paz de alto nivel y experiencia en países como Afganistán, Ucrania, Venezuela, Colombia o Congo, el especialista invita a ampliar la caja de herramientas para enfrentar el flagelo de la inseguridad y considerar las negociaciones como un recurso más en las manos de las autoridades y los actores con incidencia social, como los empresarios o la Iglesia. “No es que todos los Gobiernos deban arrancarse a negociar con los grupos criminales, el problema es que muchas veces ni siquiera se considera como una opción en contextos donde puede funcionar”, agrega.

Freeman argumenta que, aunque son un asunto espinoso en el debate político, las negociaciones son una realidad. Se han dado entre [Estados Unidos y los talibanes](#), Israel y Hamás o las autoridades colombianas y las guerrillas, incluso de forma bastante abierta. A menudo, sin embargo, se traza una línea roja cuando se trata de narcotraficantes. “El espectro de grupos violentos y al margen de la ley es muy amplio, ¿por qué con unos sí y con otros no? Hay un cierto misterio”, comenta.



El especialista lanza algunas hipótesis al respecto. Habla de la ausencia de una agenda ideológica en el arquetipo de los carteles, lo que nubla la visión de cuáles son sus objetivos: “Los yihadistas quieren establecer la *sharia*, pero ¿los narcos qué quieren?”, cuestiona. A propósito de este punto, el director del IFIT menciona como otro factor cierta “falta de imaginación” y costos reputacionales y políticos en el cálculo de los actores oficiales. “Es un tabú para los Gobiernos porque asumen que van a perder votos si hay un rechazo público ante la idea de negociar y posiblemente legitimar”, sostiene.

A partir de un estudio que siguió procesos de este tipo durante cinco años, el IFIT identificó que la mayoría de las negociaciones en el mundo fueron para alcanzar acuerdos parciales. A menudo los procesos de mediación se dieron de la mano de otro tipo de actores —como grupos religiosos, organismos no gubernamentales o el sector privado— que tienen *a priori* mayor margen de maniobra porque no son electos, pero también corren altos riesgos.

México no es ajeno a ese fenómeno. A principios del año pasado se hizo público que [un grupo de sacerdotes había logrado una tregua con las principales fuerzas delictivas de Guerrero](#), uno de los Estados más violentos del país. No sin polémica. “La información que tengo es que esto está pasando y ha pasado desde hace mucho tiempo: diálogos, negociaciones, treguas temporales, acuerdos muy puntuales... esto existe y está



documentado”, comenta Freeman, quien llama a “proteger a los mediadores” y “tener una visión de fortalecimiento institucional” para conseguir que los acuerdos sean duraderos. La Iglesia católica aseguró en diciembre pasado que México es el país más peligroso para ser sacerdote en América Latina y reclamó que al menos 80 de sus ministros de culto fueron asesinados en las últimas tres décadas.

El equipo de Freeman ha tenido acercamientos con distintos sectores en México, desde académicos hasta activistas. “Estamos asesorando y formando a gente en estos temas para que tengan mayores posibilidades de éxito”, señala sobre su visita al país. “Nuestra idea no es vender ‘esto es lo que tienen que hacer’, tampoco negociar para la colusión o la impunidad, sino poner a su disposición estas herramientas”, apunta.

El especialista no ha tenido contacto con el Gobierno mexicano, pero los miembros y aliados de IFIT han percibido una apertura mayor de las autoridades de los distintos niveles para explorar otro tipo de recursos ante la violencia, aunque sigue siendo un tema difícil de tratar públicamente. “Antes ni siquiera se podían tener este tipo de conversaciones”, asegura.

Freeman señala que el modelo tradicional de negociación parte de la idea de que el objetivo final es una transición total hacia la paz, que se consigue en un orden fijo de pasos hacia esa transformación y que la prolongación de las negociaciones reduce la intensidad del conflicto eventualmente. Asume, sobre



todo, que hay tiempo para llegar a una solución y que no hay tal solución si no se desarticula el conflicto por completo, señala el especialista.

En cambio, el IFIT propone negociaciones de vía rápida, a partir de fijarse metas en el corto plazo, asumiendo que una solución “ideal” no es asequible y que el proceso tiene que darse en ventanas de oportunidad bastante acotadas, por lo que los pactos tienen que cerrarse lo más pronto posible. Parte de diagnósticos concretos de lo que se quiere y se puede lograr. Y asume que los conflictos están en constante evolución, con actores cada vez más fragmentados, privilegiando encadenar una serie de compromisos puntuales. “No se trata de la paz perfecta, sino de la paz posible”, comenta. “Responde a un sentido de urgencia y a la necesidad de tener resultados”.

“Creo que hay que tener estos debates en la sociedad”, señala. “Hay que considerar, por supuesto, los mecanismos coercitivos, los cambios en las leyes de Estados Unidos, mil cosas... pero nosotros creemos que las negociaciones son una opción subutilizada, que puede ser parte de la solución”, concluye Freeman.

[Mark Freeman: “¿Por qué debería ser un tabú negociar con un grupo criminal si es útil para reducir la violencia y dar paz a la gente?” | EL PAÍS México](#)