

CAPITULO VI.

DE LOS DEBERES Y FUNCIONES DEL AGENTE
DIPLOMATICO.

§. XLIX.

De los deberes y funciones del agente diplomático en general.

La *nominacion* del agente diplomático para un empleo fija los objetos de su aplicacion y trabajo, debiendo ser su primer cuidado el de tomar un conocimiento perfecto de los asuntos de que va á encargarse.

Ademas de las *instrucciones* (1) que recibe el agente diplomático enviado á pais extranjero, si la negociacion, que se le

(1) Véase el §. 16; de las *Instrucciones*.

encarga, estaba ya comenzada, debe instruirse por medio de la lectura de todos los *antecedentes* del origen y del giro que ha tenido el asunto desde su principio, de los obstáculos que han ocurrido, y de la manera con que se ha trabajado en vencerlos. Por medio de esta lectura conocerá las personas que han intervenido en aquel negocio, y las que han contribuido mas eficazmente á su logro; los medios por los cuales han hecho mejor camino, y el partido que podrá sacarse de los sucesos. Por ella en fin se pondrá en estado de juzgar del talento de las personas con quienes tendrá que tratar (1).

El primer deber de un agente diplomático es *conservar* la buena armonía y la union de los dos gobiernos, si por fortuna existia ya de antes; lo que conseguirá facilmente, si procurando hacerse agradable en su trato, acierta á inspirar confianza al soberano y á sus ministros.

(1) Véase lo que sobre esto se dirá en el §. 57, de los *pliegos*.

Si por el contrario (1) hay entre las dos cortes algun motivo de queja ó de disgusto, su primer cuidado deberá ser *disipar* las prevenciones que podrian haber ocasionado este mal y alejar por su parte todo lo que seria capaz de aumentar el *descontento*; justificar á su gobierno contra las injusticias que se le imputan, y hacer conocer con moderacion y delicadeza los agravios de que por su parte tendría razon de quejarse; *desenvolver* con franqueza las miras razonables que se propone y esponer con recato y templanza sus pretensiones, cuidando sobre manera de evitar todo aquello que podria promover una *ruptura*, y causar un escándalo; *disipar* enfin, si le es posible, los temores mal fundados, ó inspirarlos con sagacidad

(1) Es imposible que el agente diplomático pueda terminar felizmente los negocios de su príncipe, sino goza la confianza del gobierno cerca del cual reside. La sola sospecha de mala fe inspira desconfianza y reserva, y la marcha de la negociacion lo padece.

y cordura, si lo créé necesario para atajar resoluciones que podria temer por su parte. Cuando un ministro por medio de esta conducta previsiva, circunspecta y conciliadora ha llegado á *restablecer* la buena inteligencia entre dos gobiernos, ha conseguido ya el primer triunfo y el mas difícil. Todo lo demas que le queda hasta obtener el logro completo de su negociacion, se allanará en consecuencia de este primer suceso, y si por último, estas dichas esperanzas se llegaren á ver frustradas, la opinion de su gobierno y su reputacion personal quedarán á lo menos triunfantes.

Para no perder ni un instante de vista unos objetos de tan grande importancia en las relaciones mútuas de dos cortes, *la ocupacion mas constante* del agente diplomático debe ser observar cuidadosamente cuanto pasa delante de él, y esforzarse cuanto le sea posible para *adivinar* los sucesos venideros. Para que esta *vigilancia* continua con que debe vivir un buen ministro, pueda estenderse sobre

todos los puntos de su horizonte, es necesario que de antemano tenga adquirido, ó que por lo menos se aplique á adquirir un conocimiento muy exacto de los derechos y pretensiones de su soberano, y de los intereses y relaciones políticas y comerciales de su patria en el país donde está acreditado, y en todos los demás que se enlazan con los de aquella corte y la suya. El agente diplomático no podría menos de desempeñar, muy imperfectamente los deberes de su cargo, si omitiese este estudio tan esencial para su acierto y conducta, como necesario en favor del gobierno que se fia de él. De otra manera no podrá estar nunca seguro de evitar una *sorpresa*, y correrá peligro de que lo engañen, y abusen de él. Después de esto se necesita una gran sabiduría y una prudencia consumada para juzgar en que circunstancias podrá ser útil el dejar que se perciba y conozca su vigilancia; cuando convendrá disimular, y cuando será bueno hacer presumir á los ministros del gobierno extranjero, que

los pasos de estos y sus tentativas secretas no han podido escaparse á su sagacidad.

Si los asuntos de su corte llegasen á encontrarse en situación *penosa y difícil*, el agente diplomático debe evitar con cuidado todas las ocasiones que podrían dejar conocerlo. Una noble serenidad, tan distante de la altivez como de la pusilanimidad y de la flaqueza sienta bien en todas las ocasiones al representante de un soberano, y conduce no pocas veces para evitar un desenlace funesto al honor y á los intereses de su país.

Como corra siempre entre los agentes diplomáticos de cada gobierno un comercio activo y recíproco de avisos y de noticias, si se quiere recibirlas de ellos, es menester dárselas también. El mas diestro es aquel que saca mejor partido de este cambio, aplicando á las circunstancias del momento todas las luces que habrá podido adquirir sobre los sucesos, y aprovechando para sus conjeturas hasta los simples *rumores* que le son comunicados. Después de todo una de las cosas

en que se distingue mas la habilidad de un agente diplomático es en saber formar conexiones que le pongan en estado de recibir con anticipacion las noticias, de recibirlas puntualmente, y de poder graduar su autenticidad.

El derecho de gentes europeo no parece mirar como ilícita la *corrupcion* que se suele emplear para llegar á este fin. Nadie duda en las cortes de estos manejos, y si bien se levanta el grito algunas veces contra el egercicio de este arte, no es tampoco una cosa rara el que en otras circunstancias se confiese lisamente, y aun haya quien se jacte de haber obrado asi (1).

(1) « Si el deber del ministro público, dice M. de Callières, le obliga á usar de discrecion y á ser circunspecto en todo aquello que podrá estar en el caso de manifestar á los otros, nada le conviene menos que emplear la mentira, que pronto ó tarde se descubre, por mas precauciones que se tomen. Por otra parte los hombres no se perdonan nunca el haber sido engañados : el amor propio se humilla mucho de

» En las *comunicaciones por escrito*, que el agente diplomático estimare deber hacer á sus colegas, del erá observar la mayor *prudencia y circunspeccion*, puesto que la menor cosa, una frase, una palabra puede tener grandes consecuencias : las circunstancias bien observadas y atendidas deben dirigir todas sus palabras otro tanto que sus acciones (1). Y cola intimidad de dos cortes pueda llegar á atlojarse ó á cesar del todo, y las miras politicas de cada una puedan cam-

» esto, y la desventaja real que resulta respecto de aquel que ha sido engañado, le impide el perdonar al que ha abusado de la confianza que habia logrado inspirar. Al contrario todo el mundo se gloria de tratar con un hombre de honor, asi como cada cual se guarda de aque- cuya sinceridad es dudosa, ó cuya buena fe se ha desmentido. »

(1) Dos cortes intimamente unidas pueden tener confianzas que hacerse á menudo, y puede llegar caso de que un ministro tenga motivos para hacer lectura de sus pliegos á alguno de sus colegas, y aun para darle, ó dejarle sacar una copia.

biarse, en cuyos casos las *confianzas* hechas por escrito podrian *comprometer* muy facilmente al que las ha hecho, conviene no perder de vista, que sea qual fuere la intimidad de dos cortes y por estrechos que sean sus lazos políticos y aun de familia, tienen al fin intereses particulares *separados* y no pocas veces *opuestos*. ¿Y quien podria responder que de un momento á otro no produzca esta oposicion un *resfriamiento* y no pueda llegar á producir una *ruptura*?

Exigiendo las leyes de la *decencia* no menos que las del *derecho*, que el agente diplomático se comporte siempre del mejor modo que pueda para mantener las relaciones de amistad y para disipar las disposiciones contrarias, no debe jamas descuidar los usos y miramientos que la urbanidad ha introducido, ni desentenderse de ellos aun en los casos mismos *menos equívocos* de *desavenencia* entre las dos cortes. De aqui es que los ministros extranjeros participan *esteriormente* de los sucesos *felices* ó *tristes* que

tienen relacion con la familia del principe cerca del cual residen, presentándose en la corte segun la etiqueta establecida, y dirigiendo, segun las ocasiones, sus cumplimientos de *parabien* ó de *pésame*.

Ademas de los negocios que corresponden á los intereses mútuos de dos gobiernos, las funciones y negociaciones de un agente diplomático en pais extranjero pueden tambien recaer sobre los *intereses privados* de los *súbditos* de su soberano, los cuales en el pais de su residencia deben ser mirados como sus *protegidos naturales*.

Si el ministro ha recibido instrucciones *formales* sobre este punto, debe conformarse con ellas estrictamente. Pero ademas, en todos los casos particulares é imprevistos, es un deber suyo especial el proteger y asistir á sus *compatriotas* cuando se dirigen á él; ayudarles con sus consejos por el conocimiento que tienen de las localidades, y recomendar sus intereses al soberano del pais, ó á sus ministros; ó bien, si necesario fuere, á las

autoridades locales, cuando el negocio les corresponde, pero sin mezclarse en los litigios entre partes, ni permitirse intervencion alguna *juridica* (1). Se necesita ademas tener presente que el agente diplomático en ninguno de sus *pasos oficiales* debe empeñarse en terminos de comprometer la dignidad de su corte, ó de chocar con aquella donde reside. Por esta razon no debe pretender modificar el derecho en favor de sus protegidos, ni poner obstáculo al *curso natural de la justicia*. Cuando un *subdito* de su soberano tuviere que ser juzgado por un tribunal extranjero, el ministro ó agente diplomático debe dejar pronunciar á las leyes sobre la culpabilidad ó inocencia del pro-

(1) Cuando los asuntos de un particular son recomendados á un agente diplomático por parte de su gobierno, debe apoyarlos con su recomendacion y escribir en su favor. Pero desde el instante en que los asuntos de estos interesados tengan que ser decididos por los tribunales de justicia, todo medio y toda intervencion diplomática deben cesar al instante.

cesado. Lo único que puede pedir sin comprometer ni comprometerse, es que se le juzgue con las menores dilaciones posibles. Por lo demas, las instrucciones que hubiere recibido de su corte le dejarán conocer si en estos casos deberá obrar en favor de los súbditos de su soberano por medio de recomendaciones *oficiales*, ó por oficios privados solamente.

Cuanto á los *extrangeros* seria por lo comun peligroso para el agente diplomático concederles su apoyo y aventurar su influencia. Ademas de esto los pasos oficiales con que probaria á proteger á los súbditos del soberano cerca del cual reside, serian necesariamente *inadmisibles*.

§. L.

De las negociaciones diplomáticas (1).

No es posible tratar aqui del *arte de*

(1) » Desde la primera paz, (dice M. Pradt, t. 1, p. 7, del *congreso de Viena*), que se verificó entre la convencion y las potencias de Europa

negociar, que es muy poco susceptible de ser tratado sistemáticamente. Este arte es mas bien el fruto de los *talentos* y del *uso del mundo*, sirviéndole de fundamento la *lectura reflexionada* de las negociaciones

y la que el conde Carletti firmó en 1793 en nombre del gran duque de Toscana, no ha vuelto á haber ninguna verdadera negociacion en Europa. Se han visto estipulaciones de actas signadas, treguas revestidas del nombre y de las apariencias engañosas de paz, pero no ha habido negociacion. La fuerza era demasiado grande por una parte, y la flaqueza sobradamente marcada en la otra, los peligros demasiado eminentes, demasiado graves para dar lugar á aquella especie de discusion que constituye la verdadera diplomacia. No se discute nada sino entre iguales. Que discusion, pues, podria haber tenido lugar entre quien tenia la fuerza necesaria para tomar lo todo, y el que carecia de la fuerza que era siquiera precisa para retener alguna cosa; entre el que todo lo ha perdido, y el que lo ha ganado todo; entre el que defiende con gran trabajo algunas ruinas, y el que manda en la capital de aquel mismo con quien trata, ocupando sus estados, aprovechando para sí cuanto el otro tenia para defenderse, sin más instinto que sus necesidades propias, sin ningun

de los tiempos pasados (1). Por esta razon nos limitaremos á hacer aquí solamente algunas observaciones sobre el modo de *entrar en negociacion* y sobre algunos *principios generales* que debe seguir el agente diplomático *negociador* (2).

Las negociaciones relativas á los asuntos de Estado pueden ser de dos especies, es á saber; ó bien *simples comunicaciones*, ó bien *negociaciones propiamente dichas*, ya sea

temor, y de consiguiente sin ningun miramiento: He aquí pues cual ha sido el carácter de todas las negociaciones en las cuales se ha visto siempre al Galo que añadia su espada en uno de los platillos de la balanza, aun despues del todo caido de su lado. Todos los tratados han sido escritos con la espada.

(1) El estudio, dice M. de Flassan, de los expedientes políticos en los pliegos de los embajadores es el que mejor, que ningun otro medio puede enseñar un buen método para negociar. Véase tambien el §. 57 de los pliegos.

(2) Sobre la conducta que debe observar en una negociacion el agente diplomático, véanse Wicquefort, t. II, sec. 3—8; Callières, CAP. 16 y 17, y Pecquet, p. 78.

para alzar las diferencias ocurridas entre los gobiernos, ó ya para proponer convenciones ó tratados. De estos últimos es pues de los que vamos á tratar aquí.

El agente diplomático puede negociar ya sea *inmediatamente* con el soberano del estado donde tiene su mision (1), ya sea con el ministro de negocios extranjeros. Este segundo modo es hoy dia mucho mas seguido, y del todo indispensable en cierta manera para los negocios de un largo curso (2).

(1) En otro tiempo los ministros extranjeros se encontraban frecuentemente en el caso de negociar directamente en los estados monárquicos con el soberano á cuya corte eran enviados, unas veces de viva voz en las audiencias que solicitaban, y otras presentando notas ó memorias concernientes al asunto controvertido.

(2) Parece siempre mas ventajoso que las negociaciones de los soberanos con los ministros extranjeros no sean inmediatas, porque las palabras una vez proferidas no pueden volver á recogerse ni enmendarse sin gran dificultad, y porque sobre la relacion de sus ministros pueden preparar

Las negociaciones propiamente dichas, pueden todavía verificarse ó *directamente* entre los ministros, comisarios ó diputados nombrados á este fin por los gobiernos (1); ó bien por el intermedio de una ó mas *terceras potencias mediadoras* (2), las cuales encargan á sus mandatarios de tratar con las dos partes litigantes.

§. LI.

De las negociaciones diplomáticas por escrito.

Todas las *comunicaciones* á que puede

sus respuestas con mas calma, y rectificar ó anular segun las circunstancias los pasos que podrian estos haber precipitado. Sobre todo les es mucho mas facil, obrando asi por el canal de sus ministros, cubrir y esconder del agente diplomático extranjero todo lo que conviene dejarle ó desconocido, ó hipotético.

(1) En las repúblicas, el agente diplomático entra en negociacion con el presidente ó con el senado, como sucede en las ciudades Anseáticas.

(2) Véase el §. 4.

dar lugar cualquiera *negociacion*, ya sea directa ó indirecta, se hacen ó de *viva voz* en *conferencias* (1), ó bien por escrito, por medio de *memorias*, *cartas*, ó *notas* que los agentes negociadores cambian entre sí (2).

En las *misiones extraordinarias* ocurre algunas veces que el agente diplomático en la carta de estilo dirigida al ministro de negocios estrangeros para notificarle su llegada y comunicarle sus credenciales, le instruye tambien, aunque en términos generales solamente, de los motivos y objeto de su mision, como tambien de los poderes que ha recibido de su corte para entraren negociacion.

Si las instrucciones del agente diplomático no estan terminantes y precisas sobre

(1) Véase sobre esto el §. 55 de *las conferencias*.

(2) En todos los asuntos importantes la correspondencia añadida á las comunicaciones verbales es sin disputa el camino mas seguro para apartar toda equivocacion y toda mala inteligencia, y para facilitar las esplicaciones necesarias, y acelerar la marcha de la negociacion.

el objeto que está en el caso de tratar con el gobierno cerca del cual reside, debe comenzar por notificar á este que para haber de entrar en discusion sobre el objeto cuestionable va á pedir *órdenes* á su Gobierno, y haciéndolo así, no comienza la negociacion hasta que las ha recibido, dirigiendo entonces al gobierno local las decisiones ó proposiciones que está encargado de comunicarle.

El agente diplomático al entrar en negociacion debetener siempre en su memoria *el sistema de los derechos y de los intereses de su constituyente* y penetrarse bien del principio de que en *materia de discusiones positivas*, los *gobiernos son los que solamente negocian*, y que los agentes diplomáticos no son mas que sus *órganos*, que cuando mas podrán *interpretar* por sí mismos las cosas dudosas, y que estan encargados principalmente de *defender* la justicia de las decisiones tomadas por su gobierno y de *elegir* los medios mas eficaces para asegurar el *buen exito* de su mision.

Cuando un negocio tiene *muchas partes*, el talento de un buen negociador se descubre en el modo que sabe escoger para tratarle. Acertar á *conceder* tal ó tal punto cuando conviene; *disputarle* hasta que en compensacion de él se obtengan ventajas proporcionadas; no *separar* las materias de modo que aquel con quien se trata, pueda aprovecharse en favor suyo de esta misma *separacion*; *abrazar* todos los objetos y no *ceder terreno* sino á proporcion que conviene, ó que se ganan ventajas por otra parte; he aqui las dificultades que esperan al negociador, sobre todo cuando se tratá de una negociacion general de paz, que abraza por lo ordinario una multitud de intereses divergentes ú opuestos(1).

La *precipitacion* no acelera nunca el buen éxito de un negocio: la *madurez de los pareceres y de los medios que se combinan*, es lo que responde de un re-

(1) Véase tambien lo que se dice acerca de esto en el §. 87 de los *tratados y las convenciones*.

sultado ventajoso. El cálculo de la estension del plan, de los medios de él y de su término probable; los grandes intereses de los estados en su realidad, en sus gradaciones, y en sus encadenamientos facticios; los caprichos de la fortuna, y la inestabilidad de las cosas humanas, tales son los objetos que el espíritu del negociador debe penetrar, si quisiere asegurar sus pasos y obtener un buen logro.

La *penetracion* y la *sagacidad* son pues calidades del todo esenciales á un buen negociador. Aunque estos talentos son en mucha parte un don de la naturaleza, sin embargo el estudio y el hábito del trabajo los desenvuelven, y disponen ventajosamente para formar combinaciones, para adivinar el verdadero objeto de un proyecto que el arte suele presentar bajo formas enteramente opuestas al designio que encierra, y para sentir bien y desenvolver las proposiciones que segun las circunstancias y los momentos estará en el caso de hacer sucesivamente. Su habilidad se ejercitará sobre todo en hacer

concebir *ventajas reales* en sus proposiciones. Procurando hacer fecundo su ingenio en este modo de presentar y persuadir sus pensamientos, conseguirá con gran facilidad el hacerlos aceptar; y escogiendo los caminos mas naturales y los medios mas sinceros para llegar al fin que se propone, no se espondrá á estraviarse á *fuerza de sutilezas y vanas refinaciones* que disgustan y enfadan de ordinario á aquellos con quienes se trata, y terminan por hacer perder la confianza y la buena fé de las conferencias.

En suma un negociador, que junta con la prudencia un carácter franco, leal y conciliativo, y que por otra parte conoce su posicion y la tarea que tiene á su cargo, muy rara vez se comprometerá, y cualesquiera que fueren los rodeos que se tomen para enredarle, habrá de ser muy difícil que le engañen. El artificio y la astucia es además poco peligroso contra aquel que bien penetrado del blanco al cual debe siempre dirigirse, se encuentre acostumbrado á dirigir negocios de un

grave interés. Trabajarán, pero en vano, para desviarle de su objeto, y estraviarle: el negociador, si fuere menester, dejará ir, y seguirá todos los rodeos, pero tendrá siempre en las manos su *brújula*, y en el momento que le convenga se acercará al punto donde le convenga llegar. Este es el momento crítico, del cual depende el éxito de los sucesos. La historia de los tratados, el conocimiento teórico de los hombres que dan los libros, y el manejo y la táctica que ofrece el estudio del mundo, y del carácter de los hombres públicos, son las luces y los hábitos sobre que se funda aquella especie de tacto diplomático que decide de los sucesos y que compone el arte de un hábil negociador.

§. LII.

De las notas y las memorias diplomáticas (1)

Cuando las *negociaciones* se hacen por

(1) Véanse las *piezas diplomáticas*.

escrito, los agentes diplomáticos encargados de ellas se dirigen mutuamente *cartas ó notas, y memorias* tanto en su nombre, como en el *de su soberano*.

Entre todas las composiciones diplomáticas las *notas ministeriales* son las que, participando mas del estilo *epistolar* estan menos sugetas á un *ceremonial rigoroso*. A este género de escritos es al que mas conviene lo que dice Mr. Flassan (1) hablando del estilo diplomático:

» Muchas composiciones diplomáticas, dice este autor, participan del estilo
 » epistolar, porque todo consiste en persuadir al ministro ó al soberano á quien se escribe; razon por la cual el estilo
 » afectado y las grandes finuras de ingenio harán menos efecto que una cierta negligencia en la frase, la cual indica que
 » se tiene bastante vigor, y bastante confianza en su causa para no tener que acudir al artificio rigoroso del language,

(1) En el prólogo de su *Historia de la diplomacia francesa*.

» ó que el que escribe llevado por la fuerza de su conviccion no se ha apercibido de la incorreccion ó desaliño de la frase. En muchas ocasiones las notas escritas con demasiado aderezo disgustarán y dejarán prevenciones contra su autor. »

Aunque la naturaleza de una negociacion obligue muchas veces á apoyar las representaciones que se hacen con argumentos sacados del *derecho de gentes*, ó fundados sobre *tratados ó convenciones*, conviene sin embargo evitar cuidadosamente el que las *notas* lleven una especie de estilo ó de frase *forense*. En política las razones y convencimientos que se deducen de el interes comun y de la utilidad recíproca, hacen siempre mas impresion que las que se limitan á demostrar la *justicia* de la causa que se ventila. Los alegatos de este último género son muchas veces inútiles, y en no pocas ocasiones chocantes, porque no se puede emplear este medio sin acusar á lo menos indirectamente á la parte

contraria de injusticia, ó de iniquidad la cual en toda ocasion debe evitarse con cuidado.

Cuando se estimare á propósito apoyar sus representaciones por *asertos*, ó con *exortaciones*, ó bien con algunas *reflexiones* hechas sobre las coyunturas y las circunstancias del momento, debe hacerse esto con mucha economía y con grande circunspeccion para que no parezca que se quiere hacer creer al gabinete, con quien se trata, que el que escribe conoce mejor los intereses de este. Por este medio podrian llegar á hacerse sospechosos los motivos de la negociacion, y cuando menos se chocaria con el amor propio de aquellos con quienes es necesario tratar, que es otro de los escollos que es preciso evitar.

En cuanto á la *forma* de las memorias que deben dirigirse al *Soberano*, no hay mas diferencia de la de una simple carta, sino que entonces el ministro debe hablar de sí mismo en *tercera persona*, y al *soberano* en segunda, despues de la simple suscripcion de *Señor, Monseñor* ó *Ma-*

dama. En estos escritos debe limitarse á hacer una simple esposicion de sus órdenes en el cuerpo de la memoria, sin introduccion, conclusion, cumplimientos, ni ninguna otra de las partes ordinarias de una carta (1).

Los escritos que se dirigen *mutuamente* los agentes diplomáticos, que comunmente se llaman *notas*, participan todavia mas del estilo y de la forma *epistolar*, y de ellas se sirven hoy con mucha frecuencia en sus negociaciones (2).

§. LIII.

De las notas verbales (3).

Algunas veces suele permanecer largo tiempo sin respuesta un negocio; y para evitar por una parte el mostrar demasiado empeño en una cosa que tal vez no lo pide de suyo, y que por otro lado no se

(1) Véanse las piezas diplomáticas.

(2) Véanse las piezas diplomáticas.

(3) Véase tambien el §. 55, de las conferencias.

llegue á creer que se tiene olvidado aquel asunto, ó que no se hace de él mas aprecio, se limita el negociador á dirigir acerca de él una especie de *memento* ó *nota no firmada*. Esta pieza pues se llama *nota verbal*. Si la respuesta no puede darse todavía sobre lo esencial del asunto, el ministro á quien ha sido remitida la *nota verbal* responde provisionalmente á esta última por una nota de la *misma naturaleza*.

§. LIV.

Del Ultimatum.

La palabra *ultimatum* designa en general el resultado de una negociacion, y contiene las últimas decisiones tomadas por las partes interesadas sobre el objeto en litigio. Como resultado, el *ultimatum* supone un razonamiento anterior: como *ecuacion política* supone datos de las dos partes: como *consecuencia lógica* supone premisas, cuya analogía forma el asunto de todas las discusiones.

Solo el soberano es el que puede en vista de los progresos de una negociacion revestir á su mandatario de poderes suficientes para decidir en los casos que tocan á los grandes intereses de los estados. Un ministro negociador no puede llevar mas lejos de lo que alcanzan estos poderes pertenecientes rigurosamente á los derechos de la soberanía.

§. LV.

De las Conferencias.

Se acelera la marcha de un negocio por medio de las *explicaciones verbales* á las cuales dan lugar las *conferencias diplomáticas*. Este medio allana algunas veces muchas dificultades y hace evitar las dilaciones, preparando y facilitando la inteligencia *por escrito* (1).

(1) Por lo respectivo al *ceremonial* y al *rango*, que se debe observaren las conferencias diplomáticas. véanse los §. 33 y 39, del *ceremonial diplomático*.