

UNA CAMPAÑA DURA Y SUCIA

SOBRE la tribuna presidencial del enorme "hall" de Atlantic-City, donde se ha celebrado esta semana la convención del Partido Demócrata, estaban escritas las tres primeras palabras del discurso con que Johnson iniciaba su carrera de Presidente al sustituir a Kennedy asesinado: «Let us continue...». Esta frase tiene nueve meses de antigüedad y ya está tan vacía como cualquier otro "slogan" político; ya no sirve más que como espejuelo, como ilusión. El "Continuemos" que lanzó Johnson al recoger la antorcha del Presidente caído ha ido siendo prácticamente desmentido por la política de la Casa Blanca. El equipo de cerebros de Kennedy, los famosos intelectuales de "cabeza de huevo", ha ido siendo poco a poco apartado. Finalmente, Robert Kennedy ha sido brutalmente eliminado como candidato a la vicepresidencia, ha cesado como ministro de Justicia. Con esta eliminación Johnson pierde mucho: la sombra de un mito que se polariza en el nombre de Kennedy, el apoyo de la juventud, el de los católicos, el de los negros. Se cree, en cambio, que ha ganado en un sector muy importante: el alto capital, las altas finanzas, escasamente amigas del nombre de Kennedy y muy especialmente de Robert, cuyo empeño en sanear la vida económica de la nación desde el Ministerio de Justicia se estaba convirtiendo en una "peligrosa manía". En nueve meses, la "Nueva frontera" de Kennedy se ha desvanecido; ha pasado a ser un excelente tema para tesis de fin de curso, para historiadores. Cada vez se comprende más toda la importancia y el ahinco del disparo de Dallas. La fotografía de Kennedy en el "hall" de Atlantic-City, junto a las de Truman y Roosevelt, no era más que el recuerdo a un ilustre antepasado. En

cambio, veinte inmensas fotos de Johnson, subrayadas por frases de sus discursos, estaba señalando lo que debe ser el principio de una nueva era. Una nueva e inquietante era.

Tienen los Estados Unidos esta curiosa característica electoral: que, a medida que la gran lucha se aproxima, los dos partidos en oposición van acercando sus puntos de vista, van acortando sus distancias doctrinales con objeto de no dejar al otro que monopolice nada. Cada uno de los candidatos está como fascinado por el otro. Vemos ahora cómo Johnson tira por la borda todos los esfuerzos de Kennedy por ayudar a la paz del mundo, con tal de que no se le acuse de debilidad; y vemos cómo al mismo tiempo Goldwater se desmiente poco a poco de sus declaraciones energúmicas anteriores, cómo insiste en pronunciar la palabra "paz" en sus discursos, cómo aparenta rechazar la ayuda del Ku-Klux-Klan. Llega un momento en que en el gran barullo electoral americano, entre fiestas, desfiles, discursos, emisiones de radio y televisión, el elector confunde perfectamente las ideas de uno y otro candidato y no juegan en él más que ciertos reflejos. Principalmente de orden personal. "Las cuestiones de personas son esenciales en régimen democrático, donde el ciudadano encuentra cómodo encarnar en un candidato las ideas que le gustan. Cuando se trata de designar un jefe de Estado investido de enormes poderes y prácticamente inamovible durante cuatro años, el elector americano piensa primero en el hombre, después en el partido. Franklin D. Roosevelt fue elegido en 1932 porque proponía al pueblo una manera de terminar con la gran crisis, y no porque era demócrata. Dwight Eisenhower fue elegido en 1952 porque era un general victorioso y por-

que prometía terminar la guerra de Corea, no porque fuese republicano. En los dos casos, los electores de los dos bloques habían mezclado sus sufragios" («Informations & Documents», julio 1964). En este caso, Johnson representa una idea de paz, Goldwater una idea de fuerza. Cada uno de ellos se empeña en demostrar la flaqueza del adversario: es decir, como si Johnson significara unas ideas de decadencia, de debilidad; como si Goldwater significase la guerra inevitable. El esfuerzo de cada uno de ellos para librarse de los sambenitos de su opositor les lleva a los extremos contrarios. Y así tenemos, por ahora, a Johnson apoyándose en los cadáveres de los pescadores del golfo de Tonkin o en los de los congoleños de Bukavu para demostrar que no es débil. A Goldwater le cuesta más trabajo aparecer como apaciguador. Trata de explicar ahora que "la fuerza significa la paz", y alude a la administración Eisenhower y a la política de Foster Dulles para dar ejemplo de ello (y la verdad es que nunca estuvo el mundo tan cerca de una catástrofe como entonces). Se dice que el equipo electoral de Goldwater lleva un cerebro electrónico al que somete los discursos que va a pronunciar su candidato, y que tal cerebro señala inmediatamente las contradicciones con los discursos anteriores. Goldwater se esfuerza entonces en utilizar eufemismos o explicaciones que borran en sus auditorios la impresión de tales contradicciones.

Como consecuencia de esta oposición "entre personas", que este año es más patente que nunca —sin duda por la pequeñez ideológica de los dos contendientes, que resultan puramente casuales: ninguno de los dos habría llegado "a la final" de no haber mediado el crimen de Dallas—, la campaña se está individualizando y, como ha dicho Dean Rusk, "será una campaña sucia y dura", la más dura y la más sucia —ha añadido— de la historia electoral americana. Es cierto que por primera vez un Presidente en ejercicio ha aludido por su nombre al candidato a la oposición —al rechazar sus acusaciones sobre una supuesta política atómica de la Casa Blanca en Asia—, señalando ya el tono de lo que va a ser su campaña. En cuanto a los republicanos están lanzando una feroz campaña personal contra Johnson. Está, en primer lugar, el asunto conocido con el nombre del "escándalo Baker" (las irregularidades financieras cometidas por un antiguo secretario de la mayoría demócrata del Senado que gozó de la confianza de Johnson). Dos libros han aparecido ya tratando de desprestigiar a Johnson. Uno es "The gay place" ("Un lugar divertido"), que si bien se publicó en 1961 está siendo ahora objeto de ediciones masivas. Es una novela-clave donde un gobernador de Texas se entrega a manipulaciones de toda índole. El autor es William Brammer, que fue auxiliar de Johnson en Texas, y se hace suponer que el gobernador demasiado hábil es el mismo Johnson. El otro libro está escrito por Evette Haley, y se limita a ser una especie de antología de todas las calumnias y todas las injurias que se han dicho contra Johnson en su vida política.

La respuesta de Johnson ha sido nombrar un contable público para que investigue su fortuna personal y la de su familia. Se decía —y se sigue diciendo— que Johnson reunía en sus manos entre nueve y catorce millones de dólares. Los cálculos del experto contable sitúan la fortuna de los Johnson en 4.160.000 dólares, o sea unos 250 millones de pesetas: excelente cifra si se tiene en cuenta que Johnson inició su vida como obrero manual, hijo de familia pobre, y que después sólo ha trabajado en cargos modestamente pagados de la Administración pública. Sin embargo, un largo y detallado artículo de "Life" (en la oposición republicana) no acepta esas cifras, que considera como una argucia: se trata del "valor facial" de las acciones y de los registros de propiedad, pero el "valor ac-

tual" de todo ello representa diecisiete millones de dólares: más de mil millones de pesetas.

¿Y Goldwater? En Arizona le llaman "el millonario modesto". Su fortuna está calculada en un millón y medio de dólares, obtenido en el negocio de la ropa de confección. A diferencia de Johnson, Goldwater tiene esta fortuna que llamaremos modesta de su padre y de su abuelo: él la ha hecho fructificar moderadamente.

Estas cuestiones económicas de los candidatos tienen una gran importancia en las elecciones presidenciales de los Estados Unidos: no ha habido nunca un Presidente pobre. Se dice que la fortuna personal —no la familiar— de Kennedy ascendía a diez millones de dólares. Para buscar un Presidente de los Estados Unidos realmente pobre hay que remontarse al primero: a George Washington. Esto es natural en un país de esencia capitalista, donde el triunfo económico se considera como una prueba de inteligencia... Y donde es preciso ser rico para ganar unas elecciones. Se calcula que entre los dos candidatos en presencia van a gastarse unos dos mil millones de pesetas en la campaña. En 1960 Kennedy y su grupo gastaron diez millones de dólares; Nixon y los suyos, otros tantos. Sólo la radio y la televisión cobraron a los dos enemigos unos tres millones de dólares. Los gastos de transporte de Kennedy durante la campaña de 1960 se evalúan en 2.500 dólares diarios. La mayor parte de estos gastos, naturalmente, corresponden al partido y a donantes particulares; pero el candidato debe pagar de su bolsillo cantidades impresionantes. Si sale elegido, sin embargo, es la mejor inversión que podría haber hecho de su dinero.

La fortuna de Goldwater es modesta con respecto a la de Johnson, pero esto no le priva de medios económicos iguales. Goldwater está considerado como el "colector de fondos número uno" del partido; desde hace años viene organizando unas doscientas reuniones anuales para obtener fondos de los simpatizantes republicanos. En este caso está apoyado por capitales fabulosos, que tienen un interés decisivo en que Goldwater sea Presidente, y que ya le elevaron al puesto de senador por Arizona. No olvidemos que Arizona es uno de los Estados favoritos de la industria de guerra y que como consecuencia de ello se ha enriquecido. "Los créditos gubernamentales son el origen del "boom" actual del Estado de Arizona", escribía "Sturday Evening Post". Goldwater decía hace poco a un periodista americano que volaba con él sobre el desierto de Arizona: "Si hubiese usted colocado aquí cinco dólares antes de la guerra, hoy tendría usted cien". En 1963, el presupuesto federal concedió al Estado de Arizona un crédito de cuarenta millones de dólares exclusivamente para construir carreteras de acceso a fábricas de guerra ("La vie internationale", julio 1964). La carrera de Goldwater es paralela a la instauración y desarrollo de la industria de guerra en Arizona y en los Estados del Sudoeste americano: fue partidario del senador MacCarthy, atacó a Eisenhower por considerarlo "de izquierdas" —hoy dice que quiere seguir la política del general— y en todos los casos ha sostenido en el Senado a los militares del Pentágono (Goldwater, que era coronel de reserva al terminar la guerra, es hoy a su vez general). No todos los millonarios del partido republicano, sin embargo, le han apoyado. Puede decirse que los millonarios clásicos (Rockefeller, Morgan, Du Pont) aparecían más partidarios de una derecha menos extremista, mientras que los "nuevos ricos" de la industria de guerra y de las sociedades recientes apoyaban el extremismo de Goldwater. Tras la convención republicana que le designó candidato parece que estas fuerzas se han unido tras de Goldwater, como consecuencia de una conferencia histórica de reunificación del partido. La unidad se hizo como

UNA CAMPAÑA DURA Y SUCIA

consecuencia del compromiso aceptado por Goldwater de moderar en cierta forma su extremismo verbal, y de aquí puede venir su nuevo aspecto de lobo con piel de cordero —mal colocada: se le ve el pelaje— que ofrece estos días. Aparte de estos intereses, Goldwater mueve otros: los de las sociedades más o menos secretas, los del "demócrata fascista" Haroldson Lafayette Hunt (dos mil millones de dólares en petróleos de Texas, dirigidos desde su despacho de Dallas, a pocos metros de donde fue asesinado Kennedy), los de la "John Birch Society", etcétera.

Johnson está tratando de "sumar capitales" de envergadura semejante. No le faltará apoyo en Texas, que es su Estado y cuyos intereses ha servido siempre como senador, como jefe de la mayoría del Senado y finalmente como vicepresidente. Es muy posible que, para complacer a esos millonarios de Dallas, haya tenido que sacrificar a Robert Kennedy y borrar el recuerdo del Presidente asesinado y de la "Nueva frontera" que quiso establecer.

A todos estos datos de la "dura y sucia campaña" hay que añadir el desarrollo de los acontecimientos. Ya sabemos que los acontecimientos están siendo forzados, estos días, que todo es un difícil equilibrio inestable con el que se trata de crear sensaciones diversas en el elector americano. No siempre basta con la "persuasión clandestina", como llama el sociólogo americano Packard a los sutiles métodos que el dólar tiene de convencer y crear conciencias —su libro, que tiene ese mismo título, "La persuasión clandestina", es uno de los más importantes documentos sobre la vida actual americana—: el choque de los hechos, a veces, es inevitable. Personalmente creo y sustento firmemente la opinión de que todas las formas de influencia de opinión, de información dirigida y de "persuasión invisible" están en decadencia, y que ciertos hechos de primera importancia aparecidos en nuestra era han creado un "mercado paralelo de la información", una especie de mercado negro de la noticia y el comentario que están dando cada vez mayor peso a la opinión pública espontánea de la masa. Uno de esos hechos es la aparición de la posibilidad de destrucción atómica de las civilizaciones, que ha creado un sentido natural de defensa. Otro es que la proliferación de los medios de información —y, especialmente, la radio— han privado de valor a las "voces únicas" que dominaban los países. Pero éste es un tema ligeramente desplazado de la cuestión, a saber: que la inminencia de los hechos en los dos meses por venir determinarán las elecciones americanas, y que esos hechos se están escapando de las manos de Johnson por su fascinación con respecto a Goldwater, por su deseo casi mitológico de vaciar de personalidad a su enemigo y representarle él.

En estos momentos, la situación preelectoral es muy fluida. Se considera que si las elecciones se celebrasen hoy, en ese momento, Johnson tendría un 51 por ciento de los votos, y Goldwater un 39 por ciento; el 10 por ciento restante aparece como indeciso. Un "pollster" —especialista en esta clase de auscultaciones— famoso en los Estados Unidos, Luis Harris, asegura que Goldwater ha ganado un 10 por ciento de votos desde la Convención Republicana hasta la fecha de su cálculo —a principios de agosto—, y que si la progresión continúa así hasta la famosa noche del 3 al 4 de noviembre, podrá reunir entonces el 45 por ciento de los sufragios. (La progresión, en efecto, ha continuado: en estas fechas Goldwater ha ganado ya un 13 por ciento respecto a la convención de San Francisco.)

En realidad, la gran campaña, la lucha "sucias y dura" no ha hecho más que empezar.

