

**Presentación del libro *Ética diplomática mexicana* de Ramón Xilotl Ramírez
en el Instituto Matías Romero,
el 13 de noviembre de 2012**

Antonio de Icaza

Señoras y señores

Me siento muy honrado al presentar el libro *Ética diplomática mexicana* en que el embajador Ramón Xilotl aborda nuevamente la deontología, que fue tema de su tesis profesional. El embajador tiene amplias credenciales académicas y profesionales para adentrarse en tan importante e interesante materia. Ha sido catedrático en varias instituciones docentes y ha estado al frente de importantes representaciones. La obra es pues el fruto de quien aúna a la vez amplios conocimientos y casi cuarenta años de rica experiencia.

En su libro el embajador Xilotl distingue entre política exterior y diplomacia, por más que los preceptos éticos de la proyección del Estado al exterior no se divorcian del quehacer diplomático. Hacía falta un recuento deontológico de nuestra diplomacia, que es de las más sujetas a normas de distinta jerarquía sobre lo que debe y puede hacerse y lo que está vedado. En efecto, nos rige todo el derecho internacional, el derecho diplomático y las convenciones de Viena sobre relaciones diplomáti-

cas y consulares, la Constitución nos señala principios rectores, nos es aplicable la Ley de Responsabilidades de los Funcionarios Públicos y nuestra propia Ley del Servicio Exterior no sólo prescribe funciones, deberes y prohibiciones sino que también abunda en preceptos dogmáticos. Si agregamos reglamentos, circulares, instrucciones y doscientos años de antecedentes, cualquiera diría que somos unos energúmenos depredadores que hay que enjaular en armazones jurídicas, cuando en general no somos sino ciudadanos decentes que tratamos, mal que bien y con escasos recursos, de promover y de defender una patria siempre acosada. El libro del embajador Xilotl es pues importante para informar de nuestros valores y deberes, y para señalar que nuestro acervo jurídico, nuestras costumbres y nuestros usos no son una armazón paralizante, sino la base y el marco de una actividad indispensable, aún hoy en la época de las soberanías menguantes y de la globalización generalizada.

El libro no sólo trata de la deontología en las funciones básicas de representar, negociar, informar, promover y proteger, sino que también describe las habilidades y virtudes del diplomático ideal, e incluso menciona dificultades de la vida diplomática para el profesional y para sus familiares. El método escogido por el autor para abordar cada tema es muy interesante. Contrasta lo escrito por Richelieu y Caillères con lo que han escrito nuestros colegas mexicanos contemporáneos. Pero la abundancia de citas no hace el texto recargado. Por el contrario, son en general tan apropiadas y afortunadas las citas, y tan breves, que la lectura resulta no sólo informativa y provocadora, sino también sumamente amena.

De entre las funciones del diplomático el embajador Xilotl, al igual que Richelieu y Caillères, se extiende ampliamente sobre la negociación. John Kenneth Galbraith afirmó que todo lo que hay que decir sobre la negociación está contenido en el libro que Caillères escribió poco antes de morir. Y sin embargo,

en vida, Caillères fue más conocido como autor de una obra sobre la querrela entre los antiguos y los modernos y sobre un tratado sobre buenos modales y el lenguaje correcto en sociedad. El duque de Saint-Simon, en sus memorias ya clásicas, lo describe como un personaje agradable, estricto en protocolo, elegante e ingenioso cuya función, de secretario principal del Gabinete Real, consistía en falsificar la letra y la firma del Rey en los documentos que lo requerían. Caillères no era sólo un negociador, era, como los diplomáticos eficaces, ante todo un representante que gozaba de la confianza de su representado.

En materia de negociaciones el libro omite, como omitió Caillères, algunos elementos que son importantes para nuestros diplomáticos mexicanos y que tal vez se han dado por sabidos. El primero es que el que negocia tiene algo que ofrecer que los otros quieren y que el que negocia podría negar. El que no tiene nada que ofrecer no negocia: pide o suplica. El segundo es que una buena negociación sólo se alcanza con una buena preparación. Hay que conocer el tema, el entorno y al interlocutor. Tener claro lo deseable, lo suficiente, lo inaceptable, quién se es, dónde se está, qué está pasando y quiénes son los otros.

Cuentan de un diplomático mexicano que en una negociación con nuestros vecinos del norte anunció que actuaríamos en reciprocidad ante una actividad que nos perjudicaba. El diplomático norteamericano contestó seco: “Si usted cree que puede amenazar a los Estados Unidos, usted no tiene idea de quién es usted, de dónde viene ni de dónde está parado”.

Por cierto que entre los elementos de la negociación considero de la mayor importancia el del manejo de los tiempos. Es conveniente no emprender, no apresurar o no concluir negociaciones que se percibe que tendrán un resultado desfavorable. Este año el premio de los embajadores fue otorgado en París a Emmanuel de Waresquiel por su libro *Últimas noticias del Diablo*, en el que se relata cómo Talleyrand en su lecho de muerte

negoció con la Iglesia católica, de la que había sido obispo, su acto público de contrición. El Diablo Cojo empezó por sugerir que fuera la Iglesia la que preparara un borrador. Con esto se obliga al interlocutor a revelar lo que acepta de inicio y que ya no hay que negociar. Acto seguido el gran diplomático pidió un aplazamiento para estudiar el documento. El que logra aplazamientos controla los tiempos y domina la negociación. Posponiendo de día en día su firma, cambiando una palabra aquí, una coma allá, aclarando un concepto por la mañana y precisando un evento por la tarde, eliminando los calificativos sobrantes, el agonizante logró que el documento de abjuración exigido resultara, finalmente, una justificación. El Diablo murió con los santos óleos y fue enterrado en sagrado. Por eso las negociaciones multilaterales son tan agotadoras. Nadie cede un ápice hasta el último momento posible. Muchas veces lo que las razones no logran se consigue por cansancio. Esto yo lo aprendí de los que más saben sobre negociaciones: los banqueros y los comerciantes, aunque no es lo mismo negociar que regatear.

El libro, como ya dije, expone opiniones de antaño y de ogaño sobre las virtudes y habilidades del buen diplomático. Éste debe ser honesto y confiable pero no presumido, brillante pero modesto, elegante sin llamar la atención, simpático pero distante, hábil sin que se note, informado pero discreto, conocedor de la historia pero persona de su tiempo, y un largo etcétera que sería cansado repetir. Es necesario tranquilizar a los alumnos del Matías Romero. No se desanimen si sienten que no reúnen todas las virtudes y habilidades que Richelieu, Caillères y Xilotl describen con tanta minuciosidad. Yo por lo menos confieso que en mi medio siglo de actividad diplomática nunca me topé con alguien que las reuniera todas.

Pero lo dicho no quita nada a la necesidad de actuar de buena fe y de hacerlo hábilmente. Relata Churchill en sus memorias una anécdota de cuando Pierre Laval, entonces pri-

mer ministro de Francia, negociaba en 1935 una alianza con la Unión Soviética. Tras el recuento de las fuerzas que unos y otros comprometían para enfrentar el armamentismo alemán, el francés pidió menos rigor hacia los católicos rusos a fin de asegurar la benevolencia del Papa a la alianza. Stalin entonces preguntó: “¿Cuántas divisiones tiene el Papa?”. En efecto, para negociar es muy útil el respaldo de algunas divisiones y de una que otra arma de destrucción en masa, o por lo menos de capacidad económica significativa. Sin embargo nosotros, los diplomáticos mexicanos, sufrimos del síndrome de Ulises y recorreremos el mundo enfrentando gigantes antropófagos y resistiendo el canto de las sirenas sin contar, para sacarnos de apuro, más que con nuestra habilidad por toda arma, con nuestra integridad como único escudo, y con nuestro amor a la patria como motivación y aliciente. A mi ver éstos son los tres pilares de la deontología diplomática mexicana: habilidad, integridad, patriotismo. No se nos pide más ni se nos acepta menos.

Pocas actividades profesionales se realizan en solitario. El servicio público es siempre una tarea colectiva. Las instituciones permanentes, como las fuerzas armadas y los servicios exteriores, no pueden funcionar sin un sentimiento de pertenencia y de solidaridad entre sus miembros, un espíritu de cuerpo que los aglutine, los sustente y que les otorgue sentido y propósito. No existen diplomáticos mejores que el cuerpo al que pertenecen. En diplomacia, los logros son siempre institucionales. Sólo las pifias son personales. Pero la nuestra es una carrera competitiva y no faltan quienes buscan escalarla menospreciando la labor o la capacidad de sus compañeros. Son excepciones y los que así actúan rara vez llegan muy lejos. La carrera es larga, da muchas vueltas y los compañeros lo son para siempre. Mi padre, que fue mi maestro y mi amigo, alguna vez comentó que gran parte de la mala fama de los embajadores se debe a que suelen acusar de holgazanes a sus

predecesores y de incompetentes a sus sucesores. No extraña que, a la larga, a todos se nos acuse de ser las dos cosas. De ahí la importancia del capítulo sexto del libro de Ramón Xilotl y de lo que en él se afirma sobre la conciencia de pertenecer a un grupo, del deber de entenderse con los colegas y de respetarlos, y de asumirse como aprendiz, como compañero y como maestro.

Por lo menos a mí eso me enseñaron mis jefes tan admirados de los que tanto aprendí, como Manuel Tello padre, Emilio Calderón Puig y Gabino Fraga, y ése fue el ejemplo que me dieron los colegas con los que compartí la carrera y la vida y cuya dedicación patriótica fue paradigma de mi generación: los embajadores eméritos Alfonso de Rosenzweig, Francisco Cuevas Cancino, José Gallástegui, Manuel Tello hijo y Sergio González Gálvez.

Para terminar felicito a Ramón Xilotl por su libro, tan informativo, tan provocador de reflexiones, tan útil en las labores diplomáticas, y tan ameno. Y le agradezco nuevamente el honor de presentarlo, así como doy a ustedes las gracias por su paciencia.