minante. En este caso aquellas tienen sobre esta una ventaja muy considerable, la de hallar más fácilmente aliados, ventaja que podrian perder traspasando los límites de su importancia real.

Los Estados de segundo órden tienen ordinariamente un interés natural y comun, el de impedir, en cuanto sea posible, la intervencion en sus asuntos y la preponderancia de las naciones de primer rango. El Estado de segundo órden, que se halla colocado por su situacion territorial entre dos grandes potencias, se ve siempre en la precision de comprar cara su neutralidad y su amistad. Si, bajo la influencia de prósperos sucesos, lograse obtener ciertas ventajas y mejorar su posicion, obraria muy prudentemente contentándose con ellas en vez de ambicionar el brillo engañoso de una gran potencia. El desarrollo completo de todos sus recursos interiores es lo que la política de un Estado de segundo órden debe proponerse como fin principal.

Los Estados de tercer órden deben velar principalmente por la conservacion de su integridad. El fin principal de su política exterior debe consistir en la defensa de su neutralidad, y cuando esto les sea imposible, la alianza leal de una gran potencia podrá ofrecerles un amparo suficiente.

Un solo móvil debe, sin embargo, preocupar la atencion y dirigir la actividad del político, á saber; el defender hasta su último aliento el honor y la seguridad de su nacion, no retroceder, por tanto, nunca ante el peligro, sino combatirle de frente. Debe prever los acontecimientos, apreciarlos con calma y no provocarlos. Nada hay tan peligroso para la seguridad de los Estados como una diplomacia demasiado activa, que toma con frecuencia parte oficiosa en los asuntos y entabla negociaciones con el fin único de proporcionarse entretenimiento. La historia del siglo XVIII ofrece en esto ejemplos memorables. La mania de tratados que entonces dominaba no ha producido nada grande, y solo ha dado ocasion á trastornos y desórdenes. (1) No ofrece ménos inconvenientes el em-

(1) Mably I, p. 10. Escritos políticos del conde de Lynar I, p. 216.

prender á la vez varias negociaciones ó arreglar varias cuestiones. Vale mucho más concentrar todas sus fuerzas en un fin único, despreciando los fines ménos importantes ó más lejanos, que desparramar sus fuerzas en diversas direcciones. (1)

ESCUELA DE DIPLOMACIA.

§ 231. La vida y la historia forman la escuela de la diplomacia. Solamente estas pueden madurar los talentos que las academias no podrán nunca desarrollar por completo. Antiguamente, los hombres dedicados á la carrera de las armas sin ninguna preparacion científica, eran empleados en las negociaciones diplomáticas, juntamente con sacerdotes educados en la escuela de la jerarquía. Más tarde fué cuando los togados y escritores comenzaron á mezclarse en estos asuntos. Estos provocaron las quejas de los hombres de armas, que les echaban en cara que se mezclasen en asuntos que muchas veces entrañaban la guerra, y que estaban tanto más dispuestos á empeñarse en ella y consentir la efusion de sangre, cuanto que no arriesgaban su propia vida. (2) Aun poco há repetian los militares sus quejas de que las plumas volvian á perder lo que ellos habian conquistado. Sin embargo, es cosa por demas conocida que la política y la diplomacia no son el verdadero terreno del guerrero. Este, no ocupándose mas que del estado de cosas del momento, pide con frecuencia mucho más de lo que puede en justicia; y la justicia es la más sólida garantía del desarrollo duradero de los Estados. No queremos con esto decir que los grandes capitanes no puedan ser al mismo tiempo eminentes diplomáticos. La historia antigua y moderna son fecundas en ejemplos brillantes de la reunion de estas dos cualidades.

Si es posible que un talento político llegue á ser algunas

(1) Véanse, respecto á esto, las notables observaciones de Maquiavelo, Discorsi II, 1. Mably I, p. 18.

(2) Véanse estas quejas en la Memoria de Brienne, con motivo del tratado de 1661 desaprobado por él.

veces un buen diplomático sin haberse preparado en la escuela para esta mision, le será difícil, sin embargo, en nuestros tiempos, mantenerse á la altura de su mision sin instruccion sólida. El conocimiento de la sociedad, aun en sus esferas más elevadas, servirá, cuando más, para dar apariencia. A los verdaderos diplomáticos deben exigírseles conocimientos profundos de los principios del derecho, especialmente del derecho público europeo, del derecho constitucional de los Estados, de la historia universal, de las fuerzas respectivas de las diversas naciones, y por último, conocimientos suficientes en materia de lenguas. (1) Las escuelas especiales contribuirian indudablemente mucho á propagar estos conocimientos, pero no podrian por sí solas crear diplomáticos, ni deberian limitar la libertad del gobierno en la eleccion de sus representantes. (2)

CAPACIDAD Y RESPONSABILIDAD DEL AGENTE DIPLOMÁTICO.

§ 232. Segun una antigua máxima, es fácil formar el ideal del perfecto diplomático, pero será muy difícil hallarlo en el mundo, y la reunion de todas las cualidades diplomáticas no basta para asegurar el éxito. Este depende muchas veces, más bien de circunstancias accesorias que de la evidencia y de la justicia de la causa; de modo que el arte del hombre de Estado consiste algunas veces en la manera de comprender y apreciar las circunstancias. Así, puede suceder que el hombre más honrado y capaz haga fracasar una negociacion, únicamente por no haber sabido plegarse á las circuns-

(1) Dresch, Kleine Schriften. 1827. p. 11 y sig., trae un resúmen de los conocimientos necesarios ó útiles al diplomático.

(2) Con esta reserva es como un decreto del ministro de negocios extranjeros de Prusia de 1827, prescribia lo siguiente: Todo aspirante á la carrera diplomática debe haber seguido durante tres años cursos académicos y ser licenciado en Derecho (Auscultator); haber practicado despues por espacio de un año en un tribunal de justicia y sufrir un exámen con objeto de probar sus conocimientos en materia de derecho administrativo é industrial. Tambien hay reglamentos análogos en otros países; en Inglaterra y Rusia, por ejemplo.

tancias por parecerle muy mezquinas y no querer servirse de ellas por creerlas incompatibles con su honor. Por el contrario, otro de una importancia secundaria no dudará hacer depender de su empleo el éxito de su mision. Por esto era fácil en otro tiempo especular con ciertas afecciones personales y con ciertos asuntos dificultosos de las córtes. Un cortesano hábil conseguia más que un grave diplomático. La señorita Kerroual obtuvo con su hermosura más ventaja para la Francia en la córte de Cárlos II de Inglaterra, que todo un Congreso de la paz. ¡Cuánto éxito no han obtenido pequeñas galanterías diplomáticas! (1) Sin embargo, semejantes medios deben mirarse siempre como excepcionales. Tambien han cambiado los tiempos bajo este aspecto. No dependen ya los destinos de los pueblos de una manera tan absoluta del capricho de unos cuantos indivíduos. El espíritu constitucional moderno ha impreso un carácter más grave al modo de tratar los asuntos públicos. Ha blindado, por decirlo así, la política de los Estados contra las ligeras frivolidades.

Cuando se trata de la eleccion de personas diplomáticas no serán las mismas las condiciones de capacidad exigidas al negociador que al que está encargado de la direccion general de los asuntos exteriores de un Estado. Para este último serán ménos necesarias las cualidades delicadas del hombre de mundo: su posicion es más bien la del hombre concentrado y reflexivo. Debe trazar los planes, velar por su ejecucion y tener en sus manos los hilos del conjunto. Le es permitido expresarse con más energia y resolucion que al negociador. Resume en su persona la política de su país, política que debe basarse principalmente en el hecho, en los intereses bien entendidos y en las fuerzas reales de su nacion.

Para el negociador, por el contrario, la eleccion de persona depende de su mision. Una mediana capacidad bastará para los asuntos que pueden comprenderse al primer golpe de vista, que no exigen gran precipitacion, cuyo fin es claro y cuyos motivos están bien determinados. Entonces es fácil al

(1) Mably, Derecho público I, cap. 19.

encargado atenerse estrictamente á sus instrucciones y obrar conforme á ellas, segun las formas admitidas. Mas no bastan estas cualidades en los asuntos importantes, para los que no es posible dar instrucciones detalladas, en que es necesario muchas veces comprender lo que ofrecen las circunstancias y contentarse, á falta del objeto de la negociacion, con otro equivalente. Las cualidades exigidas en este caso, una gran flexibilidad acompañada de una pronta decision, igualan algunas veces, si es que no superan, á las del diplomático que dirige. En este sentido es en el que Villeroi escribia al presidente Janin en el reinado de Enrique IV: «Pero el rey desea que busqueis vuestras principales instrucciones en lo mismo que teneis que hacer.»

Las cualidades particulares del negociador son: cierta manera natural de conducirse, libre de toda afectacion; el conocimiento y el dominio de sí mismo; un delicado espíritu de observacion; una prudente reserva, pero que no llegue al exceso y al ridículo; sagacidad, unida á la dignidad, sin pretenciosas apariencias; presencia de ánimo y facilidad para improvisar y obrar con prontitud, y por último, una elocuencia precisa y no recargada.

Las virtudes cardinales, tanto del diplomático que dirige como del que obra, son:

La probidad y la lealtad;—la mentira puede obtener éxitos pasajeros, pero la verdad y la justicia, sostenidas con perseverancia, acaban siempre por triunfar;

La presencia de ánimo y el valor sin fanfarronadas ni ligereza;

Una incorruptibilidad inaccesible á las tentaciones;

Cierto ardor por su vocacion, es decir, por la justicia, por la dignidad y la salvacion de la nacion y del soberano, sin ambicion personal.

Para el diplomático obligado á obrar en el silencio de su gabinete, el sentimiento del acierto y de la satisfaccion personal deben sobreponerse al deseo inmoderado de adquirir celebridad.

Acerca de la responsabilidad del agente diplomático ha

dicho un célebre publicista (M. Flassan), y se ha repetido con frecuencia despues: «Que se debia ser muy indulgente con los errores de la política por la facilidad de incurrir en ellos.» Esto no significa en manera alguna que la conducta del agente diplomático esté exenta de toda responsabilidad. Por el contrario, los sagrados intereses que le están confiados, le imponen una atencion suprema en el cumplimiento de su mision.

ARTE DE NEGOCIAR. (1)

§ 233. El agente diplomático encargado de una negociacion particular cerca de una potencia extranjera, debe, ante

(1) Los tratados especiales relativos á la materia son: El perfecto embajador, por D. Antonio de Vera y de Zúñiga, por Lancelotte. Paris 1635. Callières, De la manera de negociar con los soberanos, París 1716; nueva edic. t. II, Lóndres 1750. Ryswick 1756. Pecquet, Del arte de negociar con los soberanos. París 1736. La Haya 1738. Mably, Principios de negociacion. La Haya 1737 (forma tambien la introduccion de su Derecho público de Europa). Die politische Unterhandlungskunst, oder Anweisung, mit Fürsten und Republiken zu unterhandeln. Leipzig 1811. Mirus § 71 y sec. II. (Literatura.)

Entre los tratados generales relativos á la práctica de los Estados, indicaremos los siguientes:

J. J. Moser, Einleitung zu den Kanzleigeschäften. Han. 1750.

Chrét. Beck, Versuch einer Staatspraxis und Kanzleiübung aus der Politik der Staaten und Völker. Viena 1754. II. edic. 1773.

Chr. D. Vofs, Handbuch der allgemeinen Staatswissenschaften. Leipzig 1799. t. IV. Staatsgeschäftenlehre oder Staatenpraxis.

H. Bensen, Versuch einer systematischen Entwickelung der Lehre von den Staatsgeschäften, 2 t. Erlangen 1800. 1802.

Die Staatsgeschäftenlehre in ihren allgemeinen Umrissen. 2 tom. Viena 1814.

F. Ch. Moser, Versuch einer Staatsgrammatik. Francfort. 1749.

Las obras especiales relativas á esta materia son:

J. S. Sneedorf, Ensayo de un tratado de estilo de las córtes. Gotinga 1751; nuev. edic. publicada por du Clos. Ibid. 1776.

Ch. Martens, Manual diplomático. París 1822. El mismo, Guia diplomática.

Meisel, Curso de estilo diplomático. t. I. II. Dresde 1823.

Véanse ademas los escritos indicados por Kamptz, Neue Literatur § 146; y por Mirus sec. II, p. 125 y sig.

todo, procurar comprender el fin y los motivos de su negociacion, así como los medios que pueden conducirle al resultado. Debe observarlo todo y relatarlo fielmente al que le ha enviado; comunicarle los obstáculos y dudas que se presenten, aunque sin esperar siempre las instrucciones: debe, por el contrario, saber hacer él mismo proposiciones. Procurará ponerse en una situacion conveniente respecto á la córte cerca de la cual ha sido enviado, y evitará con gran cuidado dar motivo á malas inteligencias. Ocultará bajo formas amenas el despecho que experimente, sin dejarse alejar de su fin por vanas palabras ó por cosas ajenas á su mision.

Debe ser preciso en la exposicion, seguro y lógico en la réplica y en la discusion; no perder nunca de vista el objeto de su mision, prosiguiéndole con mesura y sin ciega obstinacion. Debe principalmente guardarse de luchar contra obstáculos que no pueden vencerse pronto. En los asuntos privados en que las leyes y los tribunales apoyan las pretensiones respectivas de las partes, es algunas veces necesario tratar con insistencia de arrancarse algunas concesiones recíprocas. Pero en las relaciones de Estado á Estado, en que ni aun los tratados obligan por más tiempo que aquel que se cree conveniente su observancia ó que se teme la superioridad de la fuerza, es siempre muy peligroso extremar las cuestiones. La prudencia aconseja la condescendencia y miramientos pasajeros, aun en los casos en que asista todo el derecho. El diplomático debe renunciar á la gloria de haber superado los obstáculos desde el momento en que no esté seguro de obtener un éxito duradero. Un acontecimiento imprevisto basta algunas veces para vencer fácilmente los obstáculos. (1)

(1) Véanse las observaciones de Mably, loc. cit., p. 174 y 175. Foreign quarterly Review t. XIII, p. 4.

SECCION III.

DE LAS FORMAS DE LAS NEGOCIACIONES DIPLOMÁTICAS.

§ 234. Las negociaciones relativas á los asuntos de Estado se prosiguen de viva voz ó por escrito, ya directamente entre los soberanos, ya entre los agentes diplomáticos. Algunas veces se dirigen los actos diplomáticos á todos los súbditos de un soberano, ó al público. El estilo diplomático varia segun los diversos usos de los Estados, y se ha explicado tanto en tratados generales como en obras especiales.

LENGUA DIPLOMÁTICA.

§ 235. El lenguaje, propiedad eminente del hombre en general, es, sin duda, del exclusivo dominio de cada nacion. Todo Estado, todo soberano goza del indisputable derecho de servirse de una lengua, mediante la que exprese su voluntad, y de la que deben usar las autoridades en sus documentos y actos públicos. Mas no tiene derecho á exigir que los demas soberanos traten con él en este mismo idioma. Debe, por el contrario, reconocerles á su vez un derecho semejante. Todo lo que cada parte puede exigir de la otra, es que le sean enviadas las comunicaciones de una manera formal é inteligible.

Los inconvenientes que resultan del empleo de diversos idiomas han dado orígen, fuera del principio que es en sí mismo incuestionable, á la conveniencia de servirse de una lengua neutral, inteligible para todas las partes. Así es como ha podido adoptarse cierta lengua diplomática, entre ciertos Estados por lo ménos, ó transitoriamente para ciertas negociaciones. Conviene no confundir con esta la lengua usada en algunas córtes para la conversacion oral. (1)

(1) Fed. Ch. Moser, Abhandlungen von den europäischen Hof-und Staatssprachen. Frankfurt 1750. de Rohr, Einleitung in die Ceremonialwissenschaft, p. 405. J. J. Moser, Versuche II, p. 153.