

# e. haro tecglen

nombre, el de «era de la negociación», para aprovecharse de lo que parecía inevitable. Al mismo hecho le han dado los chinos el nombre peyorativo de colusión. Es un problema de óptica y de situaciones respectivas. No puede decirse que los actos y las palabras de Nixon desde el momento en que tomó posesión de la presidencia se hayan producido directamente en el sentido de la negociación general: bajo su égida se han estancado las negociaciones de paz para el Vietnam, que había tratado de iniciar Johnson, y se ha endurecido —hasta ahora— el conflicto árabe-israelí, pero sí ha habido una tendencia particular a la mejora de relaciones entre los dos países hegemónicos. En este verano se acelera todo. Se trata de saldar la historia negativa entre Alemania y la URSS, de liquidar los cincuenta años de querrelas en Palestina, de llegar a un acuerdo en la limitación de armamentos —las conversaciones SALT han terminado en Viena con euforia de fiestas y comunicados; los interlocutores están ya emplazados para continuarlas en noviembre, en Finlandia—, los movimientos de Alemania Federal se dirigen ahora velozmente hacia la Alemania Democrática, hacia Polonia, hacia Checoslovaquia. Todo es el prelude para una conferencia de seguridad europea. Y hasta el Vaticano y Yugoslavia aprovechan para liquidar velocísimamente su contencioso histórico (sobre todo en torno al personaje de Monseñor Stepinac, acusado por actos de colaboracionismo con los nazis y los «ustachis»; Pío XII le nombró cardenal primado, y Tito consideró que se trataba de una provocación deliberada, con lo cual rompió las relaciones con el Vaticano) y se habla ahora de visitas entre Tito y el Papa. Incluso las conversaciones de paz para el Vietnam parecen iniciar una nueva etapa. El nuevo embajador americano, David Bruce, parece que lleva a París fórmulas de apaciguamiento; el embajador vietnamita del norte, Xuan Thuy, que había abandonado París, va a regresar ahora y parece que está previsto que los dos diplomáticos tengan entrevistas personales al margen de las sesiones colectivas de negociación.

Si ha de haber realmente una era de negociaciones, estas carreras veraniegas no pueden considerarse aun más que como primeros pasos, como el deseo de los variados interlocutores de no perder fechas, de no quedarse atrás en la nueva configuración del mundo que creen ver venir y cuya base concreta parece ser un entendimiento global entre los Estados Unidos y la URSS. Los «pequeños», que han basado su fuerza imaginaria, su independencia ilusoria y los beneficios de sus «élites» en la era de la confrontación, no vacilan ahora en pisotear los residuos de su mística para no perderse en el camino y elaborar rápidamente una mística nueva.

No parece, sin embargo, que la violencia haya desaparecido simplemente en el verano al conjunto de las nuevas y educadas voces diplomáticas. Se habla —exageradamente— de guerra civil posible en Francia, en Italia; no la va a haber, pero la época del regreso —septiembre, octubre— va a provocar situaciones sociales que serán probablemente muy graves. La revolución es permanente en los países hispanoamericanos, y se organiza rápidamente en los países árabes: Chu En-lai va a llegar a Yemen —el centro, ahora, de los grupos anti-pacto—, probablemente para prestar ayuda a los guerrilleros palestinos. Estos se encuentran ahora abandonados por una URSS pactante, como los Tupamaros se han visto condenados también por una URSS moderada y apaciguadora; como muchos israelíes se consideran traicionados por los Estados Unidos, a los que acusan de «diktat» y de creadores de un Munich sin esperanzas; como los autócratas de Saigón ven en el lejano caso israelí lo que puede ser el suyo. La sensación de los que luchan —derecha o izquierda— es la de que el pacto veraniego es un acuerdo entre «sistemas» —derecha o izquierda— para reducirlos a un estado de servidumbre.

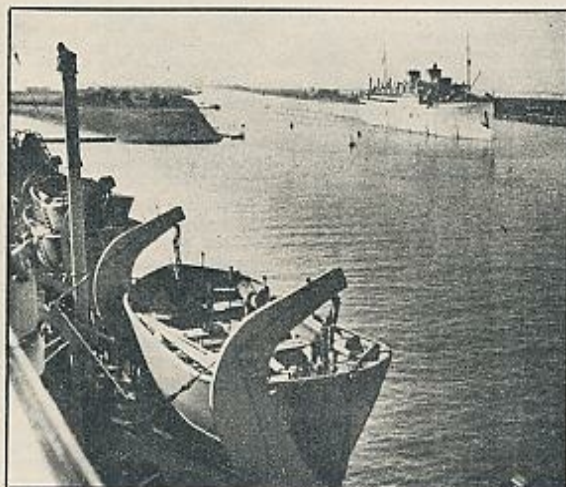
Puede no ser así. Puede ocurrir que la nueva pactocracia vaya a desarrollarse en el futuro como un beneficio para todos. Pero los que ahora comienzan a ser víctimas de la paz no lo ven claro. En los medios revolucionaristas se ve un regreso a los primeros años del siglo XIX, a las «Santas Alianzas», cuando los monarcas europeos se aliaban para cortar todas las subversiones, aun dentro de sus querrelas mutuas. Durante mucho tiempo, los revolucionaristas habían creído que ese sistema estaba roto y que disponían de algunas «patrias de la revolución». Se encuentran solos y apenas tienen doctrina, o renuncian a ella —como los Tupamaros, como El Fatah—, para encontrarla, si la encuentran, en el solo acto negativo de romper el círculo de la opresión. También, para ellos, parece que está llegando el momento del «cambio de mística». —>

## ORIENTE MEDIO

### Negociación y táctica

La primera denuncia de violación de la tregua en Oriente Medio es, sobre todo, una cuestión de táctica. Israel ha acusado a Egipto de estar reforzando con material soviético la línea de cohetes defensivos en la orilla del canal de Suez. Se conoce la semántica defensa/agresión: un país que aumenta su capacidad defensiva frente al enemigo rompe un supuesto equilibrio mi-

espera que la efervescencia en el mundo árabe puede plantearse de un momento a otro de una manera aguda: por la misma razón, Egipto y Jordania desearían terminar cuanto antes este asunto y presentarlo como hecho definitivo a todos los árabes. Egipto ha presionado sobre Argelia para que este país, contrario a la negociación con Israel, retire sus tropas —un contingente de dos mil soldados— de los frentes de Oriente Medio; temía que en un enfrentamiento entre los soldados regulares de los países pactantes y los guerrilleros, los soldados argelinos pudieran unirse a éstos, lo cual hubiese provocado una situación internacional grave. Argelia tampoco desea-



litar en favor suyo, y resulta así acusado de agresión. Dayan, ministro de Defensa de Israel, ha hecho la denuncia con todo énfasis, y ha añadido, además, que «el verdadero objetivo de la URSS es la destrucción de Israel». Israel entra así en las conversaciones de paz con una posición de energía y de rudeza que parece indicar cual va a ser su comportamiento en las futuras negociaciones. No parece que Washington —aferrado ahora al plan Rogers, y con una oscura disputa interna sobre si este plan se debe atribuir realmente a Rogers o si las correcciones y la viabilidad se deben más bien al equipo Kissinger de la Casa Blanca— haya prestado demasiada atención a la queja de Israel, ni incluso demasiada credulidad a su denuncia. El hecho es que las conversaciones previas continúan, aunque todavía no se haya podido dilucidar el primer tema: quiénes han de ser los interlocutores. Israel pretende que tengan por lo menos categoría de ministros, mientras que los países árabes sostienen que los embajadores en las Naciones Unidas tienen suficiente personalidad para ello. El mediador de la ONU, Jarring, parece más inclinado a la tesis de Israel. La solución de este conflicto inicial resolverá también el lugar de las negociaciones. Si los interlocutores fuesen ministros, podrían reunirse en Malta o en Chipre; si embajadores, en la sede de la ONU. Es de esperar que antes y durante las negociaciones se reptan —y por los dos bandos— acusaciones como la actual, destinadas a mantener la conversación en un estado de continuo «suspense» y a poderlas interrumpir, suspender o aplazar en un momento conveniente. En el momento actual, las tácticas dilatorias convienen a Israel:

ba esa eventualidad y ha procedido a la retirada.

## LA GRAN COALICIÓN

### Cuatro países unidos contra el gigante IBM

Va a estallar la guerra de los ordenadores. Estos días se está formando una gran coalición para oponerse al imperio planetario de la IBM, que controla el 69 por 100 del mercado mundial de calculadoras. La coalición la constituirán la ICL (Gran Bretaña), el mayor constructor de ordenadores de Europa; la C-2-1, que desde la americanización de la Bull agrupa a los trozos dispersos de la industria de la informática francesa; la Control Data (CDC), que es el número tres de la industria de ordenadores norteamericana, y la Phillips, gigante mundial de la construcción eléctrica, cuyo presidente y director general, Frits Philips, acaba de ser recibido, según el «Sunday Times», por Pompidou, en un intento de fortalecer la alianza anglo-franco-canadiense contra la IBM.

La idea de disputar la supremacía mundial al mastodonte americano no es en ningún modo nueva. ¿No era este fin el perseguido por la General Electric americana al comprar la mayoría de las acciones de la Bull? Pero la General Electric tuvo que abandonar tras siete años de esfuerzos ininte-

rumpidos. Y es que su interés era esencialmente comercial y no político.

Pero ahora es el interés político el que prevalece. Los gobiernos francés y británico, e igualmente los «eurócratas» de Bruselas, no podían resignarse al hecho de que para disponer de ordenadores de gran tamaño hubiese que depender de la buena voluntad no sólo de una firma americana, sino también del gobierno de los Estados Unidos, que (con razón) considera las grandes unidades de cálculo como «bienes estratégicos». Su entrega está sometida a una serie de condiciones políticas. Francia tuvo ocasión de comprobarlo cuando quiso procurarse una de esas grandes unidades, que necesitaba para sus pruebas atómicas.

Hace unos cuantos años, cuando De Gaulle estaba todavía en el poder, los británicos propusieron a Francia la construcción en común de un gran ordenador, que hubiese sido, en cierto modo, el «Concorde» de la informática. De Gaulle rechazó el ofrecimiento: la relación de fuerzas entre la ICL y la C-21 era demasiado desigual. Además, los franceses preferían explorar las posibilidades de alianza entre «europeos» antes que unirse a los británicos.

Pero todos los intentos llevados a cabo en este sentido fracasaron miserablemente. Los alemanes, solicitados por unos y otros, prefirieron hacer un juego puramente nacional. Estimaron probablemente que ninguno de los posibles socios tenía peso suficiente. Antes que aliarse con firmas extranjeras, la Siemens, por un lado, y la AEG-Telefunken, por otro, decidieron aunar esfuerzos «entre alemanes», para, con ayuda del gobierno de Bonn, lanzarse solos a la carrera de las grandes computadoras.

Cuando, en la primavera pasada, la General Electric decidió vender sus acciones de la Bull, los británicos renovaron su oferta: Wilson, por aquel entonces, hizo saber a Pompidou que si Francia compraba la Bull y fusionaba esta sociedad con la C-21, la ICL británica estaría dispuesta a unirse al nuevo grupo francés para formar uno internacional, al que se podrían adherir poco a poco otros «europeos». Los expertos franceses, tras estudiar el «dossier», volvieron a rechazar el ofrecimiento: la Bull les parecía poco compatible, técnicamente, con las otras dos sociedades. Y el gobierno francés aprobó la cesión de Bull a Honeywell, segundo constructor (después de la IBM) de ordenadores de los Estados Unidos.

Fue un duro golpe para los partidarios de una fusión entre «europeos». Había que hacer algo. Los dirigentes de la ICL y de la C-21 se pusieron manos a la obra. Sin esperar la decisión referente a la Bull, sentaron las bases para una colaboración técnica y comercial, uno de cuyos frutos será un ordenador gigante, que debe «salir» hacia 1975. Pero para esto hacían falta aportaciones técnicas exteriores. Y la ICL y la C-21 las buscaron y las encontraron en la Control Data, la más avanzada, técnicamente, de las grandes compañías constructoras, y que tiene viejas cuentas que saldar con la IBM.

La Control Data lanzó el ordenador más poderoso del mundo —el CDC 6.600—, superado recientemente por el 7.600. El CDC 6.600 se vendió muy bien (en la actualidad funcionan ochenta ejemplares) y se impuso con

perjuicio para los «super-ordenadores» IBM 360/85 y 360/90.

La IBM contestó anunciando a su vez la próxima salida de un ordenador gigante superior al CDC 6.600. Este ordenador, sin embargo, todavía no ha visto la luz. Pero con el anuncio de su fabricación se consiguió el efecto previsto: muchos compradores potenciales de CDC 6.600 (institutos de investigación y universidades, especialmente) decidieron esperar a que saliese el nuevo ordenador IBM antes de pronunciarse por una u otra máquina. La IBM consiguió, con su astucia, robar clientes a la CDC. Esta se quejó con la IBM por violación de la ley anti-trust y juró vengarse.

El acuerdo que acaba de firmar la Control Data con la ICL y la C-21 se explica en gran parte por esta «lucha a navaja» entre las dos compañías norteamericanas. Al aceptar la cooperación técnica y comercial y el intercambio de informaciones con las dos compañías europeas, Control Data les ayuda a minar la potencia de la IBM, mientras ella misma se infiltra en Europa.

A las dos sociedades europeas poco les importa que el apoyo de la CDC no sea desinteresado: no les hace demasiado trastorno y, además, el enemigo es común: la IBM. De este modo se confirma una vez más que ni siquiera las firmas más poderosas, como la IBM, pueden conservar indefinidamente su posición de monopolio. La inmensidad de sus intereses financieros las obliga a ser prudentes. Antes de sacar partido de las nuevas posibilidades que les ofrece la tecnología y de lanzar nuevos modelos, las compañías tratan de amortizar los antiguos. El «progreso tecnológico» representa para ellos una serie de riesgos financieros mayores que para las firmas más pequeñas y ágiles. Ocurre, pues, a veces que éstas se adelantán a los mastodontes.

Ya la tercera generación de ordenadores fue lanzada por los británicos un año antes, que la IBM. Asociados con la CDC, con Philips y con la C-21 —que tiene acceso a las investigaciones fundamentales de Thompson-CSF— los británicos esperan ser los primeros en lanzar la cuarta generación. ■ JEAN DURR.

## La fachada y el orden

Pocos países tienden, como el nuestro, a confundir la realidad con la apariencia. Se trata de una confusión interesada, convertida ya, a través de varios siglos de ejercicio, en mecanismo psicosocial. Benevente llegó a elaborar una teoría de las apariencias, ampliamente confirmada en su teatro. «La casa de Bernarda Alba», de García Lorca, sería, entre otras muchas cosas, una crítica de esa identificación de la realidad con su fachada. Incluso podría decirse que, entre nosotros, el signo progresivo o regresivo de muchas actitudes, literarias o no, ha dependido de la voluntad de develar la realidad o de querer reducirla a la apariencia.

La apariencia es, en el orden sociológico, un elemento que simplifica y endulza la realidad. Guardar las apariencias suele ser posible cuando ya

no hay modo de guardar la verdad. Lo curioso es que esta sustitución parece generalmente admitida, y muchas gentes se limitan a proponer y aceptar apariencias, tomadas como verdad. Son los que, si llegara el caso, quizá serían capaces de morir por una apariencia, como ahora lo son de sufrir por ella. Una serie de eslabonadas convenciones, muy bien asentadas en nuestros reflejos condicionados, señalan los supuestos caminos de la gloria, el prestigio, la marginación o la cárcel. Las leyes y los códigos se limitan muchas veces a sacralizar las apariencias, de manera que millones de seres viven enajenados por esta servidumbre, viniendo a tomar por verdades axiomáticas la idea de que los «pecados de la carne» acucian cuando se pone el sol o la de que la hombría es inversamente proporcional a la longitud del cabello. Millones de órdenes se dan al día sin más finalidad que la de guardar las apariencias, paralizando la humanidad su desarrollo en esa masiva entrega cotidiana a la elaboración de estampas y aureolas de latón.

Lógicamente, este fenómeno alcanza, de un modo especialmente extremado y grave, a la que pudiéramos llamar vida social o política. Es frecuente, por ejemplo, oír que los norteamericanos no pueden abandonar su guerra de Vietnam porque ello supondría un golpe a su prestigio internacional, una grieta en su apariencia de primera potencia mundial. Fenómenos como los de la matanza de Mi-Lay o de las «jaulas de tigre», pese a que causan muchas menos bajas que la guerra de cada día, resultan terriblemente incómodos por no respetar el código de las apariencias.

En este punto, uno de los temas más oscuros, ligados a una experiencia social desdichada, es el llamado «principio de autoridad». Cuando los cubanos se sublevaron contra sus coloniza-

dores, es seguro que las cosas hubieran podido resolverse bastante mejor de como se resolvieron si el gobierno español de la época no se hubiera empeñado en salvar el «principio de autoridad», exigiendo, como requisito previo a cualquier deliberación, la sumisión de los insurrectos. La realidad resultó así portegada, sustituida por una cuestión de principios que, naturalmente, no consiguió resolver el problema.

En la vida española de estas últimas semanas se han producido varios conflictos de diverso tipo y gravedad. Y ha sido estremecedor ver cómo la mayoría ha puesto más énfasis en la solución externa, en la salvaguarda de los principios, en la sumisión de los disconformes antes que en el análisis objetivo de los orígenes de cada uno de los problemas. Elijamos, no sé si irónicamente, el caso menos comprometido, que acaso sea, precisamente por ello, el que más nos sirva para ver hasta qué punto está enraizado el autoritarismo en la vida social española; me refiero a la masiva dimisión de los árbitros de fútbol, por solidaridad con un compañero que juzgan injustamente sancionado. No parece importar que los dimitidos sean varios centenares con el consiguiente quebranto económico para todos ellos. No se tiene en cuenta la inexperiencia de quienes hayan de sustituirlos. De nada vale que diversos críticos deportivos hayan escrito que los árbitros tienen razón. Se levanta, majestuoso y obstaculizador, el «principio de autoridad» versión moderna del viejo «sostenella y no enmendalla», eslabones de una tradición social que toma el diálogo por «apariencia» de debilidad, cerrando el paso, en todos los órdenes, a la que debiera ser una preocupación colectiva por las causas de los problemas y una voluntad general de «enmendallas». ■ J. M.

