

RECENSIONES

CHARLES W. THAYER: *Diplomat*. Prólogo de Sir Harold Nicolson, Harper & Brothers Publishers, New York, 299 págs.

Durante muchos años ha sido moda hacer burla de la diplomacia profesional, considerada, en el mejor de los casos, como refugio cómodo de una hueste de inutilidades pretensiosas, pero de las que no se podía llegar a prescindir del todo, porque siempre estaba bien poder disponer de algunas embajadas a donde exilar políticos en desgracia o donde enviar gentes deseosas de pasearse por el ancho mundo a costa de la administración pública. Hasta la primera Gran Guerra, la crítica fué más bien un privilegio de literatos como Balzac o Proust, o de chistosos profesionales; pero a raíz de la guerra, Wilson, el Presidente de los Estados Unidos, haciendo gala de una ligereza inexplicable, dió el golpe de gracia a la tambaleante profesión diplomática asegurando que el mundo había sufrido cuatro años de devastación por causa de la perversidad de los diplomáticos, empeñados en llevarlo todo en el mayor de los secretos, sin dar participación a los pueblos de lo que hacían y presentándoles después con el hecho consumado de obligaciones contraídas a sus espaldas y que les ataban irremisiblemente a compromisos que desembocaban en espantosas guerras. La diplomacia era una especie de pomposo manto destinado a tapar *turpitudes honteuses*, como aseguraba George Sand, era una actividad «infame». Por eso era preciso acabar con ella y sustituirla por la acción directa de los gobiernos a la luz del día, de acuerdo con la sacrosanta fórmula de «la diplomacia pública», concretada en el *open covenant openly arrived at*.

La verdad es que, asaltado a su llegada a París por la prensa y la curiosidad pública (y la desconfianza de los políticos del viejo mundo, que ellos—a diferencia de Wilson—sí sabían lo que querían), el Presidente americano hubo de atrincherarse bajo la guardia de Marines de su Embajada y comenzar a practicar su poquito de diplomacia tradicional y secreta.

Para mayor escarnio, los modales diplomáticos por él introducidos no sirvieron para evitar al mundo la mayor hecatombe de los siglos, prolongada durante seis interminables años en todas las latitudes de la Tierra. Alguien hubiera querido entonces rectificar, pero es muy difícil dar marcha atrás. En un mundo en el que todos tenemos derecho a intervenir en todo lo que no entendemos, ¿cómo rectificar respecto a la diplomacia? Y así hemos visto cómo, a pesar de lo poco que la reciente experiencia recomienda la diplomacia pública y las reuniones internacionales, unas y otras se prodigan a diario sin que nadie se atreva a levantar su voz en contra y volver por los fueros de la razón y de lo que la práctica de siglos recomienda y aprueba. Tan sólo han dejado oír su voz—autorizada, pero menospreciada por «interesada»—algunos diplomáticos que, con la mejor buena voluntad, quieren hacer conocer al mundo lo que ellos creen que es la verdad. Así ha surgido esa serie de magníficos alegatos que constituyen los libros ya clásicos de Cambon y Satow, de Villaurrutia y Nicolson, de Kennan y Varé, de van Vollenhoven y Fraga Iribarne, los ar-

títulos de Giménez Arnau y del Marqués de Desio. A esta serie acaba de unirse *Diplomat*, el último libro de Charles W. Thayer, el afortunado autor de *Bears in the caviar*.

El libro va precedido de un breve, pero sustancioso, prólogo de Sir Harold Nicolson, que expresa su deseo de que, a través de las páginas de C. W. Thayer, el público americano—nosotros añadiríamos universal—abandone la idea de que los diplomáticos son simplemente unos *snobs* o unos intrigantes. Porque podrá haber vanos o taimados entre los diplomáticos, pero también los hay que reúnen cualidades muy positivas, y cuya actividad—aunque silenciosa—redunda en beneficio de la comunidad. Y Thayer, que lo sabe, trata de probarlo comenzando su libro con tres apasionantes capítulos destinados a mostrar cómo trabaja una embajada en circunstancias críticas que, por cierto, parecen, en nuestro turbio mundo moderno, ser las condiciones normales de vida de las embajadas y de los pueblos. Son tres capítulos en que se narran las jornadas de la guerra civil del Líbano en el verano de 1958, hasta que las fuerzas de desembarco norteamericanas quedaron firmemente establecidas en el país y alejado con ello el espectro de la guerra civil.

Durante aquellos días en que el volumen normal de palabras cifradas en la Embajada pasó de las 100.000 a las 700.000 palabras mensuales, el Embajador norteamericano tenía, entre otras misiones, la de determinar cuándo y cómo debían entrar en acción las medidas de seguridad planeadas por su cancillería para proteger las vidas—y, en lo posible, haciendas—de sus connacionales establecidos en el Líbano. Conociendo el volumen que en todos los países, y especialmente en el Líbano, tiene la colonia americana y la importancia de sus intereses materiales, puede juzgarse de la magnitud de la responsabilidad del Embajador, que al propio tiempo se veía abrumado por las exigencias del presidente de la República de que los Estados Unidos intervinieran para proteger al Gobierno legítimo «por la fuerza, si fuese necesario», tal como había prometido el Secretario de Estado para el caso de que las Naciones Unidas no fuesen capaces de garantizar el orden.

En estos tiempos en que la radio y el

télefono mantienen a los embajadores en un enlace casi constante con sus Ministerios, las gentes tienden a creer que un jefe de misión no tiene más responsabilidad que la de limitarse a cumplir las instrucciones que recibe. Pero del Embajador norteamericano dependía exclusivamente en aquel momento determinar cuándo era «necesario» que el ejército de su país interviniera. Y claro está que si el señor Chamun creyó muy pronto que tal momento había llegado, no es menos cierto que la oposición hubiera considerado cualquier intervención como una invasión extemporánea. En esos momentos la radio y el teléfono no valen, porque las decisiones no puede tomarlas el Gobierno, situado a miles de kilómetros del lugar de los sucesos, sino el embajador, que vive la situación de emergencia. Por eso, por considerar que las luchas entre los dos bandos opuestos—mientras el ejército libanés bajo el general Chehab, permanecía a la expectativa—no exigían la intervención militar norteamericana, el Embajador supo contener las exigencias de Chamun y dar lugar, mientras tanto, a la evacuación de miembros de la colonia, sin olvidar la organización de sesiones de cine para los chiquillos, que, cerradas las escuelas, complicaban la existencia de sus padres en la tensa atmósfera enervante de Beyrouth.

Y así llegó el 14 de julio con la noticia de los trágicos acontecimientos de Bagdad. Todo hacía prever alguna calamidad como aquella en la capital libanesa, y Chamun, acorralado en su residencia oficial, pidió al Embajador la inmediata intervención de las fuerzas norteamericanas. El Embajador, juzgando por su cuenta y riesgo que el momento «necesario» había llegado, transmitió la petición a Washington. La VI Flota se dispuso al desembarco «a petición del Gobierno libanés y para proteger la independencia del país», y seguidamente ponían pie en las playas contiguas al aeródromo de Beyrouth los primeros Marines.

Entonces volvió a producirse otra de esas situaciones que sólo un Jefe de Misión, sin poder consultar a su Gobierno, debe resolver por sí solo. El jefe del ejército libanés, general Chehab, hizo saber que si los Marines americanos desembarcados avanzaban hacia el interior, los soldados a sus órdenes se opondrían con todos sus medios. El Embajador norte-

americano tuvo la idea de proponer a Chehab ir juntos a la playa a interponerse entre los dos ejércitos, el americano y el libanés, para tratar de hallar una solución al problema planteado por la orden de Washington—tomada sin consultar al Embajador—de que los Marines avanzaran e hicieran su entrada inmediata en la capital. Por su parte, Chehab sugirió lo que fué aceptado inmediatamente por el Embajador y el Almirante de la VI Flota, que las columnas americanas avanzasen divididas en grupos separados por *jeeps* militares libaneses, para quitar a la acción su aspecto de «invasión». Chehab marchó a anunciar la decisión a sus tropas—no sin que le acompañara al teléfono el Embajador, temeroso de que si le dejaba solo pudiera no volver nunca más—, que tardaron más de una hora de estira y afloja en dejarse convencer y dar vía libre a la columna de Marines, a cuya cabeza marchaba el Cadillac del Embajador, en el que ocupaban los asientos traseros Chehab, el Almirante de la VI Flota y el propio Embajador.

Así, sin depender de la conexión telefónica con Washington, el Embajador tomó las graves decisiones que la hora exigía, sirviendo después de agente de las largas negociaciones que siguieron para restablecer el orden, yendo en helicóptero desde el cuartel de Chehab al de Chamún y poniendo fin a una situación delicadísima que estuvo aún a punto de degenerar en tragedia por la intervención bienintencionada, pero apresurada y poco informada, de un emisario especial enviado desde Washington después de la ocupación pacífica de Beyruth.

Los diplomáticos no son seres desprovistos de iniciativa, subordinados a un telégrafo o un teléfono. Y, como dice Thayer, muchos jefes de misión han lamentado muy de veras muchas veces que el teléfono y el telégrafo no les hayan quitado más independencia.

* * *

En dos capítulos interesantísimos el autor examina seguidamente los orígenes de la diplomacia de los países tras el telón de acero, señalando que en su aspecto actual no constituye una innovación del régimen comunista, sino una derivación histórica de la vieja diplomacia de

Bizancio, copiada por Moscú, desde siempre, salvo en los últimos años de los Romanof. La diplomacia bizantina se basaba, dice Thayer, en la creencia de que el embajador es un espía, y por eso se trató siempre de impresionarle con desfiles militares, ni más ni menos que lo que sigue haciendo Rusia, de forma por cierto bastante impresionantes, los primeros de mayo en la Plaza Roja.

Los rusos, que han seguido cultural y diplomáticamente una evolución completamente diferente de la de Occidente y que son los herederos de Bizancio, no han dudado en hacer en todo momento las promesas que han estimado oportunas para el logro de sus objetivos, sin vacilar después en incumplirlas por no entrar dentro de sus planes. Para ellos no son nuevos los exabruptos de Vichinsky o de Jruschef, porque ya eran mal educados Ivan Sirko y sus zaporogos en la carta al sultán de Constantinopla; para ellos es completamente lógico el asesinato, el rapto, los misteriosos viajes del s. s. Dzerzhinsky, porque la corrección occidental, la apelación a la moral y al derecho les parecen artificios bajo los que el extranjero tratar de esconder su zarpa para destrozar el paraíso comunista.

Juzgan a Occidente por su propio patrón y creen que los demás están dispuestos a hacer lo que ellos hacen o desean hacer, sin comprender que alguien puede moverse por motivaciones distintas. Por esto el diálogo con Rusia resulta tan difícil y tan desalentador. Máxime si se olvida que, como ya escribía desde San Petersburgo don Juan Valera, hace más de un siglo, los rusos tienen un elevadísimo concepto de sí mismos y un colosal desprecio de todos los demás pueblos. Que esto es así lo demuestra esa suprema confesión que es su idioma, donde la palabra (*nemetch*) que traducimos por extranjero significa mudo, por la creencia ancestral del ruso de que quien no habla su idioma es porque ni habla ni entiende. Y claro está que quien no entiende no merece la pena que entienda y es lícito tratar de engañarle o incumplir las promesas que se le hacen. Por eso entraba dentro de lo lógico que Bullit, embajador norteamericano en Moscú, recibiera un regalo de un mediocre juego de porcelana de una fábrica local, y que al día siguiente le pasaran una factura de 1.000 dólares por el

regalo; por eso era natural que, después que Litvinov había hecho en Washington todo género de promesas para que Estados Unidos abriera su Embajada en la U. R. S. S., Stalin se negara a recibir al enviado diplomático norteamericano.

La diplomacia rusa no es distinta de la que Nicéforo exhibiera frente a Luitprando, el Embajador imperial, y su elemento principal sigue siendo cultivar las discordias entre los demás pueblos del mundo, como los Duques de Moscovia hacían con las tribus vecinas y como Jruschef sigue haciendo con sus notas oficiales o sus discursos que le llevan al borde de la congestión.

Por eso la respuesta no puede ser más que una clara y rotunda postura de diáfana claridad y de absoluta inflexibilidad. Sin pretender ganar en lucha contra reloj, disponiendo de una elevada dosis de paciencia y de tiempo suficiente para esperar «hasta que el infierno se hiele». La diplomacia podrá estar, como dice Thayer, en la Edad de Piedra (aunque no sea más que por las pedradas que de tiempo en tiempo entran por las ventanas de algunas Cancillerías), pero ha tenido tiempo sobrado de aprender que el primitivismo diplomático soviético no entiende más lenguaje ni respeta otra actitud que la de la firme intransigencia del adversario.

* * *

Los errores de Norteamérica en el campo político internacional se explican a través del libro de Thayer, por la propia historia de su diplomacia. Canada la independencia de las Colonias, confundieron lamentablemente democracia con malos modales, y Franklin escandalizó con su indumentaria a la Corte de Luis XVI, mientras Jefferson recibía en bata al representante inglés, sin darse cuenta de que con ello no lograban más que herir al interlocutor sin ganar nada a cambio.

Los gobiernos americanos veían en cada diplomático un pequeño Maquiavelo diabólico, y en la diplomacia, por extensión, algo pernicioso y malintencionado. Si en 1906 y por la presión de intereses económicos, se arriesgaron a establecer un servicio consular, hasta 1924, por la Rogers Act no se crea un auténtico servicio diplomático, aunque éste continuó en ma-

nos de jóvenes acaudalados, deseosos de conocer mundo o de codearse con la aristocracia de Europa. No es de extrañar que el Congreso americano se limitase a pagarles cantidades ridículas a cambio de sus servicios. Con estas premisas no es raro que se llegara a Pearl Harbour.

Con una visión simplista y malinformada el político norteamericano, carente de diplomáticos que le tuviesen al corriente de la realidad, se encontraba cada día más comprometido en los acontecimientos de un mundo, en el que pretendía inocentemente sustituir los «hechos» de Europa por «doctrinas». Como si la realidad pudiera sustituirse por el *wish-fulthinking*. Y atribuyendo, eso sí, sus coladuras a los diplomáticos, sin darse cuenta de una cosa que Thayer subraya muy acertadamente, a saber, que el Gobierno y el Congreso de los Estados Unidos confundían, como cualquier analfabeto, diplomacia con política, creyendo que todo eran errores del que aplica y no del que crea las ideas. Sin darse cuenta de que los huevos podridos que saludaron a Mr. Nixon en Lima no eran, probablemente, culpa de los diplomáticos, sino de una política desacertada que ellos, como funcionarios obedientes, se habían visto obligados a aplicar.

Las grandes guerras han sacado a Estados Unidos de su aislamiento. *Velis notis* se han visto obligados a mezclarse en los dramas europeos, en las sempiternas crisis orientales, en las polacadas soviéticas. Pero siempre lo han hecho con repugnancia, con deseos de poderse lavar pronto las manos de tales aguas turbias. Cuando Roosevelt intervino en la Conferencia Económica de Londres de 1933, sus conciudadanos vieron en ello sólo una aventura peligrosa; por eso no es de extrañar que el miedo a los aislacionistas hiciera acabar en fiasco esta primera salida de los Estados Unidos a la palestra internacional. Como tampoco es de extrañar que las suspicacias nacionales ante los diplomáticos condujeran a Roosevelt durante toda la guerra a eludir todo contacto con el State Department y a tomar sus decisiones a su espalda, manteniendo a los diplomados norteamericanos alejados de todas las conferencias en que tomó parte. Es más, para sus telegramas cifrados empleó en todo momento claves de la Marina, rechazando

do sistemáticamente las del Departamento de Estado.

La guerra fría ha sido la que ha hecho comprender a Estados Unidos la necesidad de contar, como si fuera un arma más, con una diplomacia disciplinada, eficaz, competente y suficientemente pagada para que pudieran ir a ella alguien más que millonarios o *snobs*.

Sin embargo, Thayer no deja de afirmar que todavía le queda mucho que recorrer a Estados Unidos en el camino del aprendizaje diplomático y del correlativo funcionamiento de la administración central, cuya lentitud e inercia estuvo a punto de provocar la caída de Grecia tras el telón de acero durante los años de la invasión comunista procedente de Yugoslavia. Como continúa siendo una rémora la incertidumbre de los países que negocian con Estados Unidos el no saber si el acuerdo firmado por sus diplomáticos será después aprobado por el Senado, cuya tesis plasma en la frase de un senador de que «un tratado es sólo un proyecto de tratado hasta que el Senado da su consentimiento». Por cierto que los acontecimientos de las últimas semanas en Tokio quizá les hayan servido para meditar al respecto, a la vista de que su Presidente iba a visitar un país aliado mientras el Senado aplazaba una vez y otra la aprobación del tratado de alianza con el Japón.

* * *

Capítulo aparte merecen las consideraciones de Thayer sobre las conferencias internacionales, cuyo auge está en razón inversa del respeto de los Estados por la diplomacia.

Los Primeros Ministros, los Jefes de Estado parecen víctimas de un complejo turístico, de una manía de viajar mal entendida y en la que cifran sus ilusiones de resolución de todos los problemas internacionales. Su presencia física, piensan (y se equivocan, como la experiencia demuestra) arreglará los problemas que los diplomáticos son incapaces de resolver a través de largas negociaciones. A veces aciertan, pero tan raramente, que renunciarían sin duda a nuevas conferencias si se pararan a pensar el daño inmenso que ocasionan las conferencias fracasadas. Una negociación diplomática discretamente lle-

vada, no acarrea daño para el mundo, aunque se malogre; una conferencia de Jefes de Estado públicamente fracasada es una tragedia. Y fracasan todas, incluso las conferencias previas convocadas para simplemente preparar una agenda, como fracasó la del Palais Rose, en París, en 1951.

Sustituir la acción lenta y callada de los diplomáticos por la estridencia de los contactos en la «cumbre» o en las «nubes» es un error, porque la publicidad sabotea lo que hubiera podido ser fruto de una discreta gestión de Cancillería. La propaganda, al hacer esperar demasiado de los contactos personales de las grandes figuras políticas, produce un daño terrible. Lo que se consigue en cualquier negociación normal es siempre poco y logrado a base de compromisos, de rectificaciones, de cesiones. Pero si éstas se hacen públicamente, ofenden a menudo el honor de las masas, que son muy susceptibles y que se sienten fácilmente engañadas en sus esperanzas. Tanto más cuanto que «las reuniones internacionales raramente dan cuanto los pueblos esperan de ellas», como dijera un alto personaje norteamericano al terminar en un fracaso la segunda conferencia de Ginebra entre occidentales y orientales.

En realidad, nada de esto es nuevo, porque ya Commynes, en el siglo XV, decía (y lo recuerda Thayer) que «dos príncipes que deseen establecer buenas relaciones personales no deberían nunca encontrarse cara a cara, sino que deberían comunicarse a través de Embajadores buenos y sabios». Pero, ¿quién ha leído a Commynes? Y ¿quién, si lo ha leído, le hace caso?

Las consecuencias las paga el mundo, con el que esos magnates de las conferencias internacionales juegan mucho más que nunca pudieran jugar los maquiavélicos diplomáticos que le quitaban el sueño a Wilson y a tantos otros. Enfrentados con la Prensa y los tomavistas del cine y la televisión, los participantes en las conferencias internacionales degeneran en parlamentarios, pronuncian largos y soporíferos discursos, en los que se atiende más al «que dirán en casa» que a los intereses reales que se debaten. Nadie hace concesiones, porque serían mal vista: por los electores; nadie escucha a la otra parte, como no se escuchan unos a

otros los diputados en un parlamento, porque nadie va sinceramente convencido de la necesidad de encontrar un terreno de compromiso. La negociación no puede llevarse a cabo en una palestra parlamentaria, donde todos tienen la verdad absoluta, aunque esta verdad discrepe radicalmente de la ajena. Negociación y parlamentarismo internacional son términos que mutuamente se excluyen.

La negociación debe hacerse a puerta cerrada, discretamente, teniendo siempre presentes las palabras de Mr. Dulles de que «la conferencia internacional ha cesado de ser un instrumento para poner fin a los conflictos y se ha convertido en herramienta para continuarlos».

Los Ministros, los Jefes de Estado no pueden ni deben gastarse en labores inferiores a las que les corresponden, y donde sólo consiguen mermar rápidamente su prestigio a fuerza de fracasos. Para ello están los funcionarios especializados, cuyo trabajo cuesta menos dinero a los Estados que el montaje de las conferencias internacionales, y cuyos fracasos no trascienden al gran público ni desprestigian al país a que representan. «Para las altas negociaciones de carácter internacional no es necesaria la presencia de Jefes de Estado o Primeros Ministros», dijo Mr. Dulles. Basta, dice Thayer, que participen en ellas los diplomáticos, que para eso existen.

Y no se olvide que al dejarse arrastrar a una conferencia internacional tras otra, los occidentales se limitan a hacer el juego a la U. R. S. S., que busca, desde la elevada plataforma de la reunión internacional, dejar oír su voz en sitios a los que ordinariamente no llega. Porque, además, la U. R. S. S. no está interesada en que terminen en éxito las conferencias, porque lo que realmente busca es el mantenimiento de la tensión internacional y el descrédito de sus adversarios, que se logra mejor cuantas más conferencias fracasen.

* * *

Los capítulos siguientes los dedica el autor a explicar el origen y desarrollo de los servicios de información y de espionaje. Mucha agua ha pasado bajo los puentes de la política internacional desde que un Secretario de Estado nortea-

mericano dijo aquello de que «los caballeros no leen las cartas que no les estén dirigidas». Han pasado los tiempos—que se extienden hasta hace unos veinticinco años—en que los Estados Unidos se negaban radicalmente a construir una política internacional, que, para ser tal, precisaba del conocimiento de la política de los demás países del mundo. De hecho, dice Thayer, «la política internacional de los Estados Unidos se distinguía por su inexistencia». Pearl Harbour fué la advertencia contundente de que es preciso leer muchas cartas ajenas para que no nos sorprendan las que nos dirijan un día inesperadamente.

Thayer señala que los servicios norteamericanos de Información, aunque se hagan por medio de agencias especiales, deben ser conocidos, al menos en sus líneas generales, por el Embajador, para evitar duplicidad de actividades, interferencias o lagunas informativas que pueden dar origen a errores capitales. Con otras palabras: Thayer querría que el Embajador fuera el jefe real de la totalidad de las misiones que un país lleva a cabo en otro, con lo que no hace más que repetir el consejo de Napoleón de que «un general malo es mejor que dos buenos». Pero esto es, por desgracia, una perogrullada que fácilmente olvidan los gobiernos, sin conseguir con ello más que dejar en mal lugar a sus Embajadores, como le sucedió a Alopeus, Embajador de Rusia en París, de cuyos informes el Zar no hacía caso, porque utilizaba, a espaldas de su diplomático, los servicios—no siempre leales—de Metternich.

Paralelamente a los servicios de Información, funcionan los de Propaganda, en cuya utilidad tampoco creyó nunca el Senado, hasta que un buen día *Pravda* atacó violentamente a la *Voz de América*, y hasta que los servicios competentes soviéticos pusieron en actividad un centenar de poderosas estaciones destinadas exclusivamente a interferir los programas de la *Voz de América* destinados a Rusia.

* * *

Los restantes capítulos de este aménisimo libro de defensa de la actividad paciente de la diplomacia americana los destina Thayer a divulgar algunos términos de la jerga diplomática: notas verbales que no son verbales; el asilo, el placet, las credenciales, los memorandums,

la persona no grata. Y los viejos privilegios: la franquicia aduanera—que no tiene nada que ver con la idea del contrabando—, el protocolo—más exigido por los extraños a la diplomacia que por los propios diplomáticos—, los uniformes—que tanto impresionan a los que no los tienen—, y las condecoraciones—que tanto desprecian los no condecorados—. Todo lo que parecen fórmulas muertas, carentes de sentido o fósiles de sistemas políticos periclitados son, sin embargo, estructuras que—dice Thayer—tienen su razón de ser, y que, a veces, podrán estar equivocadas, pero que son imprescindibles mientras no se inventen otras que las sustituyan con ventaja. Una mala casa es mejor que carecer de casa. Y unos buenos modales son siempre mejores que desplantes de mal educado.

* * *

A través de todo el libro de Thayer una cosa queda archidemostrada: la necesidad absoluta de que las Jefaturas de misiones diplomáticas estén confiadas a hombres discretos, informados, capaces y laboriosos, que no retrocedan ante la responsabilidad más grave ni se pasen la vida pendientes del cordón umbilical que le; una con su Ministerio de Asuntos Exteriores.

Los países, como las personas, deben tratar de exhibir lo mejor que tengan, y nada más viable que sus Embajadores, siempre bajo la atención de la sociedad ante la que están acreditados. Si los países emplean la radio para su propaganda, deben pensar que su Embajador debe ser la prueba viva para los que le vean de las excelencias que la radio propaga.

Algunas veces los Estados creen que para eso, para hacer propaganda de sus formas de vida, de su cultura, nada mejor que recurrir a un hombre de éxito en la industria, las finanzas, el comercio, la prensa. O, como dicen los americanos: para vender un producto nada mejor que un vendedor (un *salesman*). Pero eso constituye un error, porque el comerciante conoce la técnica del vender, pero desconoce las calidades íntimas del producto que vende, ignorancia que se pone aún más de manifiesto cuando lo que se trata de vender es política, cultura. El vendedor ven-

derá cualquier cosa, porque su técnica consiste en poner el vender por encima de lo vendido. Esta es la razón, dice Thayer, de que tantas veces los servicios culturales de las embajadas americanas estén magníficamente montados, con unos ficheros extraordinarios y un aparato propagandístico formidable; pero carentes del hombre que, con su persona, su palabra, o su pluma, puede, en un momento determinado, ser un auténtico exponente de los valores culturales de su país. Y para probarlo recuerda el éxito de la misión cultural del novelista Thornton Wilder en Yugoslavia.

El abogado que no ha salido de su bufete, el comerciante, el catedrático, el militar, dice Thayer, nunca harán buenos diplomáticos, porque su punto de vista es totalmente distinto del que debe serlo de un diplomático, que ni va a ganar pleitos en el país donde está acreditado, ni a hacer negociaciones, ni a dar lecciones, ni a vencer batallas.

La misión permanente del diplomático—de veinticuatro horas al día todos los días de la semana, incluyendo domingos y feriados—, empieza precisamente cuando han acabado las de todos aquellos especialistas, pues a él corresponde vigilar y resolver los problemas derivados de los pleitos ganados o perdidos por los abogados, mantener el fuego sagrado del comercio después que los contratos han sido firmados, aplicar pacientemente las enseñanzas de los profesores y vigilar las paces subsiguientes a la terminación de las empresas no militares.

Sin olvidar tampoco que su empresa no es la de aplicar el derecho, la de distinguir lo justo de lo injusto, sino la de captar la verdad, la realidad de los hechos, sean justos o injustos, teniendo presente que no es función del diplomático predicar moral, porque la política internacional es amorosa e indiferente al sentimiento de la justicia abstracta. Un diplomático debe basar sus alianzas no en filias o en fobias, sino en consideraciones brutalmente realistas, en que el interés de su país figure en primer lugar y por encima de todo.

El embajador no tiene por qué ser un especialista, antes bien no debe serlo, porque su *misión* es muy superior: es de coordinación y síntesis, tarea que no puede llevar a cabo el especialista. Confiar

una Embajada a un especialista sería tan error como hacer presidente de un Banco a un botones que hubiera demostrado ser un magnífico especialista en el manejo del ascensor, o como designar para tal puesto al mejor contable. Los rusos, cuando buscan un negociador—dice Thayer—no eligen precisamente al mejor tranviario, ni al más capacitado de los bailarines de ballet, sino al más experimentado de sus negociadores. Y el meollo de la diplomacia es precisamente la negociación. La negociación permanente.

«La exportación de tontos disfrazados de diplomáticos» continúa, desgraciadamente, dice el autor, como consecuencia, en gran parte, del desgraciado sistema de despojos aplicado por los partidos políticos en Estados Unidos después de cada

elección general. Pero el colofón del libro expresa la esperanza del autor—que compartimos todos los que por la profesión nos interesamos—de que para hacer frente dignamente a los problemas mundiales planteados por la guerra fría, los Estados Unidos llegarán a hacer de su servicio exterior un grupo de élite. «Lo que a su vez requiere una básica comprensión del oficio diplomático y una predisposición a conceder a sus miembros el mismo reconocimiento que se concede al soldado, al hombre de ciencia o al cirujano.»

Que quienes lean este libro lleguen a darse finalmente cuenta de lo que realmente es la diplomacia es a lo que aspiran cuantos diplomáticos profesionales hay en el mundo.

E. BELADIEZ.

Problems of Soviet Foreign Policy. Proceedings of the Eleventh Conference of the Institute for the Study of the U. S. S. R., 24-25 julio 1959, 141 págs., Munich.

Seis capítulos, constituidos por los trabajos presentados al Symposium sobre política exterior soviética, integran este volumen, que es un compendio de los aspectos culminantes del tema. Sus autores acreditan profundos conocimientos del mundo soviético, en el que han vivido y actuado largos años.

Abdurrahman Avtorkhanov analiza los factores determinantes de la política exterior soviética, sustentando la opinión de que las palabras de Lenin—«los intereses del socialismo mundial son más importantes que los intereses nacionales, más importantes que los intereses del Estado» (*Sochineniya*, Moscú, 4, ed. 1950, pág. 342)—justifican ampliamente que el factor ideológico sea el principio directivo de la política exterior soviética. Durante la era de Stalin se introdujeron algunos cambios en la dirección y conducta de la política exterior de la U. R. S. S. Así como Lenin no creía en la «revolución automática» de Marx, Stalin comprendió que la «revolución organizada» de Lenin era una falsa hipótesis, puesto que las masas proletarias de los otros países occidentales demostraban, no sólo su hostilidad a la revolución, sino su adhesión a la socialdemocracia, reduciendo el papel del partido comunista

al de una secta política con escasa influencia. Esos cambios indujeron a Stalin a reexaminar la teoría de Lenin y a lanzar su propia teoría de edificar el socialismo en un país. La diplomacia oficial soviética se transformó en la «coexistencia». El mundo exterior, que veía en el triunfo de Stalin sobre Trotsky, la victoria de un concepto nacional de Rusia, aunque en forma comunista, sobre la peligrosa política internacional de Lenin, tardó en darse cuenta que el comunismo nacional de Stalin lo reconocía diciendo: «La victoria del socialismo en un país no es un fin en sí. El triunfo de la revolución en un país no puede considerarse como un objetivo final, sino como un medio para obtener la victoria del proletariado en todo el mundo» (*Voprosy Leninizma*, Moscú, 1926, pág. 102). El éxito en el cumplimiento del segundo plan quinquenal (1933-37) transformó la U. R. S. S. en una potencia militar de primera clase, con una infraestructura técnica y base económica. Estos aspectos son examinados en un importante capítulo por Nikolai Galey. Al fin de los años 30, la vieja línea de la «coexistencia» y las operaciones de la política exterior soviética fueron revisadas a la luz de la nueva situación. Te-

territorios de Polonia, Finlandia, Rumania y los tres Estados bálticos fueron anexionados. Al propio tiempo se procedía a la reevaluación del sistema ideológico soviético. La «revolución patriótica» surgía con el cultivo del «patriotismo soviético». Antiguos oficiales del Ejército zarista fueron amnistiados y restaurados aspectos capitales de la historia política exterior de la vieja Rusia. La ocupación zarista del Cáucaso y del Turkeistán, se reconoció como un «acto progresista». El nacionalismo ruso se traduce, de tal modo, en factor sustantivo de la política exterior. Esta «revolución patriótica», que se inició a la mitad de los años treinta era, en política exterior, una reacción al triunfo del Nacional-socialismo en Alemania. Así, durante la segunda guerra mundial, Stalin nunca apeló a los sentimientos comunistas del ciudadano soviético, ni a Marx ni a Engels, cuyos nombres no mencionó ni una sola vez en el transcurso total de la guerra. Por el contrario, desde el mausoleo de Lenin, en 1941, en el aniversario de la Revolución de Octubre, Stalin dijo a las tropas del Ejército rojo: «Que el valeroso ejemplo de nuestros grandes antepasados, Alejandro Nevsky, Dmitry Donskoi, Kuzma Minin, Dmitry Pzharsky, Alejandro Suvorov y Mijail Kutuzov os inspire». La misma línea de propaganda siguió el Gobierno soviético en las «repúblicas hermanas», donde se exhortó al pueblo a que fuera digno sucesor de sus grandes antepasados —Khmelnitsky en Ucrania, Shamil en el Cáucaso e Imanov en Asia Central—. Stalin dió un claro tinte nacionalista y chauvinista a su política exterior en relación con el Japón, disimulando que Lenin, durante la guerra ruso-japonesa, había defendido la tesis de la conveniencia de la derrota rusa (Lenin, *op. cit.*, VIII, página 37). No obstante, conviene ver en el factor nacional su conjunción con la estrategia general del comunismo en su esfuerzo por establecer la supremacía mundial. Esta estrategia requiere extraordinaria flexibilidad respecto al nacionalismo. Los experimentos de Tito y Gomulka muestran que la confianza en el nacionalismo, en una pugna entre Gobiernos comunistas, no es más que una maniobra táctica por parte de los pequeños Gobiernos, para buscar la simpatía y el apoyo de su propio pueblo contra el gobierno de una gran potencia; en otros palabras, es una de las

formas de autodefensa del «comunismo nacional» contra la «gran potencia comunista» y no contra el comunismo en general. En la U. R. S. S. y sus satélites el elemento nacional viene a ser factor sustantivo sólo en tiempos de crisis política o militar. Los factores funcionales o derivativos en la política exterior soviética son: la «lucha por la paz», «coexistencia», «no intervención en los asuntos internos y respeto para la soberanía de los demás», «derecho de los pueblos a la autodeterminación», etc. Respecto a la «coexistencia», uno de los teóricos actuales, Ivaschin, escribe: «La doctrina de la coexistencia pacífica y pacífica competición entre los dos sistemas no es un *slogan* táctico, sino un componente y parte orgánica de la teoría leninista, en cuya base se admite el desigual desarrollo económico», por lo cual «la victoria de la revolución socialista simultáneamente en todos los países es imposible... El leninismo enseña que el posterior desarrollo de la revolución de octubre tomara la forma de países aislados o grupos de países que se emanciparan del sistema capitalista... por lo cual las relaciones entre las potencias de ambos sistemas no pueden limitarse exclusivamente a colisiones y conflictos» (*Ensayos sobre Historia de la política exterior de la U. R. S. S.*, Moscú, 1958, página 10). «La coexistencia pacífica y la colaboración no significan una reconciliación de las ideologías comunista y burguesa» (*op. cit.*, pág. 14). De donde se desprende que la coexistencia es de naturaleza relativa y temporal. En lo que se refiere a la emancipación de los pueblos coloniales y dependientes el comunismo lo considera como prelude necesario e inevitable para la segunda fase, que consiste en su bolchevización. Así lo demuestran las frases de Jruschef al XXI Congreso del partido: «Después de la expulsión de los colonizadores, cuando hayan sido solventados los problemas generales de la nación, el pueblo buscará los caminos para resolver su problema social». El análisis de los métodos empleados por la política exterior soviética, verificado por Wraga en un denso capítulo, arroja mucha luz sobre estos aspectos capitales.

En la actualidad asistimos a un nuevo capítulo de la política exterior soviética que se halla vinculado al nombre de Jruschef y que implica, en el exterior,

nuevos instrumentos y métodos. Nos referimos a la expansión económica y agregación ideológica. Los «nuevos horizontes» a que se refería Jruschef en el XXI Congreso, forman la base de los cálculos económicos internacionales del plan septenal. Es decir, la expansión económica planteada en tres formas: «Ayuda mutua y coordinación económica» con los satélites, «ayuda técnica económica» a los países subdesarrollados y «competición pacífica» entre el capitalismo y el comunismo en el terreno mundial. El objetivo básico económico lo aclara Jruschef: «Debemos demostrar la superioridad del sistema socialista sobre el sistema capitalista en la producción mundial y sobrepasar a los más altamente industrializados países capitalistas en producción «per capita» y productividad». Debemos anotar que el Kremlin ha transferido la batalla por el dominio mundial a un plano que anteriormente parecía inaccesible. Glovinsky ana-

liza cuidadosamente estos aspectos en un trabajo saturado de importante información extraída de las fuentes soviéticas más caracterizadas. No obstante la conclusión a que se llega es que el factor económico como base de la política no puede asegurar el logro de la dominación mundial, por lo cual opinamos, por nuestra parte, que tal vez esa política sea revisada e implique cambios de gran trascendencia en las esferas dirigentes de la U. R. S. S.

De gran interés es el capítulo que Redlich dedica a las relaciones entre los partidos comunistas chino y soviético. Se exponen claramente las diferencias de opinión motivadas por los factores nacionales e ideológicos. No obstante no cabe olvidar las conclusiones del profesor Avtorjanov de que la política soviética no es política rusa.

JULIO COLA ALBERICH.