

Lyndon Baynes Johnson sucedió automáticamente a John F. Kennedy en la presidencia y fue reelegido en el año 1964. El actual es, pues, su segundo mandato.

EL PRISIONERO DE LA CASA BLANCA

Johnson, sometido a las rígidas limitaciones del "sistema establecido", tendrá que encontrar una solución en el Vietnam si quiere ser reelegido en 1968.

Al acabar la primera mitad de su periodo presidencial de cuatro años, Lyndon B. Johnson está, más o menos, en la misma situación que su antecesor, Harry Truman, en la última fase de la intervención norteamericana en Corea.

Pronto tendrá que contestar a las mismas preguntas que el general McArthur formuló al entonces presidente Truman: ¿Bombardeamos China? Harry Truman, que no vaciló al tomar la decisión que condujo a la destrucción de Hiroshima durante la Segunda Guerra Mundial, bloqueó, sin embargo, el proyecto de McArthur de extender la guerra a China.

¿Qué hará L. B. J. cuando tenga que enfrentarse a una decisión semejante? No hay analogía histórica perfecta. La historia es una espiral ascendente. Y si hay, desde luego, notables semejanzas entre las dos guerras americanas no declaradas en el continente asiático, hay también diferencias.

Ciertamente, la personalidad del hombre que ahora ejerce el poder presidencial constituye un factor. Sin embargo, el examen de la naturaleza de ese poder y de las relaciones de las fuerzas que definen sus límites, nos parece más importante que un análisis psicológico del individuo. Los Estados Unidos han tenido cinco presidentes durante la que podríamos llamar «edad moderna», que comenzó en 1929 con el fin del «laissez-faire» como sistema político y económico. La idea del gobierno que tenían estos cinco presidentes era diferente en cada caso, como lo eran también sus temperamentos. A pesar de ello, sus políticas respectivas son notables por lo que tienen de semejantes.

Antes de la Gran Depresión, todos los gobiernos mantuvieron la tesis de que la salud económica de los Estados Unidos dependía de una competencia totalmente libre; que este sistema sólo funcionaba bien independientemente; y que el papel del gobierno se limitaba a mediar en las disputas provocadas por las diferencias de interpretación de las reglas de la libre competencia, pero que, en ningún caso, su intervención debería afectar al resultado del litigio.

El gobierno del 67, por el contrario, opina que su papel consiste en intervenir y manipular continuamente.

La no intervención gubernamental terminó con Hoover, quien no se cansó de asegurar, hasta que terminó su administración, que la prosperidad estaba «a la vuelta de la esquina». Mientras millones de compatriotas suyos iban a la ruina, declaraba que lo único que necesitaba el país era un poco de paciencia. Los Estados Unidos atravesaban una crisis económica. Los empresarios volverán a hacer negocios cuando bajen los intereses y los precios de las materias primas, decía Hoover. Contratarían a más trabajadores, pedirían dinero prestado y harían que la producción volviese al elevado nivel que la caracterizó siempre. Sostenía que el gobierno no debía hacer nada que pudiese interrumpir este proceso de «auto-corrección».

Y, de hecho, el gobierno hizo muy poco. Las teorías de Hoover fueron llevadas a sus últimos extremos. Cuando terminó el período para el que había sido elegido, la nación había pasado desde una situación en que las víctimas principales eran una clase relativamente pequeña de inversionistas, hasta otra en que había unos quince millones de parados, junto a un millón de granjeros y burócratas que perdieron sus hogares porque no estaban en condiciones de pagar sus impuestos o los intereses que gravaban sus hipotecas.

Desde entonces, ningún presidente de los Estados Unidos se ha atrevido a dejar que el país haga lo que quiera. La historia de las tres décadas, que comenzaron en 1933 con el primer período presidencial de Roosevelt y terminaron con el asesinato de Kennedy, se ha caracterizado por el aumento constante de los poderes del presidente, tanto potenciales como efectivos. Lyndon B. Johnson no es el inventor de este proceso. El hombre que ocupa ahora la Casa Blanca —más que cualquier otro de sus predecesores— no es en realidad más que el producto de una evolución que ha destruido imperceptiblemente las dos bases de su país:

—Los Estados Unidos no disponen ya de un sistema económico basado en la libre competencia.

—Los Estados Unidos no son ya un país democrático en el sentido tradicional del término.

Roosevelt, Truman, Eisenhower, Kennedy y Johnson, cada uno por su lado, contribuyeron a este proceso, aunque ninguno de ellos pudo jamás figurarse el efecto que tendrían sus intervenciones en la economía y en la vida política del país. Todos creían enfrentarse a «emergencias» que consideraron siempre temporales. Con el paso del tiempo se ha podido comprobar el carácter permanente de dichas «emergencias».

Roosevelt fue, sin duda alguna, el presidente norteamericano más importante de los tiempos modernos, y fue durante su administración cuando se establecieron por vez primera los «prototipos» de las diferentes tendencias contemporáneas. La emergencia con que tuvo que enfrentarse no era, ni más ni menos, que la predicha por los marxistas. La parálisis de la economía nacional se debió a que los avances tecnológicos permitieron a los trabajadores producir más mercancías de las que podían adquirir con los salarios pagados por sus patronos. Los empresarios no necesitaban, por tanto, comprar nuevas maquinarias, ni construir nuevas fábricas. Por eso, los primeros en sufrir las consecuencias de tal política fueron los fabricantes de maquinaria y los constructores, que tuvieron que reducir las plantillas, con lo cual a los obreros de estas industrias no les quedó dinero para comprar mercancías que hubiesen podido adquirir en circunstancias normales.

El paro obrero produjo, pues, una reacción en cadena, cuyos efectos fueron tanto psicológicos como económicos. Los economistas de la época de Adam Smith podían permitir el lujo de rechazar todo tipo de consideraciones políticas, pensando que, con el tiempo, el precio de la mano de obra llegaría a ser tan bajo que los patronos podrían volver

a contratar a sus trabajadores, creando así un mercado de competencias para sus productos. Después de la Revolución rusa, los gobiernos de todos los países en que existía el sistema de «libre empresa» se enfrentaron con la posibilidad de que los obreros se decidieran por una solución de otro tipo.

Roosevelt introdujo otro factor en la ecuación estudiada por Marx y Adam Smith. Adolf Hitler, que llegó al poder por aquella época y en condiciones muy parecidas, utilizó métodos característicos de un estado de policía para mantener, por la fuerza, el statu quo. La intervención gubernamental no fue menos enérgica en los Estados Unidos; pero el presidente usó principalmente métodos suaviores para efectuar la transformación de las instituciones existentes. Fue el primer presidente que empleó las modernas técnicas propagandísticas, utilizadas luego por todos los presidentes norteamericanos, aunque en ningún caso con el estilo y éxito de Roosevelt.

Los que vivieron entonces en los Estados Unidos recuerdan sus famosas «charlas junto a la chimenea», transmitidas por radio desde la Casa Blanca, en las que el presidente hablaba de los problemas planteados al país sin usar para nada la jerga usual de los discursos políticos. Recordemos dos de sus frases más famosas:

Primera: «Lo único que hemos de temer es al propio miedo».

Segunda: «La nueva administración antepondrá los "derechos humanos" a los "derechos de propiedad"».

Con ellas no quiso hacer un profundo análisis, pero la gente entendió el significado y mostró su conformidad.

Roosevelt estaba decidido a corregir los defectos —tanto objetivos como subjetivos— del sistema: la herencia de Hoover. Y pensó que el único modo de hacerlo era que la administración asumiese la protección de los derechos del ciudadano a su empleo, a su hogar y a otros aspectos del bienestar común, que en la antigua sociedad de la libre competencia económica se consideraban como tarea propia del individuo. Una asistencia llevada a tal escala era, por supuesto, muy costosa y provocó la oposición de las clases acomodadas, preocupadas más por los efectos inmediatos que por el objetivo a largo plazo que era evitar la revolución. Pero la verdad es que dichas medidas gozaron del apoyo de la mayoría, dispuesta a aceptar una supervisión gubernamental a cambio de una mayor protección contra los riesgos económicos.

Pero las medidas aprobadas por el Congreso diferían de todas las anteriores. No sólo señalaban cómo había que desarrollar la libre competencia, sino que también designaban juntas mediadoras con potestad para establecer nuevos estatutos. Estas juntas eran responsables no ante el Congreso, sino directamente ante el presidente, que aumentaba así su poder considerablemente. Era opinión muy generalizada que, en la época moderna, muchos problemas resultaban tan complicados y exigían tantos conocimientos específicos, que lo mejor era dejarlos a la decisión de los técnicos en vez de a los legisladores elegidos por los votantes. Pero, al mismo tiempo, se estimaba que no por eso perderían su vigencia las formas democráticas, puesto que los técnicos eran nombrados y, en caso necesario destituidos, por el poder ejecutivo y éste, por lo menos, había sido elegido por el pueblo.

El objetivo de los economistas del New Deal era proporcionar incentivos con vistas a incrementar la producción, con intervención financiera directa por parte del gobierno. La mayoría de estos economistas estaban influidos por las teorías del economista británico John Maynard Keynes —que aseguraba, como se sabe, que las naciones debían aumen-

tar los subsidios y bajar los impuestos en caso de depresión. Después de la Segunda Guerra Mundial, sus ideas, basadas en el pleno empleo, fueron aceptadas por algunas naciones occidentales—, y como quiera que estas teorías encerraban cierta ambigüedad, su aplicación se realizó en dos fases.

Durante la primera administración del presidente Roosevelt, se concedió gran importancia a lo que había denominado «pump-prime» (de «pump», bomba, y «prime», alimentar; en este caso, la bomba de agua). Roosevelt solía emplear la metáfora de la bomba de agua para explicar que no puede realizar debidamente sus funciones —que consisten en extraer agua del pozo— mientras no haya en la bomba una cantidad de líquido suficiente para que trabaje con normalidad. Se consideró, al principio, que los principales destinatarios de la ayuda gubernamental debían ser todos aquellos capaces de dar trabajo a otros. De este modo, «el agua», vertida por arriba, llegaría hasta todos los que se hallaban abajo.

Luego estimó como de la máxima importancia una ayuda directa tendiente a aumentar los ingresos de los consumidores, permitiéndoles de este modo, por medio de los fondos gubernamentales que se les donasen, adquirir mercancías que, de otro modo, nunca hubieran podido obtener.

Es difícil determinar ahora qué proporción de los innegables progresos realizados por la economía norteamericana, durante la primera parte de la era Roosevelt, puede atribuirse a los subsidios que aumentaron los ingresos de los consumidores y qué parte de la ganancia fue resultado de un nuevo factor que sería el dominante en las tres décadas siguientes: la guerra y sus preparativos. La producción nacional había alcanzado niveles equivalentes a los de antes de la depresión y, sin embargo, seguía habiendo millones de obreros parados en los Estados Unidos cuando Alemania invadió Polonia. Durante los dos años transcurridos entre el comienzo de la Segunda Guerra Mundial y la intervención directa de los Estados Unidos como combatiente, creció tanto la demanda de equipo de guerra con destino a las naciones antifascistas y al rearme de los propios Estados Unidos, que se hicieron innecesarias las medidas destinadas a crear nuevos puestos de trabajo y fueron abandonadas. Los Estados Unidos convirtieron su economía en una base sustentadora de guerra, algo que todavía puede achacársele, al menos hasta cierto punto. Y cada uno de los intentos realizados en tal sentido no ha servido más que para reavivar los temores de una nueva depresión. ¿Dónde estaba Lyndon Johnson en la época de Roosevelt, época que parece tan lejana del actual conflicto del Vietnam? Si he analizado un tanto detalladamente este período es porque, por primera vez desde Truman, los Estados Unidos están gobernados por un hombre que, por aquella época, había desarrollado ya su propia filosofía de gobierno. Kennedy no era entonces más que un escolar que, claro está, no tuvo contacto con las víctimas principales de la depresión. Eisenhower ejercía sus funciones de oficial del ejército sin responsabilidades, por los problemas civiles. Johnson, por el contrario, apareció en la escena política en Washington más de un año antes de que el propio Roosevelt fuera elegido presidente por vez primera.

Nacido en el seno de una familia de la clase media rural tejana, Johnson heredó de su padre la afición a la política. El padre de Johnson había sido senador en la Cámara legislativa de Texas. A los veintitrés años, Lyndon Johnson dirigió una campaña en favor de Richard M. Kleberg, candidato demócrata al Congreso. Kleberg resultó elegido y recompensó a Johnson nombrándole secretario particular cuando se trasladó a Washington para ocupar su escaño en el Capitolio.

Un análisis de la carrera política de Lyndon Johnson llevaría a la conclusión de que no le importan las ideologías, sino el ejercicio del poder. Entre 1931 y 1935 fue ayudante principal de un congresista que era a su vez propietario del mayor rancho de Texas y uno de los hombres más ricos de los Estados Unidos, cuyos puntos de vista ultraderechistas no diferían mucho de los del multimillonario de Dallas H. L. Hunt. Sin embargo, no se tienen noticias de que el joven ayudante encontrase las opiniones de Kleberg incompatibles con sus opiniones políticas y si abandonó a éste cuatro años más tarde fue sólo porque le habían ofrecido un «puesto mucho mejor» y de más responsabilidad. Con el apoyo de un amigo de su padre, el congresista tejano Sam Rayburn, Johnson fue nombrado director para Texas de la N. Y. A. (National Youth Administration), agencia creada por Roosevelt. Su jefe en este empleo era un izquierdista consumado, Aubrey Williams, a quien Johnson, no obstante, sirvió durante dos años con la misma fidelidad que había testimoniado siempre a Kleberg. Con la muerte, en 1937, del congresista tejano Buchanan, Johnson tuvo otra oportunidad de ascender. Fue cuando se planteó el caso de un distrito electoral conservador en el que todos los candidatos estaban contra Roosevelt. Como quiera que bastaba una simple mayoría para que un candidato fuese elegido, Johnson se dio cuenta de que podía conseguir la vacante si lograba el apoyo de los partidarios del presidente, ya que los votos de la mayoría conservadora estarían muy divididos. Johnson dimitió de su puesto en la N. Y. A. y decidió presentarse para el Congreso, apoyando para ello una de las medidas propuestas por Roosevelt, el plan de ampliación del Tribunal Supremo (1), al que se oponían incluso algunos partidarios de éste, como su «padrino» Rayburn, el que le había conseguido el empleo en la N. Y. A. Pero Johnson debía lealtad a su nuevo jefe y no al antiguo.

De este modo pudo ocupar Lyndon Johnson su primer escaño en el Congreso de los Estados Unidos. En un comentario de sus biógrafos Evans y Novak («The Exercise of Powers», «El ejercicio del poder») se clasifica esta maniobra de «astutas tácticas electorales». **SIGUE**

(1) Roosevelt propuso que se nombraran seis nuevos miembros para el Tribunal Supremo; estos miembros apoyarían seguramente las decisiones y los puntos de vista del presidente. El Tribunal Supremo está autorizado para invalidar una ley del Congreso que, en su opinión, viole la Constitución. Muchas de las leyes promulgadas en el New Deal habían sido anuladas en esa forma. Se rechazó la propuesta.



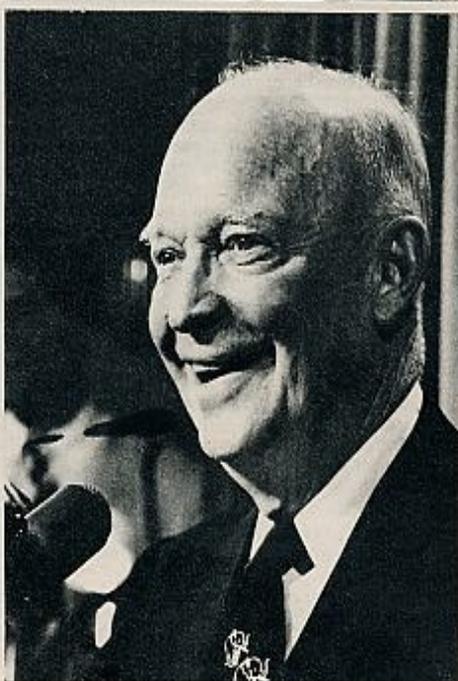
Herbert Hoover, presidente desde 1929 a 1933, en los años de la Gran Depresión.



Franklin Delano
Roosevelt,
presidente desde
1933 a 1945.
Reelegido
dos veces.



Harry Salomon
Truman,
presidente
desde la muerte
de Roosevelt
hasta 1952.
Fue reelegido
una vez.



Dwight
David Eisenhower,
sucedió
a Truman
y gobernó durante
dos legislaturas
hasta 1960.

Johnson recibió una recompensa del presidente con motivo de aquella victoria electoral que sobrevino, precisamente, cuando ya la estrella de Roosevelt declinaba. El presidente prometió a los electores que habían elegido a Johnson, la construcción en Tejas de grandes presas de riego y de producción eléctrica. Al mismo tiempo, Johnson empezó a organizar en Washington las nuevas alianzas políticas que de tanta utilidad le serían tras la muerte de Roosevelt y durante el mandato de Truman.

De la época rooseveltiana, Johnson aprendió tres lecciones:

1. Que el gobierno, en los tiempos modernos, implica una continua manipulación de la economía nacional mediante medidas que afectan a los intereses, a las importaciones y exportaciones, a los impuestos, los subsidios a clases especiales y el control de salarios y precios. Pasaron para siempre los días de la no intervención por parte del gobierno. Johnson supo que, en adelante, el presidente será considerado responsable de cualquier reducción de la producción nacional. Supo igualmente que el más importante factor individual, de todos los que sobre ella influyen, son las inversiones en materiales básicos.

2. Johnson sabe que no hay más que dos maneras de controlar al Congreso. La primera es la clásica, que consiste en conceder o retirar favores a los que han elegido al congresista. El mismo fue un gran beneficiario de este sistema y, en subsiguientes administraciones, descubrió todos los métodos de que se valen los congresistas para obtener tales favores. Pero con Roosevelt, Johnson también aprendió a apreciar el valor del segundo método: el contacto directo entre el legislador y el presidente Roosevelt estaba realizando un cruceo por el Golfo de Méjico, en 1937, cuando Johnson ganó aquellas elecciones. El mandatario supremo interrumpió el viaje y acudió a Galveston para estrechar la mano del joven vencedor. La nación entera supo, a través de la prensa, de este acontecimiento. Johnson no ignora el valor que tiene para cualquier político un favor presidencial de ese tipo. Sabe perfectamente que hasta un oscuro congresista puede convertirse en un personaje clave, no por los discursos que pueda pronunciar o por sus propuestas sobre la nueva legislación, sino mediante el astuto empleo de contactos personales.

3. Johnson aprendió —antes incluso de que De Gaulle emplease esta técnica en Francia— que los jefes de Estado de nuestra época están sujetos a dos necesidades aparentemente irreconciliables. La primera de ellas es que han de delegar en sus consejeros técnicos un número cada vez mayor de cuestiones de importancia, que ni el pueblo ni los legisladores por él elegidos pueden solucionar y sobre las que el propio jefe del Estado no puede decidir sin haber escuchado la opinión de los expertos. Sin embargo, es precisamente cuando la esencia de la democracia se ve sometida a esta influencia tecnológica cuando el jefe del Estado debe sustituirla por una democracia «directa» a través del contacto personal con el pueblo.

Aunque Truman era mucho más conservador que Roosevelt, no intentó de ningún modo anular la legislación social establecida en los años que siguieron a la Gran Depresión. Y continuó la erosión de un sistema económico basado en la «libre empresa». Los primeros años de la posguerra, en Estados Unidos, se caracterizaron por una prosperidad sin precedentes, basada parcialmente en las nuevas industrias —aviones a reacción, televisión, electrónica, plásticos, congelación de alimentos— y también en el súbito y espectacular aumento de las inversiones exteriores bajo el plan Marshall pero, sobre todo, en el hecho de que las penurias sufridas durante la guerra dieron como resultado una gran demanda de coches, neveras y otros artículos, por parte de todos los que se habían visto obligados a ahorrar dinero suficiente para su adquisición. Cediendo a las presiones de los economistas ortodoxos, el presidente abolió los controles de precios, puestos en vigor durante la guerra, provocando una elevación desastrosa de los mismos que, en 1951, eran de un 85 por 100 con relación al nivel medio de los vigentes en los años anteriormente inmediatos a la guerra. El gobierno se vio obligado a intervenir para impedir que la inflación precipitase una depresión económica. Y fueron las medidas que tuvo que tomar el gobierno como consecuencia del conflicto de Corea las que salvaron la economía nacional. Dwight Eisenhower, sucesor de Truman, el primer presidente republicano desde Hoover, era un ferviente partidario de la libre empresa, al menos en teoría, y prometió consecuentemente que su gobierno sería un gobierno de hombres de negocios. La verdad es que triunfó en su objetivo. En ninguna de las administraciones anteriores se persuadió a tantos directores de la industria privada norteamericana para que ocupasen cargos interinos en la administración. Pero si la industria privada demostraba tanto interés por el gobierno, era porque el gobierno estaba más comprometido que nunca en los negocios de la industria privada. El precedente se había establecido durante el primer mandato de Roosevelt, cuando la National Recovery Administration (Administración para la recuperación nacional) autorizó a los directivos de las industrias del país a hacer lo que habían prohibido, hasta entonces, las leyes anti-trust: establecer cuotas para cada fabricante, reduciendo así la producción y fijando precios más elevados que en una libre competencia. En años posteriores del gobierno de Roosevelt, los del New Deal, Roosevelt trató de suprimir este tipo de subsidios a los productores, para subvencionar, en cambio, a los consumidores. Sin embargo, aquella filosofía original nació durante la época Truman y alcanzó, con Eisenhower, su florecimiento. La guerra, se dijo en cierta ocasión, es algo demasiado importante como para dejarlo en manos de los generales y, parafraseando esta opinión, los dirigentes de la industria del país decidieron que el gobierno de los Estados Unidos era, asimismo, algo tan impor-

tante que no podía dejarse en manos de los políticos. La vida política y económica de los Estados Unidos fue quedando progresivamente, durante la era Eisenhower, a merced de las manipulaciones de un grupo de dirigentes, descritos por el sociólogo Wright Mills en la «Elite del poder», gran parte de los cuales, por primera vez en la historia de un país, pasaron del mundo de los negocios al de la política, para volver de nuevo a Wall Street o Detroit, después de haber desempeñado en el gobierno cargos importantes no electivos. Hasta hace poco, los financieros despreciaban a los políticos por considerarlos lacayos, a los que se podía sobornar fácilmente durante las elecciones; ahora, en cambio, las grandes sociedades prefieren colocar a sus hombres en los puestos claves de la administración, desde los que se toman las iniciativas económicas, ya que no desean ver en peligro sus planes cada vez que cambia la administración. Al mismo tiempo, tienden a desaparecer las diferencias de partido. Incluso al nivel del propio gabinete del presidente, los expertos industriales, como McNamara, no pueden dejar el puesto porque cambie la administración. A estas dos jerarquías, entrelazadas, del mundo financiero y del político, se suma, en las últimas décadas, un tercer grupo, cuyo ejemplo más representativo es Eisenhower: militares de alta graduación, ya jubilados, ocupan cada vez más cargos, igualmente decisivos, en el gobierno o en la industria. En el último de sus discursos más importantes, pronunciado antes de que Kennedy llegara al poder, Eisenhower expresó su temor de que la oligarquía, integrada por hombres de negocios y dirigentes militares, pudiese representar, en el futuro, un peligro para el país. Cada vez que Lyndon Johnson prepara un nuevo presupuesto militar, tiene que tener en cuenta este factor. Kennedy inauguró un nuevo estilo oratorio en la Casa Blanca, un nuevo énfasis sobre la juventud y la cultura, y —hacia el final de su mandato— un intento de acabar con la guerra fría, que hubiera terminado dando sus frutos de no haber sido asesinado. Sin embargo, por lo que al sistema se refiere, dejó a los Estados Unidos poco más o menos en la misma situación que cuando llegó al poder; por otra parte, nunca demostró que quisiera transformarlo esencialmente.

El único candidato que llegó a proponer un cambio radical en la política interna de los Estados Unidos —que no ha variado desde los tiempos de Roosevelt— ha sido el hombre que desafió a Johnson en las elecciones de 1964: Barry Goldwater.

El amplísimo margen de votos que dio el triunfo a Johnson en dichas elecciones es un reflejo fiel de la repulsa popular a todo proyecto que tendiera a acabar con la economía de libre empresa que inició Hoover. De los presidentes que le han precedido, a quien más se parece es a Truman.

Kennedy, a pesar de los millones de su padre, estaba solamente a dos generaciones de distancia de la pobreza de unos emigrantes irlandeses y, aunque recibió la educación que permite la abundancia de recursos económicos, había en el respeto de Kennedy por la cultura algo del miedo anhelante y reverente de un miembro de la clase trabajadora, una cierta tensión interna que tiene el hombre que no está seguro de su propia posición.

Eisenhower tenía, efectivamente, las costumbres típicas del presidente de un consejo de administración, cuyo deber consiste en reconciliar los diferentes puntos de vista de sus consejeros. Por inclinación natural le hubiera gustado dirigir una super-empresa americana tanto como dirigir las fuerzas aliadas durante la Segunda Guerra Mundial. Durante sus ocho años empleó esa técnica en la Casa Blanca. Kennedy se graduó en la misma Universidad en que estudió Roosevelt y con esto termina toda su semejanza con Roosevelt. El joven presidente asesinado poseía todas las cualidades que no pueden comprarse con dinero y que son privativas del que ha nacido para gobernar, como son el aplomo y la flexibilidad.

Harry Truman supo elevarse, como Lyndon Johnson, desde la clase media. Ambos debieron su prestigio y su fortuna a una vida dedicada a la política. Ambos fueron elegidos vicepresidentes con el único objeto de satisfacer al ala derecha del partido demócrata. Ambos llegaron a la Casa Blanca gracias a la muerte del presidente y fueron elegidos posteriormente por derecho propio, en esta ocasión, por centristas. Ambos continuaron fielmente el programa interior de sus predecesores; emplearon simplemente distintos nombres: «Fair Deal», en el caso de Truman, y «Great Society» en el de Johnson. Ambos ofendieron a gran parte del público con sus vulgaridades y por el número de asociados íntimos encargados por ellos de aceptar sobornos. Ambos se comprometieron en operaciones militares de gran alcance, cerca de la frontera china, contra un pequeño país asiático que no podían conquistar. Aunque, desde un punto de vista político, Lyndon Johnson sea el presidente que más se parece a Truman, es heredero de un modo u otro, de todos los presidentes que le han precedido. La evolución interior de los Estados Unidos ha seguido, en lo básico, la misma dirección durante las cinco últimas administraciones: En cambio, la política exterior de los Estados Unidos parece haber registrado bastantes fluctuaciones; no obstante, todas ellas han estado condicionadas por necesidades internas más que por ambiciones personales del hombre que ocupa la Casa Blanca. Las decisiones han sido, generalmente, decisiones colectivas.

Los Estados Unidos olvidaron las alianzas con rusos y chinos surgidas durante la guerra, para volverse hacia los alemanes y japoneses. Esta política no fue abandonada por las administraciones posteriores. Los planes para derrocar al régimen castrista fueron concebidos por los ayudantes de Eisenhower y ejecutados en el mandato de Kennedy. La intervención norteamericana en Vietnam se ha prolongado durante tres administraciones sucesivas. Nunca se ha visto con tanta



EL PRISIONERO DE LA CASA BLANCA

John Fitzgerald Kennedy, sucedió a Eisenhower y murió asesinado en Dallas en noviembre de 1963, antes de terminar su mandato.

claridad la relación existente entre necesidades internas del país y política exterior como en 1953 cuando declaró Eisenhower: «Supongamos ahora que perdemos Indochina. Si esto sucede, adiós estaño y tungsteno. Por esto, buscamos la forma menos costosa de impedir que ocurra algo tan terrible como no poder conseguir las riquezas del territorio indochino y del Sudeste asiático, que queremos». El estaño y el tungsteno son una cosa. Una guerra mundial es otra muy diferente y ninguna de las necesidades internas cualquiera que sea pueden justificar una guerra que, como dijo Kruschchev, «sería termonuclear desde el primer momento». Las clases dirigentes de Estados Unidos no desean esto. Sólo una minoría de la extrema derecha y algunos militares están dispuestos a correr este riesgo. ¿Hay razones para creer que Lyndon Johnson lo desea? No hay en su carrera ningún indicio que lo haga suponer; efectivamente:

1. Es un hombre cauto como muy pocos tejanos. Johnson sólo apuesta cuando sabe que tiene muchas posibilidades de ganar. Varias veces se ha visto obligado a tomar decisiones en su carrera, pero nunca se ha precipitado, sino que antes ha calculado todo cuidadosamente, hasta cerciorarse de que las posibilidades de éxito superaban con mucho a los riesgos de fracaso. Cuando no ha estado seguro, ha preferido esperar a que se presentara una solución de compromiso.

2. No le importan las ideologías sino tan sólo el ejercicio del poder. Llegó a Washington como secretario de un congresista cuyas ideas políticas eran más extremistas que las de Hoover. Posteriormente, durante el mandato de Roosevelt, se presentó a las elecciones para el Congreso como defensor del New Deal. Más tarde, durante el mandato de Truman, se pasó a la derecha y votó con los republicanos, a favor de las leyes destinadas a restringir los derechos de los trabajadores, después de que los republicanos llegaron a controlar el Congreso. Al ser nombrado vicepresidente de la administración Kennedy, pasó de nuevo a la izquierda, especialmente respecto al problema de la segregación racial. Johnson no crea su propia situación, sino que es la expresión de ésta.

3. El presidente desea ser reelegido por otro período presidencial y no ignora que la guerra de Vietnam es el principal obstáculo a su ambición. Sabe que la razón principal del triunfo, tan amplio, de Eisenhower sobre Truman en las elecciones de 1952 fue el fracaso de éste al intentar resolver el problema de Corea. Johnson tendrá que conseguir la paz en 1967 si no quiere arriesgarse a perder las elecciones de 1968.

En mi opinión, las verdaderas intenciones del presidente respecto al Vietnam las reveló personalmente en una conversación privada que mantuvo con sus amigos y que se cita en «El ejercicio del poder», de Evans y Novak. Johnson empleó el lenguaje que suele utilizar con los íntimos. Explicó que las operaciones norteamericanas en Vietnam se basaban en el principio que hay que emplear cuando un hombre desea a una mujer: es mejor seducirla que no raptarla. Según su metáfora, si Estados Unidos se hubiese empleado a fondo en Vietnam desde el principio, éste hubiese tenido que defenderse con todos los medios a su alcance (intervención de todos sus aliados); por el contrario, ante una escalada lenta y progresiva terminará por rendirse. Johnson añadió que la ventaja de este sistema es que, si a la señorita se le ocurre darle un bofetón a su pretendiente, a éste le da tiempo a marcharse antes de que llame a un policía.

Es evidente que, con esta metáfora, quería referirse no solamente a Vietnam sino a cualquier movimiento revolucionario. Desde la crisis de Cuba, en Estados Unidos existe el convencimiento de que los chinos y los soviéticos están divididos y que, por ello, es imposible una intervención conjunta de ambos países en defensa de un tercero. Lyndon Johnson es un experto en utilizar a un grupo o un individuo contra otro y ha empleado esta técnica en sus intentos de «seducción» en el continente asiático. Hasta ahora nadie le ha dado un bofetón lo suficientemente fuerte para que decidiera retirarse.

© by T. BUCHANAN 1967 y TRIUNFO

(Fotos ARCHIVO)