

## Una crisis grave

### LA HABANA EN LA HORA NIXON

Toda transformación social radical debe responder, por necesidad, a un proceso laborioso y complejo, a un parto siempre doloroso y difícil, a una sucesión de opacidades y transparencias. Y son los más sensibles al incesante fluir de la realidad —los políticos y los intelectuales— quienes reciben primero los efectos, a veces espasmódicos, de su dialéctico desarrollo. Estos efectos arrancan, en uno y otro caso, distintas reacciones, que al encarnarse en una actividad concreta, pueden sumarse en una misma dirección, desenvolverse a un ritmo sincrónico o bien entrar en conflicto, lo que exige una síntesis capaz de salvar la posible desintegración, o la congelación si uno de los elementos en contradicción resulta destruido. Tal dinámica obedece a unas leyes generales invariables, pero está condicionada por la realidad específica en que opera, la cual le confiere una singular configuración.

Las consideraciones que acabo de exponer deben comprenderse como básicas para la clarificación de un fenómeno que acaba de presentarse en la revolución cubana y que desborda ampliamente los límites de la anécdota a nivel de disparidades individuales, convirtiéndose en un problema de fondo que ha de alcanzar dilatadas repercusiones y definir, a través de sus resultados, las perspectivas inmediatas de la «ofensiva revolucionaria» desencadenada por Fidel en la primavera última, con el afán de acelerar el cambio cualitativo implícito en los presupuestos del castrismo.

Ancho de experiencias y rico en conflictos ha sido el camino recorrido por los cubanos: ancho y rico también en soluciones nuevas, en imaginación y esfuerzos, en invenciones tácticas, al servicio de la unidad de criterios y de la organización de los contrastes. La situación actual reclama un mayor impulso en este sentido.

La anécdota es breve e intrascendente en apariencia. El escritor español Juan Fernández Figueroa, testigo excepcional, prepara un número de su revista «Índice» para explicarla y describir su contexto muy matizadamente. Figueroa fue miembro de uno de los jurados del concurso literario anual de la Unión de Escritores Cubanos. Heberto Padilla, director en otro tiempo de «Cubartimpex», corresponsal de «Prensa Latina» en Europa y viajero incansable, acudió a la convocatoria poética con su libro «Fuera del juego». El jurado correspondiente le otorgó el premio por unanimidad. Pero hubo, o hay, más. Precisaremos.

¿Quién es Padilla? Aparte de la calidad poética de su obra hemos de contemplar, a los efectos que perseguimos, otras vertientes de su personalidad. Amigo íntimo del novelista Cabrera Infante, que desertó de la diplomacia hace algún tiempo, siempre se ha definido como un «revolucionario crítico». Y Cabrera Infante hizo, no hace mucho, unas declaraciones a la revista sud-

americana «Primera Plena» claramente contrarrevolucionarias, comprometiendo en ellas a Heberto Padilla, al ofrecerlo como ejemplo de intelectual exasperado por sus limitaciones en el interior del proceso cubano. Se asegura que Padilla se defendió en carta directa a Cabrera, impugnatoria de aquellas declaraciones, carta que no fue publicada. Una nueva carta —aún no aparecida, pero que insertará seguramente «Índice»— reitera su oposición teórica a Cabrera, aunque no renuncie a su amistad.

Pero las acusaciones han empezado a llover sobre Padilla. El premio de la «UNEAC» comportaba un viaje al extranjero. ¿Por qué se presentó el poeta, ya veterano, a un concurso destinado a suscitar el surgimiento de nuevos valores? Las sospechas recaen sobre él. «Verde Olivo», del 10 de noviembre, publica, bajo el título «Las provocaciones de Padilla», un durísimo ataque. La misma revista —el 17 de marzo— recoge otra diatriba contra el dramaturgo Arrufat, también galardonado.

«Verde Olivo» interpreta ambos casos como una provocación en búsqueda del escándalo internacional. El momento es delicado. Los escritores cubanos, muy sensibilizados por estos hechos, se enfrentan a una situación de hondos raíces. «Somos hombres de transición», había escrito uno de ellos. Fernández Retamar, en sincera confesión de una realidad incontrovertible. Son hombres adheridos a la revolución, con identificación auténtica unos, en conexión más difícil otros; pero ninguno «segregado» —como dice el poeta chileno Lihn— por la revolución cumplida. De este hecho indiscutible han nacido las contradicciones, las propias íntimas y las creadoras de conflictos externos.

Lo ocurrido no pasaría de la leve categoría de un episodio más dentro de un proceso transformador en plena ebullición, si no se diera en las condiciones específicas cubanas. Es decir, en una situación determinada por la elección de Nixon, la aceleración armamentista en U. S. A., la «ofensiva revolucionaria» de Fidel Castro, la politización total, sin fisuras, la eliminación radical de las estructuras sociales del pasado, la amenaza exterior permanente, la soledad, la vía propia escogida, el ascenso de los regímenes autocráticos en Latinoamérica, la indispensable, vital, unidad. Ello explica, quizá, el rigor de «Verde Olivo» en su arremetida. Ello justificará —nos atrevemos a vaticinarlo— la intervención directa y arbitral de Fidel Castro como el 26 de marzo de 1962, y como en el juicio de Marcos Rodríguez, su abierta exposición del problema para superarlo sintéticamente, de modo que la imagen de Cuba prevaleciente en América y Europa no se deteriore y el proceso transformador no sufra daño. Es muy posible que Castro resuelva esta grave crisis. ■ E. G. R.

## EL PRECIO DE LA VICTORIA

Nunca unas elecciones han costado tan caras a los candidatos, ganados o derrotados, como las de este año en los Estados Unidos.

Se calculan en 250 millones de dólares (17.500 millones de pesetas) los gastos efectuados por los tres candidatos a la Presidencia y, si sus gastos han alcanzado esta cifra impresionante, ello se debe, en gran parte, a sus compromisos con la radio y, sobre todo, con la televisión: 90 millones de dólares (3.500 millones de pesetas), que representan un aumento de casi el 50 por ciento con relación a la última carrera a la Casa Blanca 1964.

A esta suma habría que añadir los gastos de los numerosos candidatos que, en su día, trataron de conseguir la investidura de sus respectivos partidos antes de las convenciones en que fueron designados Nixon y Humphrey. Robert Kennedy gastó, en los días que precedieron a su asesinato, dos millones de dólares en programas de televisión, sólo en el Estado de California. Sus emisiones, diferidas o en directo, fueron transmitidas por varias cadenas en el curso de una misma tarde. Eugene McCarthy, al no disponer más que de dos millones de dólares para sus emisiones en los cincuenta Estados de la Unión, se vio obligado a presentarse ante los electores de California en intervalos de cinco minutos, lo que explica, quizá, por qué Kennedy le aventajó en la elección de los delegados de este Estado para la convención nacional tras una lucha muy reñida. Corren rumores de que los partidarios de McCarthy deben todavía 400.000 dólares, a pesar de haber restringido los gastos al mínimo. Por parte republicana, durante las últimas semanas antes de la convención de su partido en Miami, Rockefeller y Ronald Reagan gastaron en la televisión un millón y medio millón de dólares, respectivamente. Por otro lado, los dos candidatos victoriosos se han gastado cada uno 500.000 dólares, aproximadamente, en la televisión antes de las convenciones demócrata y republicana. A primera vista parece paradójico que los candidatos que menos se sirvieron de la TV fueran los elegidos en las convenciones. Sería un error, sin embargo, confundir las maniobras necesarias para asegurarse el apoyo de los políticos profesionales que dominan las convenciones americanas, con las técnicas eficaces para llegar al gran público con motivo de unas elecciones generales. En efecto, los sondeos indicaron que, entre los demócratas, Kennedy o McCarthy hubieran sido candidatos más populares que Humphrey, el hombre de Johnson. Los electores republicanos, según los mismos sondeos, habrían preferido a Rockefeller antes que a Nixon. La aparente eficacia de la televisión en 1968 no es, pues, más que ilusoria.

Durante la campaña, los republicanos evitaron prudentemente todo enfrentamiento total entre su campeón y Humphrey. El triste recuerdo de los debates Nixon-Kennedy en 1960 estaba demasiado fresco. Por el contrario, inundaron a América de breves mensajes televisados, mensajes que no duraban más que unos instantes, el tiempo preciso para pronunciar un slogan. Las emisiones desde México, con motivo de los Juegos Olímpicos, se vieron interrumpidas periódicamente con este tipo de anuncios. El derecho a intercalar su publicidad entre hazaña y hazaña de los atletas americanos no les costó más que 500.000 dólares, inversión tremendamente rentable.

La experiencia de Nixon con la TV data de 1952. En efecto, fue una emisión televisada la que le permitió, aquel año, salvar su carrera política. Poco antes de las elecciones, los adversarios del general Eisenhower revelaron que el futuro vicepresidente había recibido una suma importante de dinero durante su mandato en el congreso de Estados Unidos y que aquel regalo había influido en los debates sobre cierto proyecto de ley. Eisenhower dudó entonces y estuvo a punto de sustituir a Nixon por otro candidato a la vicepresidencia. Nixon pidió una última oportunidad para explicar a los electores por qué había aceptado aquel dinero. Pero lo que hizo, en realidad, fue pronunciar un discurso sentimental en el curso del cual declaró que su esposa, pobre pero honesta, no tenía ningún abrigo de pieles para el invierno y que si alguna vez había aceptado algún regalo había sido un perro para sus hijos. Su discurso terminaba bellamente: «Sí, es exacto, hemos recibido un regalo, después de mi elección. Un señor de Texas había escuchado una emisión de radio en el curso de la cual mi mujer revelaba que nuestros dos hijos esperaban tener un día un perro. Y, por inverosímil que pueda parecer, la víspera del comienzo de nuestra campaña electoral recibimos aviso de que nos esperaba un paquete en la estación de Baltimore. Pues bien, fuimos a recoger el paquete. ¿Y sabéis lo que había dentro?, ¡un pequeño perrito pachón! ¡Sí! Había viajado desde Texas hasta Maryland envuelto en una caja. Era negro y blanco. Nuestra pequeña Tricia —la que tiene seis años— lo ha llamado «Checkers». Y, ¿saben ustedes?, nuestros hijos aman al perrito. Y, ocurra lo que ocurra, puedo afirmar una cosa: pueden decir lo que quieran, pero vamos a quedarnos con este regalo». Esta emisión consiguió barrer las dudas del elector medio y hacer saltar las lágrimas a la mayoría de las electoras. Inútil recordar la victoria aplastante del equipo Eisenhower-Nixon contra Stevenson, que no disponía más que de una lógica seca y de un humor demasiado intelectual para la mayoría de los oyentes y espectadores.

Las ondas, en América, pertenecen a los que las compran, de donde la igualdad de jure si no de facto. La ley exige que si un candidato ha conseguido el derecho de hacer una llamada a los electores, mediante una emisión televisada, las emisoras que le han concedido este derecho deben poner a disposición de sus adversarios «legalmente calificados» un período de tiempo equivalente, a condición —claro está— que cuenten con el dinero para sufragarlo. Aparte, hay cierto número de programas de información y «servicio público» en los que se presentan de forma objetiva y gratuita las posiciones de los principales candidatos. Para los candidatos que, aunque populares, no cuentan con ningún apoyo económico, tales ocasiones se presentan con poquísima frecuencia. Prueba de esto son las candidaturas de los dos negros que trataron en vano de resultar elegidos en el Sur. En Carolina del Norte, el dentista Reginald Hawkins afirmó: «Si hubiésemos tenido dinero para la televisión habríamos podido suscitar una respuesta por parte de los blancos pobres, y yo hubiese obtenido gran parte de sus sufragios. Yo era el único candidato en apoyar la posición de los trabajadores y de los pequeños agricultores». En Georgia, el abogado George Payton no ha podido gastarse más que 800 dólares en programas de televisión —una emisión de cinco minutos y varios anuncios de treinta segundos—. «Si hubiese contado con 10.000 dólares —insiste—, mi adversario hubiese sufrido un ataque cardíaco». ■ THOMAS BUCHANAN.