

Cuvi, Pablo. AL FILO DE LA PAZ, HISTORIAS DE LA NEGOCIACION CON PERU. (Entrevistas con importantes personajes). DINEDICIONES Cicetrónica. Quito, 1999.

Contenido:

“La disolución violenta del orden de la Colonia –y de fugaz andamiaje de la Gran Colombia- nos dejó como pesada herencia una deuda impagable y una frontera no delimitada que sería motivo de conflictos agudos o latentes a lo largo de nuestra vida republicana. Muchos sostienen que esa costosa disputa territorial fue un elemento importante –aunque negativo- para la construcción de la identidad nacional por oposición con el otro, en este caso con el Perú. En otras palabras, que una de las características del ecuatoriano hasta 1998 era ser ‘no peruano’. Ello a pesar de que la geografía, el comercio, los lazos étnicos y familiares, el arte popular y hasta el viento y las corrientes marinas tendieron más bien a unirnos.- La verdad es que esta relación ambigua y contradictoria permite muchas lecturas. Y muchas escrituras... En ese juego de contrarios, no es de extrañar que fuera precisamente la conflagración del Alto Cenepa, un hecho de extrema violencia, el que condujo a que los dos países se sentaran a negociar un acuerdo de paz, reconociendo que persistía un estado de guerra latente disimulado por treguas que hacían equilibrios angustiosos al filo de la paz... Esto cambió a partir del 26 de octubre (de 1998). Aunque restan todavía en la sombra algunos aspectos importantes de la negociación... Definida como una ‘conversación impresa’, la entrevista preserva la informalidad, la vivacidad e inmediatez de una charla sostenida al filo de la taza de café y puede generar en el lector la sensación de hallarse en el mismo lugar donde tiene lugar ese interrogatorio disfrazado de amena charla, o de combate frontal, según las intenciones del entrevistador y la reacción del entrevistado, quien puede hallarse dispuesto o no a revelar la información requerida.. Bajo ese enfoque, el objetivo central de este libro es permitir que los lectores conozcan de boca de los principales negociadores esta fase crucial de nuestra historia; tanto los hechos decisivos – iluminados por los reflectores de los medios de comunicación- cuanto los entretelones, los datos curiosos, las anécdotas divertidas o dramáticas que se fueron dando en el curso de las negociaciones, sin dejar de lado ciertos acontecimientos y declaraciones que hasta ahora han permanecido en reserva... Quizás o más importante de los testimonios que vienen a continuación es que cabalgan en la frontera... de una nueva época. Ahora nos corresponde a todos desarmar para siempre ese modelo maniqueo que se fue armando desde la Colonia”. (“Introducción”, con el título ‘Un modelo para armar... y desarmar’, escrita por Pablo Cuvi, autor de este libro. Quito, febrero de 1999).

Por el vínculo indisoluble entre la naturaleza expositora que emerge del libro de Cuvi y las revelaciones de los entrevistados, creemos insoslayable mencionarlos e incorporarlos a todos ellos, más allá de su vinculación directa con el Servicio Exterior ecuatoriano: José Ayala Lasso, canciller del Ecuador (“Negociamos dignamente”); José Gallardo, ministro de Defensa (“Doloroso pero necesario”); Francisco Carrión, vicescanciller del Ecuador (“He conocido a tres Fujimori”); Horacio Sevilla, embajador del Ecuador en Lima (“No hubo un día de tranquilidad”); Bernardo Abad, periodista (“¡Era una guerra de minas!”); Edgar Terán, Presidente de la Comisión Primera (“El Ecuador no estuvo loco”); Mario Ribadeneira, Presidente de la Comisión Segunda (“Comercio romperá las barreras”); Galo García Feraud, presidente de la Comisión Tercera (“Un juicio se gana o

se pierde"); Francisco Huerta, presidente de la Comisión Cuarta ("Me dolió la oreja del Cenepa"); Jamil Mahuad, Presidente del Ecuador ("Hemos ganado la paz"); Alberto Fijimori ("Era un paso audaz"); y comentario de Adrián Bonilla, subdirector de la FLACSO-Ecuador ("Identidades, conflicto y negociación"). (LNR).