

El oficio de la diplomacia

Abelardo Posso Serrano*

A) Consideraciones previas

1. Desde hace muchos años un sinnúmero de detractores de la Diplomacia, vienen anunciando el fin de un viejo oficio y de una profesión que se ha mantenido por siglos. Los agoreros de la extinción de los diplomáticos son más frecuentes en pequeños países, aquellos que se debaten en la desocupación de sus profesionales y que como agravante suelen tener bajos índices de preparación académica y por ello una escasa competitividad, para utilizar un concepto en boga.

2. Los funcionarios de “planta” de las Cancillerías, con mayor frecuencia también en aquellos países poco estructurados, suelen acusar a otras esferas gubernamentales el haberles arrebatado algunas funciones específicas, que se creían que eran privativas de los diplomáticos. Para el cumplimiento de esas funciones, supuestamente arrebatadas, los diplomáticos de planta supieron desarrollar una manera cómoda de atenderlas, una especie de rutina tan

predicable que cualquier otro burócrata, sin entrenamiento especializado (que por supuesto no es necesario) podía también llevarlas a cabo.

3. Estas funciones que se creen arrebatadas tienen proyecciones internacionales por lo que quienes las ejecutan suelen creer que al hacerlo estaban siendo diplomáticos, incluso en cierta forma más efectivos que los diplomáticos tradicionales, que poco hicieron para promover el turismo, por ejemplo, o el comercio de exportación o el control de inmigrantes.

4. Es posible que la crítica común sobre la escasa labor de la diplomacia en tareas tan específicas, como las señaladas, tenga cierto asidero, porque hubo una tendencia universal para sino eliminar, al menos simplificar los trámites para permitir el libre flujo de turistas, para obviar papeleos en materia de comercio, para abrir fronteras y otras tendencias que en los últimos años se han visto contrariadas por los temores crecientes, en materia se segu-

* Embajador de carrera del Servicio Exterior (SP).

ridad universal, y por la ocurrencia de olas masivas de inmigrantes irregulares.

5. Por otra parte, en materias de turismo, por ejemplo, han aparecido agencias manejadoras que trabajan en consuno, sin tomar en cuenta las divisiones territoriales de los países, y que hacen paquetes, para que los turistas puedan visitar de una vez Cartagena, las Galápagos y la Isla de Pascua, por ejemplo.

6. Otra fuente tachada comúnmente como de usurpación de funciones, se ha venido produciendo, también en escala directamente proporcional al atraso del país, en el seno de los servicios exteriores, que mientras menos profesionalizados pudieren estar, más plagados se encuentran de personas influyentes o potencialmente riesgosas para los gobernantes, personas éstas que son enviadas para desempeñar funciones de representación muy simples, aquellas que ellos mismos alguna vez comprobaron que solían hacer los llamados diplomáticos profesionales, y que son sólo las formas aparentes de una profesión que utiliza todas las oportunidades posibles para confirmar informaciones y para reforzar gestiones. Una de esas oportunidades son los actos públicos, otras las recepciones protocolares, en las que se “encuentran” los agentes diplomáticos y al hacerlo cumplen informalmente con esas tareas de apoyo.

7. Los neófitos y los improvisados, solo pudieron apreciar el formato de esos encuentros y por ello creyeron que no exige ninguna preparación especial el asistir a actos públicos y a recepciones sociales, aún cuando al paso de algunos meses, ya posesionados de su súbita representación diplomática, comprobaron que entre la diplomacia se aplica una regla no escrita, que se refiere a que es menester reciprocarse las invitaciones y las cortesías que se reciben, para poder seguir siendo partícipe de las mismas.

8. Con mucha frecuencia los improvisados, pensaron que su simpatía les daba la posibilidad de ser siempre exclusivamente invitados, nunca anfitriones. Entonces, sus círculos se vieron reducidos a las personas de su entorno, aquellas que dependen del ungido y de un escaso número de compatriotas residentes, igualmente aislados.

9. En innumerables otras ocasiones, tantas como en las que se produjeron las opiniones de los detractores, los defensores a ultranza de la diplomacia han querido “redescubrir” funciones indelegables y todavía vigentes, incluso en el mero boato de recepciones, cada vez menos frecuentes, y algunas formas altisonantes de representación social, como si esta representación fuere “per-se” importante, como si se tratara de ofrecer “atenciones

sociales” para cumplir un fin en sí mismo.

10. Recuerdo a un personaje medio anónimo que se quejaba amargamente porque el agente diplomático acreditado en cierta ciudad a pesar de haber estado algunos días de paso en ella “nunca fue invitado” por el descortés funcionario. Al paso del tiempo he comprobado que esta razón para sentirse “ofendidos” es mucho más común de lo que podía imaginarse. Así también, la falta de ayuda que se esperaba recibir en aeropuertos y para el transporte interno, son otras muy socorridas razones de queja y de reafirmación de que la “diplomacia local no sirve para nada”. Por supuesto que poco dicen los críticos acerca del origen laboral de esos descomedidos agentes, muchos, sino la mayoría, son los improvisados, puesto que son quienes están usualmente empeñados en gastar lo menos posible y que se resisten a prestar estas facilidades a los quejosos, aún sabiendo que la obligación de ser amables está orientada hacia muy pocos de los visitantes usuales: a los gobernantes y a sus séquitos y a los influyentes.

11. Con lo anterior no trato de justificar “olvidos” imperdonables para no haber anticipado a las autoridades de migración de un país la presencia de un gobernante local o de una alta autoridad y haber permitido que, por la falta de comu-

nicación oportuna, los empleados locales, que usualmente se abrogan importancias que no tienen, maltraten a la autoridad de un país, con lo que en la práctica están siendo descomedidos con el país mismo.

12. En estas materias protocolares por supuesto que son necesarias las precauciones y por ello se hacen indispensables los anuncios y las citas previas, porque no siempre los personajes locales son también conocidos en el extranjero y no cabe exigir por ello que sean tratados con las deferencias que reciben en sus propios países, incluso por la posibilidad que existe en ellos de castigar a los descomedidos y descorteses, lo que es imposible pretender que ocurra en el extranjero.

13. Cuando alguien conversa con un diplomático tradicional siempre se pone en evidencia que éste hace gala de haber logrado que su Canciller y, para cúmulo de felicidad, su Presidente hayan visitado el país en el que estuvo acreditado. Todos los diplomáticos de éxito aconsejan a los funcionarios que están comenzado la carrera, que deben tratar de conseguir estas visitas, pero casi ninguno explica para qué y tampoco cuenta, según su experiencia personal, qué consecuencias tuvieron para las relaciones bilaterales las visitas de estas altísimas autoridades. Muchas autoridades de gobiernos provisionales, interinos, se han

mostrado incansables para cumplir estas visitas, que no pudieron tener, por el carácter pasajero de su gobierno, mayor trascendencia que la simple protocolar de mostrarse presentes. Se supone que las visitas de Cancilleres y más aún las de Jefes de Gobierno, se hacen para sellar compromisos importantes; o para dejar sentadas políticas especiales de concertación y de vinculación, puesto que los sondeos y las identificaciones previas de objetivos, también es de suponer, que correspondieron a los agentes diplomáticos acreditados en ese país.

14. Las trascendencias oficiales de las visitas son, actualmente, de puro consumo interno, por eso es que se suele informar que el Canciller tal o el señor Presidente cumplieron una visita oficial para definir acuerdos u otros mecanismos de concertación y consulta, para abrir mercados, para identificar novísimas esferas de cooperación, pero poco o nada se explica sobre la forma como se piensa llevar a cabo estos acuerdos y no hay análisis posterior alguno sobre las reacciones nacionales acerca de las “propuestas” de los gobernantes, del visitante y del anfitrión, puesto que la realización de los acuerdos y el cumplimiento cabal de los compromisos en muy escasas ocasiones depende de la voluntad de los gobernantes, puesto que están envueltos en ellos los sectores de la producción, los comerciantes, los

intermediarios nacionales y extranjeros, etc.

15. Por otra parte, en muy raras ocasiones las dependencias subalternas de un jefe de Estado han procedido a analizar las repercusiones eventuales de un prometido acercamiento o de una oferta específica, formulada en declaraciones presidenciales ambiciosas y precursoras. Aún cuando, por ejemplo, se pudiese lograr un entusiasta apoyo de los empresarios de un país para aprovechar las líneas de nuevos mercados, identificadas por los gobernantes en sus visitas, la realización efectiva de los intercambios dependerá mucho de las potencialidades reales del país.

16. Por otra parte, poca consideración se hace en torno a las reacciones que determinadas aperturas podrían provocar en socios comerciales de otros países que suelen asumir posiciones solidarias con ciertas causas y con específicas posiciones de sus gobiernos, de manera tal que, por ejemplo, sin que exista una obligada dependencia hacia una mercancía ofrecida por un país, en otras palabras si esa mercancía es sustituible por la producida en un tercero, cabría dejar de negociar con el o los socios comerciales que vengan de un país que se enfila indudablemente hacia rumbos de confrontación con el país del que son nacionales los socios dispuestos a terminar con la relación, antes que a mostrarse indi-

ferentes o poco solidarios con esas posturas y actitudes comunes de sus compatriotas y de sus gobernantes.

17. En esta misma materia comercial y en lo que se refiere al supuesto redescubrimiento de funciones para los agentes del servicio exterior, a fin de concederles tareas para que se conviertan en promotores comerciales, se hace evidente de manera palpable, que no existe el descubrimiento de esa responsabilidad y que más bien ella obedece al reconocimiento de que esa función fue, en muchos casos, relegada a un segundo plano de importancia, especialmente dentro de cancillerías que permanecieron y permanecen obsesionadas con un tema específico, al que se han dedicado como especialización de la institución y de un grupo pequeño de “iniciados”, que repiten posiciones probadamente inviables, en el mundo, o que defienden actitudes asimismo insólitas, internacionalmente hablando, que suelen despertar reacciones de oposiciones insuperables.

18. Posiblemente por ello y con el afán de revivir a servicios exteriores anclados en la obsesión; para demostrar que tal o cual diplomacia “sigue viva”, se ha optado por poner énfasis en ciertas tareas tradicionales, que de acuerdo con la importancia intrínseca del país, han ido también reduciéndose en los ámbitos de los países que reciben a los agentes

diplomáticos. Las tradicionales funciones propias de información, representación y negociación, para varias misiones diplomáticas se han tenido que limitar a la información, simplemente, porque han tornado a ser muy escasas las oportunidades de negociación y de representación para los agentes diplomáticos, como agravante, para cumplir esas tareas de información, que parece ser la única que se realiza, las misiones diplomáticas suelen recurrir a los medios comunes de comunicación social, sin tomar en cuenta que ellos cuentan con instrumentos más dinámicos y expeditos de transmisión, por lo que las informaciones que suelen enviar las embajadas resultan inoportunas, desfasadas, incompletas. Todo esto porque, incluso en esa tarea residual de información, se supone que la que proviene de una fuente diplomática conlleva un criterio profesional y una guía de actuación para el Estado que envió al agente diplomático, porque éste debe informar sobre aquellos asuntos que tienen repercusión en su país y tuvo que haber tomado en cuenta que la información, analizada y comentada, debería dar lugar a acciones posteriores, aún cuando fueran solamente aquellas que tienen que ver con imitar medidas, adoptadas en el país en el que están acreditados los diplomáticos, o evitar tales medidas, porque resultaron inconvenientes y porque habría el riesgo de que fueren igualmente dañinas en

el país de origen de los agentes diplomáticos.

19. No se trata, en fin, de establecer una competencia con los medios de comunicación y con las agencias internacionales de noticias, debe partirse de la asunción de que esos medios constituyen un instrumento de ratificación de la ocurrencia de un hecho trascendental, que precisamente el agente diplomático logró obtener gracias a sus contactos y conexiones y que incrementó con los elementos de análisis valiéndose incluso de los actos oficiales y de las recepciones sociales a las que asistió, exprofesamente para aquello, no para pasar un buen rato o para beber y comer gratis.

20. Las acusaciones sobre la poca efectividad de la diplomacia en tareas no tradicionales, como las tres mencionadas, sin desconocer que las de representación y de negociación precisamente están vinculadas con todo aquello que conformaría la obligación del diplomático de ser un buen agente coadyuvante del desarrollo integral de su país, con frecuencia se olvida que esas tareas específicas se desenvuelven en escenarios que la técnicas modernas los hacen costosos y demandantes. El agente diplomático de un país desarticulado, cuando asume una responsabilidad que otros pueden fácilmente eludir, justificadamente, lo que hace es suplir con imaginación

la falta de informaciones y la carencia casi absoluta de los mecanismos actualmente utilizados en actividades de promoción.

21. La reproducción de folletos antiguos, exhibiciones permanentes de artesanías empolvadas, la participación en conferencias para estudiantes de escuelas y colegios; en fin, la realización de actividades aisladas y elementales, poco o nada puede hacer frente a campañas agresivas llevadas a cabo por entidades y agencias especializadas, auspiciadas por Embajadas, pero de cuya realización son responsables los Estados.

22. Para ponderar lo cándido que puede resultar, en muchos casos, el esfuerzo personal para igualar verdaderas campañas de promoción y de difusión que llevan a cabo otros países, recuerdo haber recibido una instrucción circular que recogía una, calificada como “feliz”, iniciativa de un antiguo funcionario, para que todos los miembros del servicio exterior asumamos el compromiso de hablar siempre de los atractivos turísticos de nuestro país con nuestros compatriotas residentes, para que ellos repitan en sus casas y en sus lugares de trabajo y así vaya creciendo una prédica general y extendida. Al mismo tiempo, cuando se supone que debíamos comenzar esta “sui-generis” campaña de difusión oral y en cadena, en los medios de comunicación colectiva de un país, en que

estaba acreditado, se bombardeaba al público con notas de prensa y con anuncios de televisión, que mostraban un paraíso tropical “fácilmente alcanzable”. La campaña debió haber costado millones y con seguridad fue vista como una buena inversión por el Estado auspiciante, porque todos querían visitar ese paraíso. Por el contrario, no creo que existan datos para poder medir el efecto que pudo haber tenido la iniciativa de difusión oral de las bondades turísticas nacionales; no sabemos cuantos ecuatorianos más vinieron a pasar sus vacaciones en el país; e incluso desconocemos si llegaron a traer a sus hijos que, generalmente, se sienten mejor cuando ya pueden confundirse con la masa de la población del país en el que residen.

23. Un colega en un país lejano me propuso, entre otras ideas, que su esposa enseñe bailes típicos nacionales a grupos de jóvenes, para que estos sirvan como agentes voluntarios de turismo. Nunca me aclaró de dónde iba a sacar los jóvenes dispuestos a aprender a bailar danzas folclóricas nacionales, peor si había calculado el eventual efecto promocional de los bailes para fomentar el turismo, en el hipotético caso que se hubiera conseguido público suficiente para que asista a las distintas presentaciones de la maestra improvisada y de sus pupilos voluntarios. Días después, por coincidencia, un país de nuestra región inauguró una mues-

tra pictórica, en el Museo Nacional, de una de sus artistas más célebres, al tiempo que invitaba a un festival gastronómico y a una muestra de cine de su país.

B) Los contornos del oficio diplomático

1. En definitiva, el paso del tiempo y las especializaciones de los agentes de los Estados, en muchas ramas técnicas que tienen connotaciones internacionales, ha hecho que se desdibuje el papel real de la diplomacia y que no haya un criterio más o menos generalizado para definir los contornos de lo que sería “propio” de los servicios exteriores y, como contrapartida, de todo aquello que puede y debe hacerse por otros canales, sin que esto signifique haberse abrogado tareas que a los técnicos y expertos les competían, peor dar lugar a creer que por haber sido realizadas, ya son esos técnicos y expertos los “verdaderos diplomáticos” que el país necesita.

2. Es cierto que en los orígenes remotos de la diplomacia podrían confluir las tareas que hasta ahora han quedado para los funcionarios de los servicios exteriores y aquellas que suelen ser cumplidas por expertos promotores comerciales y de inversiones, facilitadores de turismo, relacionadores públicos, asesores de imagen, etc.etc.

3. Es también verdad que existen interconexiones, sutiles unas, muy expresas otras, sobre muchas tareas de los Estados modernos y que en esas tareas intervienen, en sus respectivos campos, equipos de expertos y de técnicos, agentes de variadas índoles y diplomáticos, porque sería conveniente suponer que todos han participado en una tarea nacional, de interés del Estado y que por ello, las especialidades debieron converger. Lo que no se dice, ni se permite decir, que lo criminal resulta cuando los técnicos y expertos no son tales y cuando el “aporte” del servicio exterior tuvo que venir de agentes improvisados, perdidos en los prólogos de una representación que empiezan recién a vislumbrar o que han notado que resulta, para ellos, inaccesible, porque ni siquiera saben la manera para incorporarse en un grupo, conformado por profesionales de otros países, que están totalmente en otra onda.

4. Los contornos propios de la diplomacia no son intrincados, pero exigen de una preparación previa, la misma que precisamente los países grandes no escatiman ni boicotean, a pesar de que por ser potencias podría pensarse que podrían darse el lujo de improvisar a sus agentes diplomáticos.

5. Los contornos están en los objetivos del Estado, en lo que ese Estado quisiera alcanzar y en los

límites que le dan sus potencialidades reales, en un mundo exigente y demandante, en una palabra competitivo. Los diplomáticos no se han reservado la exclusividad de poder apreciar estos contornos, fueron preparados para poderlos captar sin ambages y siempre con el respaldo de documentos, de análisis y de estudios realizados por sus cancillerías y por todos los otros ministerios y agencias gubernamentales, que incluso tienen que estar dispuestas a seguir prestando sus contingentes y sus respaldos para que las gestiones que se encargan a los diplomáticos, puedan ser conducentes al camino de lo que el Estado “quiere llegar a ser” y coherentes con las potencialidades reales de la nación.

6. No puede pensarse que los diplomáticos tienen que venir de elites sociales o de sectores privilegiados, son profesionales de todo el país, que debieron ser escogidos a través de muy exigentes procesos y que especialmente fueron capacitados en disciplinas y en técnicas que solo pueden dar los centros de educación autorizados por los Estados para hacerlo, porque tienen que estar esos centros guiados por las necesidades permanentes y coyunturales de los países, no sobre bases de mercadeo estudiantil y de ofertas atractivas para una eventual posterior ubicación laboral, puesto que la capacitación especializada de agentes diplomáticos no es un negocio

para el centro de enseñanza, es una inversión que hace el Estado y que demanda mayores buenos resultados mientras mayores sean las necesidades de ese Estado.

7. Lo que no se dice oficialmente y que así mismo, no se permite afirmar a otros, es cuanto desperdicio de los escasos recursos del Estado para la educación especializada han significado las experiencias mutiladas de los centros que se abrogaron la capacitación de personas “atraídas” por las ofertas de los centros, facultades y universidades y la inutilidad práctica de una pseudo especialización, que no existe, basada en las repeticiones de enseñanzas de materias propias de carreras de ejercicio liberal.

8. La profesionalización de los servicios exteriores viene de las escuelas y academias propias de los Estados (en más de un 90% de países, las escuelas y academias diplomáticas son partes sustanciales de los Ministerios de Relaciones Exteriores. En un escaso número de países, estos Ministerios han pedido a universidades de mucho prestigio que capaciten a sus diplomáticos, bajo los esquemas y las exigencias del Estado. La cesión de la responsabilidad de la capacitación a institutos universitarios, sin guía ni orientación, resulta un desperdicio).

9. La profesionalización se sostiene en la actualización permanente

de los miembros de una diplomacia y se sustenta en la experiencia. Los agentes más experimentados crean verdaderas escuelas que son respaldadas e impulsadas por sus discípulos aventajados, que a su vez tienen otros seguidores. La experiencia es un valor, no el único ni el que se impone, pero el desconocerla significa, en cierta forma, otra improvisación. Las improvisaciones, de cualquier género, son manifestaciones relativas a la corrupción, tanto por parte de las personas que mueven sus influencias para asumir cargos para los cuales no están preparados, como de parte de los proponentes, que se supone que están cometiendo favoritismos que perjudican, aún cuando fuere en pequeña escala, al Estado.

10. No puede sostenerse que la improvisación está solo entre los funcionarios llevados a cumplir funciones diplomáticas de manera súbita, existen también infinidad de casos de funcionarios que se califican “de carrera” por haber tenido la habilidad de mantenerse en sus posiciones y otros que incluso han logrado pasar por todas las escalas de la carrera, de manera inexplicable. Aparte hay funcionarios que llegaron a conocer un sistema y un método de ejercer la diplomacia y que por falta de imaginación y de conocimientos se resisten a buscar nuevas modalidades para sacar el mayor provecho de una relación diferente, que no encaja en los moldes tradicionales, que son los

únicos que ese funcionario conoce, porque vio que se aplicaban en una primera o segunda experiencia que vivió en el pasado reciente o porque escuchó los consejos de sus mayores, acerca de los cometidos intrascendentes.

11. Existía un muy afamado colega, en años pasados, que luego de “tratar” por meses de aplicar estos moldes usuales, al notar que no habían resultados visibles, sugería a la Cancillería que cierre la misión, porque no era productiva. Me supongo que el grado de productividad medía este funcionario, al igual de lo que hacía un ex Ministro de Relaciones Exteriores, en la suma de recursos que el país pudo obtener del país en el que la misión estaba acreditada. Esta manera extremadamente materialista para ponderar resultados, podría llevar al extremo de desconocer el valor de una distinción honorífica que se haga a un país, o no poder medir en dinero, la importancia de que nuestra Capital haya sido declarada patrimonio cultural de la humanidad, o que se haya puesto a nuestros resultados como ejemplo digno de imitarse en materia de protección y difusión de los derechos humanos.

12. Otro colega, en tiempos actuales, descubrió en dos años de misión que “lo comercial” no era explotable en el país en el que estaba acreditado, pero en lugar de buscar

otros caminos de relación, que si están abiertos y que si pueden proyectarse, para demostrar la presencia de nuestro país en una región apartada y el verdadero interés para participar en los esfuerzos comunes de integración, propuso que la misión diplomática sea reducida a una mínima expresión, según él, para “desperdiciar” menos recursos, al mantener a un funcionario de mucho menor nivel que un Embajador, ya que este último cuesta más.

13. El conocimiento de la realidad nacional es un requisito fundamental, pero es igualmente importante que los agentes diplomáticos conozcan las realidades de los países donde van a trabajar, sus peculiaridades y sus potencialidades, para poder identificar áreas de común interés, para poder desarrollar posibilidades de beneficio mutuo, no solo de provecho unilateral, puesto que no hay país en el mundo que este dispuesto a ser colonizado para dar incansablemente, sin recibir.

14. Las informaciones sobre las realidades de los otros países se construyen sobre la base de los datos que las cancillerías obtienen de sus misiones diplomáticas y de los análisis de sus expertos y especialistas de planta, son esos expertos los que dan las pautas para la planificación de políticas, estrategias y acciones. Se confía en que los ministerios de relaciones exteriores deberían poder

instruir a sus agentes diplomáticos sobre los resultados que esperan tener de ellos, para beneficio del país en muchas áreas, no se trata de buscar un buen destino para un allegado o para un personaje influyente, a quien se le envía para que vea que puede hacer. En esos casos, muchos que se creen “honestos”, proponen cerrar embajadas o disminuirlas a mínimas expresiones.

15. El punto neurálgico, por lo expresado, está en el provecho que es dable sacar de una relación y para ello es necesario sopesar las consecuencias y las reacciones, en una ecuación que se combina con la apreciación real de las potencialidades propias y ajenas. Los cargos diplomáticos no pueden ser válvulas de escape para cumplir compromisos que se hicieron en campañas electorales, por ejemplo, o para contrarrestar influencias de grupos o de personas. Los agentes diplomáticos deben ser considerados como una avanzada de un país en otro u otros con lo que “conviene” mantener una relación, por ello tienen que haber planificaciones acerca de lo que es posible alcanzar y de los perfiles que tienen que llenar los agentes diplomáticos enviados a esa particular misión.

16. Bajo esas premisas, el Estado tiene que ser exigente con su Gobierno para que exista la debida coordinación entre los órganos del servicio

exterior, el central (las cancillerías) y los externos (misiones diplomáticas, representaciones ante organismos internacionales y oficinas consulares). Las exigencias pueden cumplirse frente a instituciones sistemáticamente organizadas y adecuadamente conformadas, así como sólo es dable demandar un óptimo comportamiento para llenar las expectativas nacionales, ante funcionarios que se suponga que fueron adecuadamente preparados e informados y que tengan suficiente experiencia como para poder buscar canales de relación acordes con las realidades de su país y del que les recibe; por ello, la ciudadanía podría pedir la remoción de los técnicos y expertos de planta de los ministerios de relaciones exteriores, que trazaron políticas y estrategias inviables y la remoción de los agentes diplomáticos que no pudieron cumplir con los propósitos de sus particulares encargos.

17. Por supuesto que poder recoger las exigencias y las demandas de la ciudadanía, habría que partir de la convicción de que no es posible exigir cumplimientos cabales de los técnicos y expertos de planta de las cancillerías y de los agentes diplomáticos, cuando se han incumplido “ab-initio” con los requisitos para designarlos, en los ministerios de relaciones exteriores y en las misiones diplomáticas en el exterior, puesto que no es dable esperar resultados estrictamente profesionales

si los planificadores y analistas, por una parte, y los ejecutores de las políticas, estrategias y acciones, por la otra, no tienen la menor idea de las formas, los medios y las maneras de cumplirlos.

C) Los diplomáticos como agentes comerciales

1. Quedó dicho, de manera general, que los demandantes tiempos actuales convierten en prácticamente inútiles las gestiones personales que suelen hacer algunos funcionarios diplomáticos que no se conforman con tener que negar informaciones, en las raras ocasiones en que son consultados, porque no cuentan las embajadas y consulados con datos actualizados e incluso porque todavía no se han podido asumir las repercusiones de cambios periódicos en políticas y en prácticas, que los países inestables suelen hacer.

2. Las funciones comerciales para los agentes diplomáticos, se expresó también en párrafos anteriores, no pueden haber sido “descubiertas” por algún Canciller, que creyó haberlo hecho diez años antes, puesto que al menos serán cincuenta los años pasados en los que específicamente han estado unidas las representaciones diplomáticas y consulares a las funciones comerciales. Los antiguos agregados y agentes comerciales adscritos a las misiones diplomáticas son una prueba fehaciente

de que no hubo tal descubrimiento y que debió haberse planteado, quizás, un reforzamiento de una actividad descuidada por las embajadas o asumida de una manera elemental, precisamente por parte de esos funcionarios técnicos adscritos a las embajadas, que gozaban de la autonomía suficiente, como para que el jefe de misión poco pueda hacer para exigir resultados. Los agregados y agentes comerciales, en muchas sedes diplomáticas, tenían unas asociaciones para aupar una serie interminable de manifestaciones sociales propias y separadas de las de otros “colegas” de embajadas, almuerzos, cenas, recepciones, aparte de que compartían también con las manifestaciones sociales de los demás; esto es que, con frecuencia que nadie ha planteado, los funcionarios técnicos adscritos a las misiones diplomáticas tenían muchas mayores características para ser tachadas de reliquias antropológicas dedicadas sustancialmente al consumo de bebidas espirituosas y a hartarse de comilonas, de las que eventualmente puedan encontrarse en malos diplomáticos, que incuestionable y sensiblemente sí existen.

3. Si los agentes diplomáticos se han quejado de haber sido arrebatados de algunas funciones tradicionalmente asignadas a sus responsabilidades, los agentes comerciales tendrán que tener muchas mayores razones para creer que las empresas privadas, en el mundo contemporáneo

neo, han asumido por su cuenta las labores de representación, las acciones para establecer contactos y relaciones, las promoción de sus productos, las de atracción de capitales y en fin la mayor parte de las actividades que eran tradicionalmente las que se suponía propias de los agregados y agentes comerciales adscritos a las embajadas. Quedan muy pocos países en el mundo con gobiernos que conservan las facultades de promoción comercial, puesto que éstas en un altísimo porcentaje pertenecen a los sectores privados o son de los sectores de regímenes socialistas que han privatizado, precisamente, ese sector. Los Estados ofrecen probabilidades comerciales específicas, que se habrían identificado sobre bases bilaterales, y hacen labores generales de difusión de las oportunidades comerciales multilaterales, pero esas probabilidades y oportunidades se concretan únicamente si hay interés y potencialidades en los sectores productivos, entre los exportadores e importadores y los inversionistas suelen ser extremadamente sensibles y acuden o escapan de los escenarios que lucen atractivos y seguros o por el contrario disuasivos y enclenques.

4. Un mandatario local aseguraba que las determinaciones soberanas, tomadas por el Estado, no tenían porqué tener repercusiones en los sectores privados de un país con el que el suyo negociaba, incluso porque creía contar con el respaldo

del mandatario colega, que le habría asegurado que esas decisiones soberanas no serán tomadas en cuenta. Pero los sectores privados, a pesar de la esperanza del mandatario extranjero y del apoyo del propio, no entraron a discutir si las acciones tomadas eran o no soberanas, pero si se mostraron preocupados porque podían afectar sus intereses y de hecho se manifestaron poco interesados en mantener sus inversiones, peor en incrementarlas.

5. Hace algunos años tuve la oportunidad de participar en un ciclo de conferencias, que los jefes de misiones diplomáticas dábamos para señalar las oportunidades comerciales y de inversión de nuestros respectivos países. Creí haber logrado despertar interés, pero pocos meses después, nuestro país se vio envuelto en una conflagración armada con nuestro país vecino; luego de ella, el segundo mandatario huyó del país, acusado de peculado; y hasta mostramos al mundo la realidad de tener tres presidentes al mismo tiempo, en conclusión, todo el pequeño o grande interés despertado, quedó en nada, no podía esperarse contar con un comerciante o un inversionista que no hubiere percibido el riesgo en nuestro país o que haya estado totalmente ausente o que no le importe, porque nuestras autoridades locales decían que no debían hacerse estas interpretaciones ni que cabían las repercusiones, que no

obstante a los “mandatos locales”, si se dieron.

6. Los conceptos de competitividad y los componentes de lo que podría señalarse como atractivo nacional han alcanzado, actualmente, complejidades inéditas y tienen elementos interconectados de muy variadas índoles, tantas que no pueden depender solamente de la apertura de oficinas de representación comercial y de los buenos propósitos de los planificadores y de los estrategias locales. Los diplomáticos reforzados en sus tareas, siempre existentes, de promoción comercial y para la atracción de capitales extranjeros, no pueden quedar abandonados a su suerte en lugares remotos, aún cuando hayan sido “capacitados” por entidades especializadas y seguido varios cursos de actualización e infinidad de técnicas de mercadeo. La competencia viene de auténticos expertos de otros países, que aún cuando no tengan en realidad ventajas comparativas con el nuestro, tienen medios e instrumentos para destacar los atractivos, la versatilidad, la seguridad jurídica, la estabilidad y el tratamiento a los socios comerciales y a los inversionistas.

7. Pocas diferencias prácticas podrían encontrarse, en un futuro cercano, entre los resultados parciales y muy elementales de los antiguos agregados y agentes comerciales, con los que puedan obtener los renova-

dos técnicos adscritos a embajadas o jefes de oficinas comerciales, si no se lleva a cabo una renovación práctica y real de los medios y de los instrumentos, de los recursos y de las facilidades que el Estado tiene que dar a estos nuevos agentes comerciales y si éstos están determinados en verdaderos puntos estratégicos, interesantes para el Estado ecuatoriano.

8. Las técnicas de promoción y de proyección de las oportunidades económicas de un país, tienen que respetar los patrones de los países en las que se lleven a cabo dichas promociones y proyecciones. Tomado como cierto lo anterior, cabe insistirse en la imposibilidad de aplicar una técnica conocida e incluso exitosa en un determinado país, para todos los otros, puesto que no es igual vender a un estadounidense, por ejemplo, que a un árabe; porque hay que tomar otro tipo de seguridades o poner énfasis en detalles diversos de una transacción y porque lo atractivo para unos no necesariamente lo es para todos los demás, incluso aún cuando nuestros técnicos y estrategias hayan creído ver a todos iguales o algunos eventuales “clientes” agrupados en sectores similares, porque hablan el mismo idioma o porque las mayorías tienen una específica cultura de los mismos orígenes.

9. Las transformaciones de los roles propios de funcionarios supuestamente especializados, no

pueden hacerse sobre la base de un orden superior, puesto que exigen capacitación especializada, mayor y más severa mientras menores sean las posibilidades reales de lograr las transformaciones de actitudes y de conductas.

10. Otra vez, en relación con este último punto, se puede volver a las utilidades prácticas de las escuelas y academias diplomáticas, que responden a las demandas del Estado y que tienen que recoger sus instrucciones para poner énfasis en unas materias y en ciertas habilidades que se quiere desarrollar, más que en otras. Quedó dicho que estas demandas del Estado podrían hacerse a instituciones particulares de educación superior, que pueden suplir el trabajo de las academias y escuelas diplomáticas, pero no hay forma para esperar buenos resultados, si simplemente, por comodidad, se transfieren las responsabilidades de capacitación sin demandas ni requerimientos. Cuando esto último ocurre, no puede notarse la diferencia entre los funcionarios que antes sobrevivieron sin ninguna guía y debido básicamente a su pundonor personal y los que se supone que pasaron por un proceso de capacitación especializada, puesto que los dos son ajenos a las realidades y muy malos rivales para diplomáticos y técnicos de otros países, que han desechado la improvisación y el descuido y que han identificado las potencialidades nacionales.

D) Las redes diplomáticas

1. Aún cuando del segundo capítulo se podía deducir, cabe hacer una especial mención acerca de las redes diplomáticas de los países, que siendo estos de escasos recursos, tendrían que ser mucho más severos para determinarlas. En Latinoamérica, por ejemplo, es común la aceptación de que es necesario mantener abiertas embajadas y consulados en todos los países de la región, por nuestros particulares afectos y nuestras viejas tradiciones, aún cuando muchos reconocen que poco puede esperarse de una misión diplomática en un país determinado, con el que, aparte de los lazos afectivos, no se tienen vinculaciones sólidas ni perspectivas viables.

2. Las propuestas para que un grupo de países, los andinos por ejemplo, puedan unificar esfuerzos para mantener una embajada conjunta en un país de una región con la que usualmente no existen mayores vinculaciones ni perspectivas, suelen ser reconocidas como válidas y potencialmente convenientes, pero nada se hace al respecto, muy a pesar de que en otras regiones del mundo, desde hace varias décadas, ya se pusieron en marcha estas representaciones diplomáticas conjuntas, como las del “BENELUX” y de que existe una tendencia para hacerlo, a mayor escala, en representación de toda la Unión Europea.

3. El afán de abrir un sinnúmero de misiones diplomáticas en los países más afines, ha llevado a mantener oficinas y representaciones de muy bajo perfil y privadas prácticamente de lo elemental, al punto que se hace muy difícil para el agente diplomático el competir con sus pares, cuando se limita a “estar” en un determinado país y pasar más o menos inadvertido.

4. Los compromisos de las potencias mundiales para mantener representaciones diplomáticas en todos los países del mundo no son aplicables a los países medianos, peor a los pequeños, que tienen que racionalizar sus gastos y deben abrir y mantener oficinas que vayan a ser efectivas y que muestren una presencia digna, porque es del país no de las personas enviadas como agentes.

5. Para hacer esta selección de los países en los que otro “tiene” que tener misiones diplomáticas, consulares y oficinas comerciales, tendrían que aplicarse análisis totalmente pragmáticos, relativos a las conveniencias prácticas para disponerse a hacer todos los gastos que demanda el mantenimiento de la oficina, los salarios de los agentes diplomáticos y la provisión de medios e instrumentos suficientes para la gestión encomendada.

6. Estos análisis tienen mucho ver con los que los Estados esperan

obtener de sus misiones, bajo una también severa consideración de las posibilidades reales nacionales y de las reacciones de toda índole que la apertura y el mantenimiento pueden provocar en los países vecinos, en los de la región y en los del mundo.

7. Los puntos de consideración tendrán que ver con las conveniencias nacionales, no con los afectos ni con las simpatías que se pretende despertar en terceros. La conveniencia nacional, por supuesto, que tienen que ver con las posibilidades de aprovechar las oportunidades que realmente se pueden esperar de una relación bilateral, no de simples expectativas no comprobables, peor de cálculos que obedecen a los entusiasmos de las ya mencionadas visitas protocolares o de encuentros coincidentales.

8. Para hacer estos análisis es necesario el criterio fundamentado de las cancillerías, que no sólo examinan las posibilidades que hayan sido identificadas recientemente, sino las tradicionales y las actitudes usuales de los países, y deben afianzarse en los informes de los expertos locales, no de terceros países que tienen intereses disímiles y propósitos distantes. Las respuestas a las preguntas obvias sobre lo que el país realmente puede ofrecer, de las verdaderas oportunidades que pueden abrirse, de las ventajas aparentes y de las profundas, tendrían que ser los ele-

mentos imprescindibles para determinar la oportunidad de abrir una representación diplomática, consular o comercial y para ponderar si se justificarán los gastos que habrá que hacerse, otra vez poniendo énfasis en que poco se consigue con enviar agentes a que “estén” en oficinas destartaladas y para que subsistan en países extranjeros rodeados de las mayores carencias.

9. El número de las misiones diplomáticas, consulares y comerciales que pueda mantener un país, no es un indicador de su importancia internacional ni de las actitudes innovadoras de sus gobernantes de turno, aparte de que existen fórmulas usuales para que los países mantengan misiones concurrentes, asentadas en un país pero con jurisdicciones ampliadas a otros. El punto clave tendría que estar en los medios ofrecidos para que una misión sea efectiva y la asignación de las responsabilidades que el Estado y su Gobierno quieren que esa misión diplomática, consular o comercial tenga, en un determinado momento que puede resultar crucial (para aprovechar perspectivas comerciales evidentes y comprobadas, por ejemplo).

10. El personal profesional que sea asignado a una determinada misión, de cualquier carácter, tendría que ser el apropiado para que pueda ser demandado, a fin de que cumpla con toda la cabalidad posible, el es-

pecial encargo que el Estado requiere. Con esto, nuevamente, vuelven las consideraciones relativas a las improvisaciones caprichosas o interesadas de los nominados y de sus protectores.

11. En resumen, las representaciones diplomáticas actuales ya no responden a los criterios cortesanos de los inicios de la diplomacia, ya no responden a los compromisos personales de los Soberanos ni a los cálculos políticos de los estrategas, que siempre tenían en mente la solución final de la guerra para imponer sus particulares criterios. Actualmente las representaciones diplomáticas responden a las conveniencias nacionales puras, al punto que pocos pueden sentirse resentidos y afectados si un determinado gobierno anuncia que va a cerrar una de estas representaciones, porque tiene que ahorrar recursos o porque ha dejado de ser tan conveniente como fue, cuando se abrió.

12. Es cierto que todavía deben guardarse ciertos convencionalismos y es menester, aún, pasar por ciertos trámites para abrir y para cerrar representaciones diplomáticas, pero las razones de los Estados ya no son las convencionales o las protocolares, todos saben que se trata de consideraciones estrictamente prácticas las que llevaron a los países a las aperturas y cierres, a las extensiones o a las disminuciones de las

representaciones diplomáticas. Por supuesto que se da por hecho que estas consideraciones pragmáticas, no tienen nada que ver con las antipatías o simpatías que existan entre los gobernantes eventuales, peor que pueden responder a aquellas “sugerencias” de funcionarios interesados en salvar sus responsabilidades personales, por no haber podido sacar el mayor provecho a sus gestiones o por que simplemente, decidieron no efectuar ninguna.

E) La diplomacia y la negociación

1. Todo el cúmulo de requisitos previos para alcanzar la profesionalización de la diplomacia; los cada día mayores ámbitos de las relaciones internacionales e incluso la tendencia a buscar especializaciones entre las personas encargadas de cumplir las diferentes tareas que conforman el paquete de políticas, estrategias y acciones para alcanzar los objetivos de la Nación, habrían contribuido para que sea crea que la negociación internacional es el último valuarte de la diplomacia tradicional, para que no termine por extinguirse.

2. Dentro de esa reserva del arte de negociar para diplomáticos, se pueden apreciar muchas buenas razones, que en su mayoría han surgido de los análisis de procesos llevados a cabo por personas ajenas a la diplomacia, en comparación con los resultados obtenidos en el mis-

mo proceso, por los diplomáticos que actuaron como contrapartes. Sería como comparar los resultados de un proceso jurisdiccional para una parte que no contó con el auspicio de letrados profesionales, con los resultados para la parte que se hizo representar por abogados. Por supuesto que las diferencias sustanciales entre las dos situaciones propuestas, estarían en admitir, como es verdad, que para participar en un proceso de negociación internacional no es necesario ser diplomático y que en muchos casos, el no serlo, precisamente abrió oportunidades que dentro de una ortodoxia diplomática, no hubiera sido posible considerar.

3. Las diferencias entre los resultados son mucho más evidentes cuando los procesos han envuelto a países, enfrentados en diferencias atinentes a sus respectivas soberanías, pero esas diferencias no son achacables solamente al hecho de que un Estado se haya hecho representar en el proceso por personas ajenas a la diplomacia, mientras que el Estado contrincante no descuidó esa situación, sino más a la candidez de uno frente al pragmatismo del otro; a la preparación de los argumentos y de las réplicas y contrarréplicas y al análisis de los escenarios posibles, con las exhibiciones de las distintas variantes de las posiciones “conocidas” de las contrapartes.

4. Es verdad que la ingenuidad y el excesivo candor de unos negociadores pudo aparecer en agentes que hubieren sido diplomáticos y en otros de disímiles oficios; entonces las responsabilidades tendrían que encontrarse en los técnicos y expertos que trazaron las políticas, las estrategias y decidieron las acciones conducentes a cumplir los objetivos nacionales, pero quizás en todo lo dirigido a la negociación se podría aplicar aquello de las exigencias ciudadanas, que pudieron haberse presentado frente a profesionales que se supone expertos, no ante personas impuestas por las autoridades para cumplir papeles totalmente ajenos a sus especialidades y a sus habituales ejercicios de otras profesiones, vinculadas en lo académico y probablemente incluso en materias procesales, pero distintas en esencia al “oficio” diplomático.

5. Asimismo es también válida la eventual objeción ciudadana a que los asesores de los equipos negociadores no sean verdaderos expertos y que sus ramas de especialización no sean atinentes a la materia de negociación. Poco útil sería, por ejemplo, la presencia de un experto químico en una negociación de delimitación de fronteras. La designación de asesores debería ser en atención a las posibilidades reales que tengan ellos, dentro del proceso, para hacer valer sus opiniones, no únicamente haberles dado la oportunidad de obtener

un lugar de privilegio para observar el proceso de negociación llevado por otros a los que no se tiene acceso. La participación de los asesores no puede ser para brindarles un honor que no cabía bajo ninguna otra circunstancia, peor por haber cedido a presiones e influencias de grupos y de personas.

6. Con todas las salvedades expresadas y cualquiera otra más que pudiera plantearse, es cierto que tradicionalmente se ha vinculado a los negociadores con los diplomáticos y que es común que las teorías clásicas y contemporáneas de negociación sean parte imprescindible de las capacitaciones especializadas de las escuelas y academias diplomáticas.

7. Es cierto que tanto en esas escuelas diplomáticas como o en otros centros de capacitación para negociadores, se enfrentan problemas comunes, el mayor quizás es el que se relaciona con los maestros negociadores, aquellas personas que han demostrado tener conocimientos y habilidades especiales como para poder enseñar a otros, pero generalmente se encuentran reticencias, en estos maestros, para transmitir sus experiencias y conocimientos, aparte de que en muchas ocasiones es imposible para ellos transferir sus particulares “recetas” para el éxito, puesto que son en buena parte el producto de sus personalidades. Lo que resultó ser positivo para uno

de estos maestros puede incluso ser contraproducente para el discípulo, que más bien está en la necesidad de desarrollar sus propias técnicas de negociación.

8. En la jerarquía común de las carreras diplomáticas si puede existir una ventaja relativa, puesto que esas jerarquías hacen posible que se ponga en práctica, casi automáticamente, una recomendación de muy antigua data, para que no se envíen a negociar a las más altas autoridades, puesto que al hacerlo se impiden las rectificaciones de compromisos asumidos por esas altas autoridades en el proceso, lo que si es posible hacerlo incluso con el recurso a sacrificantes desautorizaciones, que no caben cuando se trata, por ejemplo, de un jefe de Gobierno que al haberse equivocado en sus planteamientos tendrían que ser censurado por un poder superior, no por persona alguna que sea oficialmente su dependiente.

9. Lo anterior no quiere decir que en otro campo de negociación, en el que intervengan por ejemplo empresarios, no hayan estos podido tomar las providencias del caso para establecer escalas en materia de la adquisición de compromisos, de manera tal que sea posible ir haciendo ajustes e incluso rectificaciones, en las que caben las desautorizaciones superiores con el sacrificio del negociador que oficialmente se

extralimitó en sus facultades, aún cuando internamente se sepa que no ocurrió tal cosa y que simplemente se reconsideraron los alcances y las repercusiones de los compromisos adquiridos.

10. También es considerable que en materia de repercusiones no es igual perder, por ejemplo, una oportunidad de negocios, que haber sido el agente que coadyuvó para el cercenamiento de un territorio nacional o para la escisión de un Estado. Quizás esta apreciación cabal de las consecuencias haga necesario la preparación más severa de los equipos negociadores cuando se ponen en juego facultades y derechos soberanos, que pueden perjudicar a toda una Nación, entonces, la participación de equipos profesionales de negociadores no podría considerarse como una garantía de que no se perjudicarán los intereses del Estado, pero si habría la posibilidad de extremar las seguridades para que no ocurran sorpresas, especialmente si las cancillerías, con el respaldo de técnicos y expertos de otras áreas, elaboraron distintos escenarios que responden al análisis de situaciones internacionales, que se supone fueron adecuadamente registrados por los Estados, por ser su obligación, más que por particulares que hayan decidido ser acuciosos, pero que no pueden tener acceso a todas las fuentes de información de

las que disponen los ministerios de relaciones exteriores.

11. El conocimiento siempre aconsejable de la personalidad de las contrapartes, por supuesto que depende en gran medida de una habilidad personal de los agentes para captar esos rasgos de personalidad de los otros y no necesariamente esa habilidad es patrimonio de los diplomáticos, aún cuando a ellos se les debió enseñar materias relativas a la historia de las relaciones internacionales para que puedan aproximarse a prever ciertas reacciones comunes de los agentes de la contraparte, reacciones que son diferentes de una persona a otra, pero que guardan ciertos patrones debidos a actitudes nacionales y a idiosincrasias.

12. No obstante lo anterior, podría pensarse en que el respeto usual por las jerarquías entre los diplomáticos, cabe constituirse en una desventaja en cuanto a la desvalorización relativa de argumentos que provengan de un agente de menor jerarquía, así como por conceder mayor respeto por una posición expresada por un agente de mayor jerarquía, independientemente considerada ésta en relación al valor propio de las argumentación y a sus méritos. Una consideración que podría oponerse a este riesgo estaría en que muy difícilmente se encarga a funcionarios diplomáticos de menor jerarquía las jefaturas de equipos

negociadores o responsabilidades mayores a las que sus previsibles conocimientos y experiencia podrían adjudicarle.

13. De ningún sector envuelto en una negociación pueden esperarse garantías de éxito, pero alguna mayor seguridad puede esperarse en personas que tuvieron que haber sido capacitadas para afrontar la grave responsabilidad de negociar y que pasaron por los tamices institucionales para llegar a tener esa calidad, ya que no todo diplomático es negociador y no es cierto que el no serlo puede eventualmente colocar al funcionario, sin habilidades especiales, en una situación disminuida frente a sus colegas que si demostraron tener aptitudes para hacerlo.

14. De cualquier forma ser negociador es parte consustancial del oficio de diplomático y todo aquel funcionario que fuere respaldado por su institución, como adecuadamente capacitado para cumplir con estas tareas, podría ser mayormente requerido para ser eficaz y efectivo, más que otra persona que no tenía porqué aprender y demostrar conocimientos y aptitudes para negociar, máxime si en el desarrollo de su propia actividad profesional, mucho más que en la diplomacia, no le exigía el tener estas capacidades, que por cierto, cabe la insistencia, no son ni siquiera exigibles a todos los diplomáticos.

15. Como recapitulación a todo lo anotado, es posible volver a plantear las razones que pudieron tener todos aquellos que quisieron reservar para los diplomáticos las tareas propias de la negociación y al hacerlo probablemente pueda afirmarse que los propugnadores de esta posición debieron haber analizado las causas para un deterioro de facultades soberanas y para las desmoralizaciones ciudadanas que estos deterioros, generalmente, provocan y de esos análisis pudieron haber sacado conclusiones que tocaban con las incapacidades manifiestas de diplomáticos, funcionarios de gobiernos, empresarios y comerciantes para negociar con sus contrapartes que cada día más frecuentemente recurren a estos procedimientos de tomar y ceder, en un ambiente en el que no caben las imposiciones nacionales de Estados pequeños y medianos.

16. Es evidente que los Estados que muestran estas incapacidades coinciden, al menos, en que son los que resultan menos aventajados en las relaciones bilaterales y multilaterales y son los que entran en tendencias aislacionistas, las que a la postre, les van dejando solos. Es evidente, por otra parte, que esta incapacidad para negociar no es la única ni siquiera una de las principales causas para el subdesarrollo, puesto que es probable que la anotada incapacidad sea una consecuencia adicional a los desórdenes, desbarajustes, inequida-

des e inseguridades de los países del Tercer Mundo, considerados en sus relaciones internacionales.

17. Tampoco puede afirmarse que por el mero hecho de conseguir buenos negociadores, un determinado país pueda estar asegurando su proyección y su futuro internacionales, pero si puede ser una constante, fácilmente apreciable, que la actuación más o menos efectiva de los negociadores de un determinado país, está en directa proporción con el grado de desarrollo general de ese país y con su presencia internacional, al punto que salvo los negociadores de las grandes potencias, especialmente de la hegemónica, que suelen imponerse, no precisamente negociar, los otros Estados del concierto internacional han demostrado tener mayores posibilidades de hacer valer sus puntos de vista y sus posiciones, mientras mayores sean sus niveles de desarrollo institucional e integral; por el contrario, mientras más desarticulado sea un país, desde el punto de vista de su presencia internacional, menores posibilidades suele tener para resultar triunfante en sus particulares posiciones y demandas.

18. Lo anterior nos puede llevar a concluir que por las interdependencias crecientes que vienen del mundo contemporáneo, así como un país pequeño no puede darse el lujo de declararse y de actuar como con-

trario a todos los principios admitidos de convivencia internacional, no puede mantenerse en una total improvisación en sus servicios exteriores y dentro de ellos en un descuido crónico en la capacitación de sus negociadores, sabiéndose que éstos no tienen que ser llamados a participar en todo proceso que el país se vea obligado a afrontar, pero que si pueden constituir una base de respaldo a otros sectores públicos y a los privados, en la misma proporción en que los respaldos de esos sectores son necesarios para los negociadores diplomáticos, que necesitan técnicos y expertos como asesores.

19. En resumen, no es verdad que el último recurso que existe para que la diplomacia no entre en un proceso de extinción sea el de transformar a todos los agentes diplomáticos en negociadores; tampoco es cierto que los únicos buenos negociadores que se puedan conseguir sean los diplomáticos, pero quizás si es certero afirmar que entre los diplomáticos pueden encontrarse las mejores opciones para responsabilizar a ciertos

agentes para que lleven a cabo procesos de negociación, particularmente aquellos que involucran derechos y facultades soberanas de los Estados y que, por lo mismo, podrían provocar mayores daños a muchas más personas de una sociedad, que los procesos que únicamente envuelven intereses de particulares.

20. También no resulta aventurado creer que las academias y escuelas diplomáticas pueden contribuir para perfeccionar las aptitudes naturales y las preparaciones incipientes de negociadores de otros sectores, no diplomáticos, y que los negociadores diplomáticos pueden ser llamados a asesorar a equipos negociadores de otras disciplinas, incluso por supuesto de los sectores privados, porque cuentan con la preparación de base y la experiencia suficiente como para poner en marcha fórmulas, técnicas y recetas que en ocasiones muy similares resultaron exitosas, siempre guardando las diferencias que se dan entre las personalidades de los negociadores.