

KENNETH W. STEIN

Negociaciones sin dilación

Es fácil empezar una guerra, pero difícil acabarla. Al cambiar el statu quo político, toda guerra crea inevitablemente nuevas oportunidades; en ese contexto, el reto para los estrategas políticos es ser lo bastante audaces para dar forma a realidades nuevas. Antes de que finalice el conflicto actual, la diplomacia, pública y secreta, debe aspirar a establecer contactos entre las partes implicadas, diseñar un objetivo provisional (un acuerdo israelo-libanés) y finalmente favorecer un objetivo más a largo plazo: la renovación de las negociaciones entre Siria e Israel.

Las circunstancias actuales y las lecciones extraídas de anteriores rondas justifican el optimismo sobre el resultado de una hipotética negociación. Sin embargo, es necesario actuar ya, pues en menos de tres semanas el statu quo empezará a consolidarse y la oportunidad habrá pasado.

Antes de examinar las circunstancias y lecciones que mencionábamos, hay que destacar un aspecto. La idea de que se pueden hacer progresos rápidos y la impaciencia que esa idea genera pueden llevar a error. Según se cuenta, en la sesión final de la cumbre del G-8, el primer ministro británico Tony Blair le comentó al presidente Bush que si la secretaria de Estado Rice "viaja, sin duda tendrá éxito". Ese comentario, con todos los respetos, es completamente erróneo. Lo importante no es que ella o un enviado en su lugar "tengan éxito": lo que tienen que hacer es escuchar. Durante los tres meses que siguieron a la guerra de 1973, visitaron Washington numerosos diplomáticos y líderes de Oriente Medio. El secretario de Estado Henry Kissinger viajó en tres ocasiones distintas a Jerusalén, El Cairo y Damasco, sin otro asunto en la agenda que escuchar lo que tuvieran que decirle, y un único objetivo: dar forma a un acuerdo provisional. En 1991, el secretario de Estado James Baker hizo más de nueve viajes a Oriente Medio para abrir paso a la conferencia de paz de Madrid.

Con una actitud adecuada respecto al calendario de negociaciones, los estrategas políticos deben centrarse en los siguientes siete puntos, que conducirán a un resultado definitivo. En primer lugar, la diplomacia paso a paso, al estilo de Kissinger, es el método de eficacia probada que puede conducir el conflicto a un alto el fuego y más allá. Esto puede incluir misiones de ida y vuelta a cargo de diplomáticos que visitarían Washington o mediadores estadounidenses que se desplazarían a Oriente Medio; lo más ventajoso sería tener uno o dos enviados permanentes, como en el caso de la mediación de Kissinger en el acuerdo sirio-israelí de mayo de 1974, la entusiasta participación del presidente Carter en la cumbre de Camp David de

ES NECESARIO ACTUAR

ya, pues en menos de tres semanas el statu quo empezará a consolidarse y la oportunidad habrá pasado

1978, o el limado de asperezas a cargo de una serie de enviados estadounidenses en Oriente Medio en las décadas de los 80 y los 90.

En segundo lugar, esas negociaciones pueden tener éxito ahora porque la situación es extrema: estamos en una fase de *madurez*. Esa madurez permite a las partes centrar sus energías en alcanzar el resultado que ambas desean: tanto Israel como el Gobierno libanés quieren que Beirut controle todo su territorio, sin la presencia de milicias.

En tercer lugar, las negociaciones requieren unas directrices específicas y aceptadas por todos, que están definidas en la resolución 1559 (2004) del Consejo de Seguridad de la ONU y en el informe Roed-Larsen de las Naciones Unidas (2005). Básicamente, estos textos reclamaban la disolución y desarme de todos los grupos armados, la extensión del control gubernamental sobre todo el territorio libanés, el estricto respeto a la soberanía libanesa y la fijación de fronteras definitivas entre Líbano y Siria.

En cuarto lugar, es posible construir una resolución de alto el fuego de la ONU a partir de los siguientes elementos: una declaración so-



ASTROMUJOFF

bre la soberanía e integridad territorial de todos los estados de la región; el establecimiento de zonas desmilitarizadas; el despliegue de una fuerza de paz multilateral o de las Naciones Unidas en colaboración con el ejército libanés; la retirada del ineficaz contingente de 2.000 cascos azules presente actualmente en el sur de Líbano; la resolución del problema de los rehenes; y la consulta constante con Israel, Líbano y otras partes implicadas (léase Siria). Desde el punto de vista de la mediación, el objetivo diplomático inmediato debe ser un acuerdo de cese de las hostilidades (no un tratado de paz) entre Líbano e Israel.

En quinto lugar, las negociaciones deben confirmar públicamente al pueblo libanés y a su Gobierno que la UE, el Cuarteto y los estados árabes apoyarán la reconstrucción de su país. Dada la importancia del componente chií en la sociedad y el Gobierno libaneses, se necesitarán aportaciones económicas destinadas a servicios sociales que puedan empezar a suplir el papel asistencial de Hezbollah y así recortar su apoyo popular, además de fondos para la reconstrucción de las infraestructuras libanesas. La mediación debe producirse aunque no se conozca el grado de deterioro sufrido por Hezbollah en el curso del conflicto.

En sexto lugar, es necesario implicar a Siria, no aislarla. Es sumamente importante que cualquier solución contemple los intereses nacionales sirios. A lo largo de la historia, Siria ha sabido aprovechar hábilmente los cambios en las relaciones de poder en la región para reposicionarse reforzando su régimen y sus intereses nacionales. Su historial demuestra que es capaz de saltarse las convenciones en lo que atañe a la política regional, así que no cabe descartar su participación en las negociaciones, aunque sea tácita. En lugar de regañar públicamente a Siria, lo que hay que hacer es tratar discretamente con el Gobierno de Asad. Limitarse a constatar que Siria no es importante equivale a esconder la cabeza debajo de la arena. También hay que evitar que Siria pueda vetar el resultado de una eventual negociación en la que no haya tomado parte. Lo que hay que hacer

ahora es tomar la temperatura discretamente a Damasco, es decir, identificar y cuantificar los incentivos necesarios para que Siria dé su apoyo a un Líbano fortalecido. Los líderes sirios siempre han estado interesados en saber cómo las políticas y la diplomacia de hoy afectarán a su país en el futuro. Durante la guerra de 1973, a pesar de que EE.UU. no tenía relaciones diplomáticas con Siria, Kissinger supo implicar a Damasco. Esta relación demostró su utilidad

LA DIPLOMACIA PASO

a paso, al estilo de Kissinger, es el método de eficacia probada que puede conducir el conflicto a un alto el fuego y más allá

durante los meses de negociaciones que siguieron. Condoleeza Rice, Javier Solana, Terje Roed-Larsen o una combinación de todos ellos deben empezar a buscar, si no han empezado ya, la complicidad de los dirigentes sirios. El primer eslabón puede ser el ministro de Asuntos Exteriores sirio, Ualid Muallem.

Finalmente, ni el problema palestino ni la preocupación por un compromiso activo de Siria deben distraer de la necesidad de iniciar un esfuerzo diplomático. Ni el miedo al fracaso ni el calendario interior de EE.UU. justificarían la falta de implicación en la mediación. Por el momento es necesario ignorar a Irán y centrarse en fortalecer a Líbano y en cimentar un entendimiento formal entre Líbano e Israel. El éxito de la mediación en este conflicto requiere el apoyo activo de los estados árabes de la zona y la acción de un mediador audaz y persistente. La diplomacia del *laissez-faire* sólo le pondría las cosas más fáciles a Hezbollah en el futuro.●

Traducción: Joan Parra

BALTASAR PORCEL

Nóminas repastadas

Vuelve a hablarse de la literatura en castellano que se hace en Catalunya, e incluso la Generalitat y su Govern desde el tripartito –y bariendo lo sostenido por la presidencia de Pujol–, así como también sus candidatos cual el ya preclaro Montilla, decretan sobre ella. Mientras, los Mas y Carod después de algunos mohines al fin escurren el bulto, y quizás mejor así, pues la política cuando se acerca a la cultura es para pringarla o explotarla. Pero todo ello se ha discutido con profusión, y a menudo con mala uva, mucha, por las partes implicadas en el debate. Y aunque volveremos sobre él, hoy vamos a ocuparnos de un aspecto tratado por unos y otros con una imprecisión rayana en la injusticia: precisamente la nómina de los escritores en castellano que hay aquí y que suelen citar limitada a varios nombres ahora en activo o encumbrados, a veces a dedo sectario y político, cuando la realidad es mucho más rica y compleja. La cual hay que tener absolutamente sobre la mesa si debemos considerar que la literatura catalana consta de dos idiomas con sus respectivos cuadros de creadores.

Empecemos por los poetas. Parece como si aquí en castellano sólo hubiera habido Gil de Biedma, pero son muchos más, he ahí algunos: Félix Ros, Luys Santa Marina, José Agustín Goytisolo, Susana March, Carlos Barral, Pere Gimferrer, Joaquín Marco, José María Valverde, Enrique Badosa, Lorenzo Gomis, Juan B. Bertrán, etcétera. Y lo mismo ocurre con la novela, cuyos dos máximos representantes en castellano han sido por su empuje, capacidad y éxito Ignacio Agustí y José María Gironella, seguidos de una gran retahíla: Juan Goytisolo, Bartolomé Soler, Ana María Matute, Luis Goytisolo, Luis Romero, Tomás Salvador, Mercedes Salisachs, Ricardo Fernández de la Reguera, Sebastià Juan Arbó, Julio Manegat, Javier Tomeo, J. Ferrer Vidal, Francisco Candel... Para constatarlo basta repasar las listas de los premios Ciudad de Barcelona, Nadal, Planeta, Biblioteca Breve y demás.

Lo incomprensible es que todo esto no haya sido estudiado por sus autores, partidarios y la universidad. Por otro lado, la crítica y la historiografía en catalán lo habían marginado considerándolo una adherencia de mera imposición externa y hasta debida al franquismo. Lo que la Generalitat *catalanista i d'esqueres* ha venido a rectificar. Y que replantea casos como el de Eugenio d'Ors, ahora el protagonista de la sugerente y densa exposición de la Pía Almoína, *La Ben Plantada*. Así como de la ingente obra en castellano de autores como Josep Pijoan, Ferrater Mora y los Bosch Gimpera, Pere Grases o Nicolau d'Oliver en Latinoamérica.●

grupoGodó

Presidente
JAVIER GODÓ, CONDE DE GODÓ
Consejero Delegado: Carlos Godó Valls
Director General de Presidencia: Josep Caminal
Director General Corporativo: Carlos Gutiérrez
Director General de Negocios: Jaume Gurt
Director de Comunicación: Màrius Carol

LA VANGUARDIA

Presidente-Editor:
JAVIER GODÓ, CONDE DE GODÓ
Director General: Pere Caba
Director General Adjunto: Joan Angulo
Director de Operaciones: Enric Peradejordi
Director de Marketing: Pere Guardiola
Director de Ventas: Javier Gallego
Director de Recursos Humanos: Joan Buj
Controlador: David Carrión
Controlador Comercial: Xavier Martín